

PREMIO  
MECON  
2021

Ensayos sobre  
**INCLUSIÓN  
FINANCIERA**



Ministerio de Economía  
**Argentina**

**MB**  
MANUEL  
BELGRANO  
EDICIONES



EDICIONES  
BIBLIOTECA  
NACIONAL



PREMIO  
MECON  
2021

Ensayos sobre  
**INCLUSIÓN  
FINANCIERA**



Ministerio de Economía  
Argentina

**MB**  
MANUEL  
BELGRANO  
EDICIONES



EDICIONES  
BIBLIOTECA  
NACIONAL

Ensayos sobre inclusión financiera. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Biblioteca Nacional ; Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Ministerio de Economía, 2021.  
344 p. ; 23 x 15 cm.

ISBN 978-987-728-136-1

1. Finanzas Personales. 2. Economía. 3. Inclusión Social. I. Título.  
CDD 336.001

BIBLIOTECA NACIONAL MARIANO MORENO

**Director:** Juan Sasurain

**Vicedirectora:** Elsa Rapetti

**Director Nacional de Coordinación Técnica Bibliotecológica:** Pablo García

**Director Nacional de Coordinación Cultural:** Guillermo David

**Director General de Coordinación Administrativa:** Roberto Gastón Arno

**Directora del Museo del libro y de la lengua:** María Moreno

**Coordinación de Publicaciones:** Sebastián Scolnik

**Producción y diseño editorial:** Ediciones BN

**Dirección de Producción de Bienes y Servicios Culturales:** Martín Blanco

© 2021, Biblioteca Nacional

Agüero 2502 (C1425EID)

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

[www.bn.gov.ar](http://www.bn.gov.ar)

IMPRESO EN ARGENTINA - *PRINTED IN ARGENTINA*

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

# ÍNDICE

- 7 > **Presentación**
- 9 > **Trabajos ganadores**

## CATEGORÍA ESTUDIANTES

- 13 > **Consumos dilemáticos. Análisis y propuestas de políticas para ampliar derechos en una sociedad de consumidores atravesada por la explotación financiera.** *Rafael Dellacqua*
- 45 > **La educación y la tecnología como medios de inclusión financiera. Proyecto Miguita.** *Nicolás Carreras, Franco José Cervetto, Catalina Caparroz y Gabriel Agustín Ghigliazza*
- 73 > **Entendiendo la bancarización en Argentina.** *Nicolás Francisco Abbate*
- 101 > **Inclusión financiera y empoderamiento de la mujer: análisis, desafíos y propuestas para Argentina en la era digital.** *Pamela Giachero y Abril Emiliani*
- 131 > **Fintech para agricultura familiar. Productores hortícolas platenses, problemáticas y posibilidades de financiación en la actualidad.** *Jesica Anabella Paredes*

CATEGORÍA JÓVENES PROFESIONALES

- 159 > **ENIF: entre saberes expertos y prácticas ordinarias. Lógicas sociales y morales del dinero.** *Fernando Moyano, Malena Rubinstein*
- 207 > **Redes neuronales al servicio de la Inclusión Financiera en Argentina.** *Sofía Orazi*
- 235 > **Índice de inclusión financiera: una medición global y multidimensional.** *Facundo Nicolás Pastor*
- 269 > **La inclusión financiera como determinante de la competitividad del sector financiero a nivel subnacional en Argentina.** *Carla María Daniele Barra*
- 307 > **Brechas de género en la inclusión financiera y violencia doméstica. Estudio de experiencias en América Latina y recomendaciones de política en Argentina.** *Nicole Carolina Maspi, Franco Frizzera y Luciana Yanina Romero*

## PRESENTACIÓN

El Concurso Federal de Ensayos sobre Inclusión Financiera buscó promover la participación de jóvenes universitarios y profesionales a lo largo y ancho del país, con el objetivo de premiar y reconocer los ensayos e investigaciones más destacados sobre la materia para contribuir al diseño de políticas públicas, considerando siempre a la inclusión y educación financiera como herramienta fundamental para reducir las brechas sociales y de género y avanzar así hacia una sociedad más justa e inclusiva.

Desde el Ministerio, destacamos la importancia de poner a la inclusión financiera en el centro del debate de los jóvenes profesionales a través de este concurso, impulsando esta agenda que hemos definido como política de Estado y que los líderes del G20 han reconocido como uno de los principales pilares del desarrollo global.

Enfrentamos un contexto desafiante, con nuevas restricciones y cambios impuestos por la pandemia, con necesidades que merecen ser atendidas y que se multiplican en los sectores más desprotegidos. Si medimos la inclusión financiera en términos de acceso al sistema financiero, observamos que más del 90% de la población adulta posee una cuenta bancaria. No obstante, su uso cotidiano es aún muy limitado, y en la gran mayoría de los casos consiste únicamente en el retiro de efectivo. Esto evidencia que no solo se requiere trabajar en el acceso sino sobre todo en el uso, en la educación financiera, en la protección de los derechos del consumidor financiero, en la prevención de fraudes, estafas y ciberdelitos, y en el uso sano y responsable del sistema financiero.

En este sentido, los trabajos presentados hicieron especial foco en temáticas que son de interés para el sector público y que están en línea con los objetivos que busca promover la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) para el período 2020-2023, aprobada por el Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera que preside el Ministerio a través de la Secretaría de Finanzas.

Los artículos han abordado propuestas de políticas públicas para ampliar derechos a través de la inclusión financiera y se han referido a la educación y a la tecnología para la inclusión, al rol de la bancarización en la inclusión financiera de las personas, a la persistencia de las brechas de género en materia de inclusión, al desarrollo económico y a la igualdad de oportunidades y a la ENIF y su medición.

La decisión de impulsar el concurso, junto con la publicación de este libro, coedición del Sello Manuel Belgrano y Ediciones Biblioteca Nacional, que presenta los ensayos más destacados, contribuye a generar una masa crítica de aportes y referencias bibliográficas que esperamos continúe creciendo en el tiempo. Desde el Ministerio de Economía seguiremos trabajando con el compromiso de profundizar la educación financiera en todo el territorio argentino y avanzar en políticas inclusivas que permitan reducir las brechas de género y promover la igualdad de oportunidades en el acceso a los productos y servicios financieros.

Lic. Leandro Toriano  
Subsecretario de Servicios Financieros



## TRABAJOS GANADORES

Los ensayos comprendidos en la presente publicación son los que resultaron premiados en el Concurso Federal de Ensayos de Inclusión Financiera de la primera edición del Premio Mecon, una iniciativa del Ministerio de Economía, con el apoyo de la Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (Agencia I+D+i).

En el concurso participaron más de cien estudiantes y graduados/as y se presentaron cuarenta y ocho ensayos. Los premios fueron:

### *Categoría estudiantes*

- Primer puesto: “Consumos dilemáticos. Análisis y propuestas de políticas para ampliar derechos en una sociedad de consumidores atravesada por la explotación financiera” de Rafael Dellaqua, Universidad del Litoral.
- Segundo puesto: “La educación y la tecnología como medios de inclusión financiera”, de Nicolás, Carreras, Franco Cervetto, Catalina Caparroz y Gabriel Agustín Ghigliazza, Universidad de Buenos Aires.
- Tercer puesto: “Entendiendo la bancarización Argentina” de Nicolás Abbate, Universidad de Buenos Aires.

- Primera mención: “Inclusión financiera y empoderamiento de la mujer: análisis desafíos y propuestas para Argentina en la era digital” de Pamela Sabrina Giachero y Abril Florencia Emiliani, Universidad de Río Cuarto.
- Segunda mención: “Desarrollo económico, igualdad de oportunidades e inclusión financiera: Fintech para agricultura familiar. Productores hortícolas platenses, problemáticas y posibilidades de financiación en la actualidad”, de Jesica Anabella Paredes, Universidad de Lanús.

### ***Categoría jóvenes profesionales***

- Primer puesto: “ENIF: entre saberes expertos y prácticas ordinarias. Lógicas sociales y morales del dinero” de Fernando Moyano y Malena Rubinstein, Universidad del Litoral y de la Universidad de Buenos Aires respectivamente.
- Segundo puesto: “Redes Neuronales al servicio de la Inclusión Financiera en Argentina” de Sofía Orazi, Universidad Nacional del Sur.
- Tercer puesto: “Índice de inclusión financiera: Una medición global y multidimensional” de Facundo Nicolás Pastor, Universidad Argentina de la Empresa.
- Primera mención: “La inclusión financiera como determinante de la competitividad del sector financiero a nivel subnacional en Argentina” de Carla María Daniele Barra, Universidad Nacional de Córdoba.
- Segunda mención: “Brechas de género en la inclusión financiera y violencia doméstica: estudio de experiencias en América Latina y recomendaciones de política en Argentina” de Nicole

Carolina Maspi, Franco Frizzera y Luciana Yanina Romero,  
Universidad de Buenos Aires.

Esta iniciativa, que construye conocimiento sobre economía y género y aporta al debate académico, no podría haber sido posible sin la colaboración de los destacados especialistas a nivel nacional e internacional en las temáticas abordadas que integraron el jurado: Cecilia Fernández Bugna, Cecilia Nahón, Daniel Kostzer, Daniela Sánchez, María Delfina Rossi, Diego Alberto Bastourre, Eugenia Arugete, Mariano Jorge Sardi, Mateo Bartolini, Mercedes D'Alessandro, Lorena Moscovich, Pablo Javier Salinas, Paula Garnero, Ariel Setton y Ariel Geandet.



# CONSUMOS DILEMÁTICOS. ANÁLISIS Y PROPUESTAS DE POLÍTICAS PARA AMPLIAR DERECHOS EN UNA SOCIEDAD DE CONSUMIDORES ATRAVESADA POR LA EXPLOTACIÓN FINANCIERA

RAFAEL DELLACQUA

## **1. Introducción: La sociología al servicio de la inclusión financiera**

El presente ensayo constituye un acercamiento a las dinámicas de consumo y deuda de los sectores populares en Argentina. Esperamos a partir del mismo demostrar la importancia que poseen las herramientas analíticas y los enfoques sociológicos para la elaboración de políticas y normativas orientadas hacia una promoción real de la inclusión financiera. Para ello, realizaremos un análisis que permitirá comprender cómo funciona el endeudamiento entre los sectores populares en su realidad más cotidiana e inmediata, entendiendo a la deuda en un sentido ampliado, que incluye también las compras en cuotas de bienes de consumo final, en la medida en que constituyen un compromiso y

obligación de pago a futuro al igual que las demás formas de deuda (Wilkis, 2013).

Específicamente, analizaremos la problemática que surge a la hora de realizar compras en cuotas para sectores cuyos ingresos, debido a su exclusión del mercado laboral formal, son muy inestables. Como veremos, el acceso informal al mercado laboral —comúnmente conocido como trabajo “en negro”— suele obstaculizar la posibilidad de mantener una constancia en los pagos regulares de las cuotas, y por lo tanto, genera la necesidad de suspender los pagos o, en el mejor de los casos, de realizar múltiples refinanciaciones que terminan incrementando considerablemente el precio inicial de los bienes adquiridos. Sin embargo, el punto crucial de nuestro análisis y el elemento más grave de la problemática desde nuestro punto de vista, es la relación social que se crea entre estos actores y las instituciones privadas que les ofrecen servicios y productos financieros, cuyas tasas de interés suelen ser mucho más elevadas que las que ofrece la banca tradicional, a la que acceden sectores sociales que poseen una mayor estabilidad laboral e ingresos.

Para comprender en detalle esta relación social y la complejidad que la misma acarrea, se presentarán diversos análisis sustentados en experiencias empíricas y teóricas propias y ajenas, basados especialmente en entrevistas realizadas a lo largo de la última década en barrios populares y empresas financieras de las ciudades ubicadas en el Gran Santa Fe y el Gran Buenos Aires. A partir de ello, indagaremos en detalle sobre el tipo de relación social donde se produce el fenómeno de la explotación financiera, cuya comprensión entendemos indispensable en la búsqueda de una transformación real de las relaciones de deuda entre hogares de economías vulnerables e instituciones financieras. Además, presentaremos diversas

propuestas de políticas de Estado que pueden implementarse con el fin de intermediar en esta relación social, partiendo de la idea de que, de no intervenir la autoridad pública en estas lógicas de manera decisiva y determinante, la explotación encontrará siempre la manera de sostenerse y, de este modo, la exclusión de estos sectores continuará profundizándose a medida que se consolide el presente esquema de organización social basado en el consumo.

## **2. La explotación financiera**

De acuerdo con Roig y Chena (2017), la explotación financiera como forma de captación del ingreso de los sectores más vulnerables de la economía forma parte de un nuevo sistema de transferencias de excedentes económicos y jerarquización social. El mismo se sustenta en tasas de interés diferenciales para distintos sectores de la población, dando lugar a la profundización de la brecha entre quienes pueden acceder a una ocupación formal e ingresos estables y aquellos sectores que no se encuentran insertos en dicho mercado laboral, y que por lo tanto sobreviven en situaciones laborales informales e inestables. Así, por ejemplo, los autores demostraron, mediante un estudio realizado en distintos barrios populares de la ciudad de Buenos Aires, la existencia de un aumento de las tasas de interés pagadas por los hogares de trabajadores de la economía popular del 32% solo en el año 2014, índice que ascendió a un 41% en 2015.

Mientras se profundizaba el grado de apropiación del ingreso de estos sectores por parte de las empresas financieras privadas, el gobierno creó en el año 2014 el plan “Ahora 12”, que permitía acceder a compras en cuotas de bienes de consumo con algunas tarjetas de crédito de la banca tradicional sin tener que pagar intereses. Ello

implicó que, desde ese momento, quienes tenían un trabajo formal podían acceder a este beneficio, lo cual era una clara ampliación de derechos en términos de acceso al consumo, pero también una profundización de la brecha entre quienes estaban insertados en el mercado laboral formal y quienes no. Este hecho constituye un ejemplo puntual de una situación en la cual mientras que para unos sectores se ampliaban sus derechos en términos de acceso a servicios financieros de calidad, para otros se profundizaba el peso que generaba sobre sus economías la posibilidad de acceder a estos servicios. Es esta situación, que se mantuvo e incluso se profundizó en los años posteriores, la que vamos a analizar a lo largo del presente ensayo, centrándonos, por un lado, en las estrategias que implementan los hogares de la economía popular para acceder al consumo, y por el otro, en las representaciones del personal de las empresas financieras cuyos servicios y tasas de interés dan lugar al fenómeno de la explotación financiera.

### **3. La sociedad de consumo**

Un punto crucial en la elaboración de estudios sociológicos que permitan analizar y comprender en detalle fenómenos sociales es la contextualización de las relaciones específicas que se tomarán como objeto de estudio. Es por ello que, a continuación, presentaremos una breve caracterización del contexto económico-social donde se producen las relaciones de explotación financiera que tomamos como objeto de estudio.

En cuanto a la situación de marginalidad y exclusión en la que se encuentran los hogares que analizaremos, esta puede comprenderse como el resultado de un proceso de desafiliación masiva de



una parte importante de los sectores populares de la relación salarial (y su correspondiente empobrecimiento) que se produjo a partir de las últimas décadas del siglo XX en toda América Latina, como consecuencia de la aplicación de políticas y lógicas de organización social neoliberales (cuyo impacto fue especialmente grave en el caso de Argentina). Estos cambios reconfiguraron las dinámicas de integración de estos sectores, los cuales, al quedar progresivamente excluidos del mercado laboral formal (elemento de integración central durante buena parte del siglo XX), desarrollaron nuevas formas de sociabilidad, en las que el barrio, las relaciones de parentesco y la interacción cotidiana pasaron a ocupar un lugar central como puntos de apoyo en su conformación identitaria (Merklen, 2005).

Sin embargo, a partir de la reactivación económica iniciada en el año 2003, y de un nuevo paradigma de intervención estatal en la economía inaugurado por el kirchnerismo que implicó políticas de Estado orientadas hacia la regulación de las relaciones laborales, el aumento de la cobertura previsional y políticas sociales de transferencias de ingresos (Benza, 2016), otro elemento pasó a ocupar un lugar central en las lógicas de interacción e integración cotidiana de los sectores populares en Argentina: el acceso masivo al mercado de consumo. En este contexto, la posibilidad de acceder a bienes y servicios que previamente eran exclusivos de un sector privilegiado de la sociedad permitió a quienes no lograron insertarse en el mercado laboral formal, pero sí acceder a otras formas de ingresos más irregulares, incorporarse a las dinámicas de modernización y participación en la innovación en términos de bienes y productos tecnológicos.

A pesar de los cambios significativos que implicó esta nueva etapa para los hogares de menores ingresos, este proceso presentó

sus limitaciones, dado que la imposibilidad de acceder a ingresos estables y garantías laborales generó dificultades para estos sectores a la hora de obtener bienes y servicios de calidad. Para dar respuesta a la incapacidad del nuevo crecimiento económico de generar una demanda de mano de obra suficiente como para captar a este sector de la sociedad que todavía permanecía excluido de la economía formal, el Estado implementó diversas políticas de transferencias monetarias (tales como el Plan Familias por la Inclusión Social, la Asignación Universal por Hijo, el Plan Potenciar Trabajo, etc.), las cuales garantizaron una base mínima de ingresos para los hogares que permanecían en la marginación. Estas políticas fueron fundamentales para la disminución de la pobreza extrema y la indigencia, y permitieron ampliar la capacidad de consumo de estos hogares. Además, con el cobro de estas asignaciones se produjo la bancarización de buena parte de los mismos. Sin embargo, esta bancarización fue limitada, dado que las cuentas que se crearon para cobrar estas transferencias —denominadas cuentas “sueldo” — solo permiten la extracción de dinero por cajero automático (aunque en los últimos años fueron incorporando otras herramientas, pero sumamente limitadas en comparación con otros tipos de cuentas bancarias).

En estas condiciones, si bien se amplió considerablemente la capacidad de gasto de los hogares de los sectores populares, esta no fue suficiente como para cubrir sus demandas de consumo. A partir de ello, los servicios financieros se fueron convirtiendo progresivamente en un recurso indispensable, al permitirles acceder a una mayor cantidad de bienes y servicios. Ello dio lugar a la emergencia de una gran cantidad de empresas financieras privadas y a un crecimiento considerable de las preexistentes, que supieron captar con eficacia dicha demanda creciente de servicios

financieros por parte de las clases populares. Sin embargo, la falta de protecciones y garantías en relación a la modalidad de acceso a dichos servicios sentó un terreno fértil para la emergencia del fenómeno de la explotación financiera.

A partir de estas consideraciones, nuestro trabajo se posiciona en una perspectiva científica de acuerdo con la cual, para comprender a los sectores populares y sus prácticas, preferencias y decisiones de consumo y deuda, resulta necesario comprender el lugar central que ocupa el consumo en sus lógicas de pertenencia cotidianas. A raíz de ello, destacaremos a continuación las implicancias que tiene la creciente accesibilidad al consumo en un sentido de identidad y pertenencia desde un enfoque sociológico.

#### **4. Consideraciones sociológicas sobre el nuevo paradigma de consumo**

Reconocer que nos encontramos en una sociedad de consumo, donde diversos procesos sociales y políticos habilitaron la posibilidad del acceso masivo —pero al mismo tiempo limitado— de los sectores populares al mercado de consumo de bienes y servicios, implica reconocer que, en relación al consumo popular, se ha producido una expansión de derechos. Diversos sociólogos, nacionales y también extranjeros, vienen analizando, especialmente durante la última década, las funciones que desempeñan el dinero y el consumo en la vida cotidiana de los actores en términos de constitución identitaria, participación e integración social (Miller, 1999; Figueiro, 2013; Zelizer, 2011; Wilkis, 2013 y 2017; Roig, 2015, etc.). Consideramos que este análisis demanda una reflexión sobre el tipo de sociedad que se está consolidando, especialmente desde finales

del siglo XX y principios del XXI, que optamos por definir como sociedad de consumo (Appadurai, 2001), dada la creciente centralidad que este posee en la estructuración de las relaciones sociales. En este nuevo esquema de organización social, las lógicas de integración y participación de los actores se gestan cada vez menos en torno al mercado laboral, y cada vez más en relación al consumo y gasto de dinero (Miller, 1999). Esto no implica necesariamente el reemplazo de una estructura social por otra, sino más bien, la persistencia de las estructuras de desigualdad y de las luchas por valer preexistentes, pero readaptadas a un nuevo contexto, donde el trabajo pierde parte de su centralidad en la vida social de las personas, mientras que el consumo y los diversos usos sociales de los bienes se convierten en factores claves en la construcción identitaria y comunitaria de los actores.

Sin embargo, en este contexto, el sistema económico capitalista, favorecido por una reducción de su regulación bajo los paradigmas socio-político-económicos neoliberales, ha dado lugar a nuevas formas de explotación y apropiación del ingreso del trabajador precarizado en Argentina —tal como también se puede observar en muchos otros países de América Latina (Villarreal, 2004 y 2008; Lavinas, 2014, etc.)— mediante la oferta desigual de servicios financieros, y el aprovechamiento de la mayor posibilidad, necesidad y demanda de consumir de estos actores.

A partir de estas consideraciones, nos planteamos la siguiente pregunta: ¿es posible invertir este esquema, y convertir la explotación financiera de los sectores populares en una relación de ampliación de derechos, mediante la universalización del acceso a servicios financieros de calidad para el conjunto de la población argentina? Para responderla, consideramos necesario comprender

cómo funciona la explotación financiera en la cotidianeidad de estos sectores. Eso es lo que haremos a continuación, analizando, por un lado, las percepciones y lógicas que guían la acción del personal de instituciones financieras de Santa Fe y Buenos Aires, y por el otro, los significados que se construyen en los hogares de la economía popular en torno al consumo y la deuda. Luego, postularemos algunas propuestas de políticas de Estado y medidas de intervención específicas sobre el tipo de relación social que nos interesa, que consideramos pueden ser un insumo clave para dar respuesta a la problemática desde un enfoque científico/sociológico.

## **5. Lógicas y percepciones del personal de financieras**

A continuación presentaremos brevemente algunas características que poseen las empresas que otorgan servicios financieros a los sectores populares, basándonos en entrevistas realizadas a personal de las mismas entre los años 2013 y 2014.

En términos generales, estas empresas se insertan en el mercado de productos financieros partiendo de estudios rigurosos de mercado, donde eligen invertir sus recursos considerando factores tales como el nivel de masividad de la clientela a disposición, los riesgos que implica el ofrecimiento de determinado producto para determinada población, y el grado de competitividad existente en el mercado donde esperan insertarse. Algunas se especializan en un tipo específico de servicio financiero, como puede ser el financiamiento de consumo en comercios minoristas, préstamos personales de efectivo, tarjetas de crédito de la empresa, etc.; mientras que otras, en cambio, proporcionan varios de estos servicios de manera simultánea.

En general, dado que la banca tradicional, especialmente a partir de inicios del siglo XXI, comenzó a acaparar el mercado de servicios financieros al que suelen acceder los sectores medios y altos de la sociedad, estas empresas suelen ofrecer servicios financieros especialmente para los sectores populares, que son quienes quedan fuera del mercado crediticio formal. Es por ello que los productos financieros que ofrecen suelen incluir sumas de dinero y compras de bienes en cuotas cuyos precios son relativamente bajos, permitiendo a los trabajadores de la economía popular la posibilidad de acceder de manera inmediata a un bien o gasto que no pueden cubrir con sus ingresos y fondos habituales. Para ello, suelen requerir muy poca información a quienes acceden a sus productos, en comparación con los créditos y préstamos de las instituciones bancarias (en general, con presentar un pago de factura y el DNI es suficiente, aunque en algunos casos se piden otras garantías, como pueden ser números de teléfonos de conocidos del usuario, conocer a alguien que ya haya accedido al servicio, etc.).

Por otra parte, el personal entrevistado reconoció que las tasas de interés que suelen ofrecer por sus productos financieros son considerablemente altas. La justificación en todos los casos viene dada por el grado de riesgo que implica para estas empresas el hecho de proporcionar créditos u ofrecer la posibilidad de comprar en cuotas con muy pocas garantías materiales. En palabras de una empleada del sector contable de una financiera santafecina: “Las tasas nuestras tienen una gran diferencia con las del banco, posiblemente lleguen a ser hasta el doble, por una cuestión de que la celeridad no es la misma. Nosotros tenemos muchos riesgos” (Santa Fe, 2013). De este modo, para asegurarse de que el negocio sea “rentable”, estas empresas suelen compensar el riesgo que implica

prestar dinero contando con pocas garantías, recurriendo a estrategias tales como una elevación considerable de las tasas de interés a cobrar a su clientela, así como también la oferta de planes de pagos mucho más reducidos que los que suele ofrecer la banca tradicional (en general, suelen ser de 3, 6, o como mucho, 10 cuotas mensuales).

Por otra parte, estas empresas en general suelen ofrecer distintos servicios de acuerdo a la tenencia o no de recibo de sueldo, siendo los intereses muy superiores para quienes no poseen dicha garantía, que justifican en los mismos términos de reducción de riesgo. En palabras de un encargado de sucursal de otra empresa:

Nosotros tenemos dos planes: con recibo de sueldo, los diferenciamos, hay clientes que hacen la tarjeta con recibo de sueldo y hay clientes que la hacen sin recibo de sueldo. Hacemos una diferencia porque justamente la persona que hace una tarjeta con recibo de sueldo si el día de mañana no paga, se le puede embargar, entonces es como un respaldo, entonces tiene más cantidad de cuotas, tiene un interés más bajo y no realiza ningún tipo de entrega en los comercios (Santa Fe, 2014).

Otro elemento central del funcionamiento de este mercado que pudimos identificar al analizar las entrevistas, es el rol fundamental que desempeña el historial crediticio de quienes pretenden acceder a los planes de financiamiento de estas instituciones. Los clientes tienen que ganarse la confianza del personal de las empresas mediante un historial de pagos en el que demuestren que son “cumplidores”, para poder acceder a créditos más grandes, plazos mayores e intereses más bajos. Además, ante cada nuevo cliente, se realiza un análisis breve pero exhaustivo de su historial de deudas

y compras en cuotas recurriendo a distintas bases de datos de instituciones privadas que recopilan esta información (como son, en el caso de Santa Fe, el Veraz, el Sistema General Bancario, el Departamento de Informes del Centro Comercial, etc.). Esto también puede pensarse en términos de reducción de riesgo: al conocer al cliente y su historial crediticio, el personal puede corroborar que los riesgos de mora serán menores, y entonces mejora la calidad de la oferta de productos financieros que pueden ofrecerle.

Además de las etiquetas de cumplidor y responsable, existen muchas otras nociones que suelen construirse en relación a su clientela en estas instituciones, las cuales constituyen en sí mismas un recurso que utilizan para tomar decisiones a la hora de decidir otorgar un préstamo. En rasgos generales, observamos que se piensa a los usuarios de escasos recursos como personas que no pueden acceder al consumo si no es por medio de la “ayuda” del servicio que proporcionan. Del mismo modo, se los piensa como gente con incapacidad de ahorrar, pero con deseos de consumir, por lo cual, en muchos casos existe una impresión de “caridad” en el desempeño de sus actividades. No se problematizó en ningún caso por parte de los entrevistados el hecho de que los intereses elevados y las refinanciaciones suelen generar verdaderas crisis en los hogares que hacen uso de sus servicios. En cambio, se observa una autopercepción de estar ayudando a sus clientes, y tienen muy presente la idea de que apuntan a gente que quedó “excluida del sistema” por no tener un sueldo en blanco, por lo que ellos vienen a cubrir sus necesidades de acceder a bienes y servicios ofreciendo sus productos financieros.

A diferencia de lo que reflejan los datos sobre los niveles críticos de explotación financiera en Argentina, la impresión que dejan



entrever las entrevistas al personal de las financieras es más bien la de una interacción armónica con la clientela: pudimos observar que se repite mucho la idea de que “los pobres son los que más devuelven, porque necesitan seguir accediendo a los préstamos”. Los entrevistados suelen presentarse como personas que se iniciaron en el rubro con prejuicios sobre la moralidad y el grado de responsabilidad de los sectores populares, pero que luego, al ver su nivel de cumplimiento con los pagos, descubrieron que son gente “honrada” y “cumplidora”. En algunos casos, estas empresas otorgan premios a los clientes que cumplen con los pagos en tiempo y forma, destacando de este modo la importancia que posee esta responsabilidad para su funcionamiento.

Por último, queremos recuperar un aspecto que puede resultar útil tener en cuenta para comprender el funcionamiento de estas instituciones: se trata del hecho de que su personal insiste mucho en la calidad del servicio que brindan, y, especialmente, en el atributo positivo de flexibilidad en las modalidades de pagos que ofrecen, lo que conciben como un beneficio especial para que sus clientes puedan cumplir con los pagos a pesar de no haberlo logrado en los tiempos estipulados. Además, varias veces se presenta el hecho de que el mismo personal de las empresas realiza, con la finalidad de garantizar que se cumplan los pagos, una suerte de “instrucción” de sus clientes respecto a la importancia de ser responsable a la hora de sacar un crédito o realizar una compra en cuotas. A partir de ello, podemos decir que operan con ciertos marcos de moralidad que si bien no se manifiestan a la hora de establecer los intereses de sus servicios, sí en cambio influyen en la elección del tipo de crédito para consumo que se otorgará, y en el asesoramiento de la clientela respecto a las estrategias que deberían emplear para acceder

a recursos financieros de manera no problemática (lo que también entendemos como un mecanismo para reducir el riesgo de mora).

## **6. Estrategias de consumo de la economía popular**

Para comprender la participación de los hogares de los sectores populares en las relaciones de financiamiento, analizaremos brevemente diversos aspectos y nociones que se presentaron en las entrevistas analizadas, los cuales consideramos que pueden resultar de utilidad para nuestro análisis de su relación con las empresas financieras.

En rasgos generales, podemos identificar el lugar central que ocupa la organización de los gastos del hogar en la vida cotidiana de estas personas. Los entrevistados constantemente dan cuenta de la implementación de múltiples estrategias para explotar al máximo el aprovechamiento de los ingresos del hogar. Esta imagen de actores estrategias y calculadores dista considerablemente de los juicios que suelen construirse en relación a los sectores populares como “improvisados” e “irracionales” a la hora de tomar decisiones de consumo. Por otra parte, mientras que algunos hogares suelen recurrir con cierta frecuencia a los préstamos de dinero que ofrecen las instituciones financieras, en otros casos se percibe una suerte de rechazo hacia estas prácticas, con discursos tales como: “Gracias a Dios, nosotros no hacemos esas cosas” (Santa Fe, 2015). En general, quienes tienen esta percepción suelen haber tenido experiencias pasadas problemáticas con dichas instituciones, al no haber podido cumplir con los pagos a tiempo, o bien conocen a alguien que pasó o está pasando por dicha experiencia, y por lo tanto la rechazan como una estrategia válida para acceder al consumo.

Sin embargo, respecto a las compras en cuotas, esta constituye una práctica completamente usual entre estos actores, del mismo modo en que resulta muy usual también no poder cumplir con los pagos en los tiempos estipulados y, por lo tanto, tener que incurrir en numerosas refinanciaciones, lo cual suele generar consecuencias a largo plazo en estos hogares, ya que una compra que inicialmente se suponía que se terminaría de pagar en un plazo de unos meses puede terminar tardando mucho más tiempo en ser cubierta, y asumir un costo mucho mayor al del contrato inicial. A pesar de ello, pudimos notar que cuando la posibilidad de cumplir con los pagos a tiempo peligraba estos actores cuentan con una amplia gama de herramientas para hacerle frente a los desafíos de cumplir con pagos prolongados en el tiempo, incluso en los casos de extrema pobreza y gran vulnerabilidad económica.

En este sentido, dentro de los recursos con los que cuentan estos actores para ampliar su capacidad de consumo, las herramientas y servicios que ofrecen las instituciones financieras ocupan un lugar importante, pero no monopolístico. De hecho, pudimos identificar otras estrategias de acceso al consumo de bienes y servicios, entre las cuales queremos destacar dos que consideramos relevantes por su grado de frecuencia y eficacia: el préstamo de tarjetas de crédito por parte de familiares y amigos, y los círculos de ahorro. En ambos casos se trata de estrategias basadas en las redes de socialización y el capital social de estos actores (Bourdieu, 2000).

En cuanto a los préstamos de tarjetas por parte de familiares o amigos, esta constituye una práctica sumamente habitual: la cercanía a una persona que se encuentra en una relación laboral “en blanco” permite hacer uso de su tarjeta de crédito para realizar compras en cuotas, accediendo de este modo a sus beneficios. Este tipo

de relación requiere de un alto grado de confianza entre las partes e implica, además, un nivel de compromiso elevado para quien realiza la compra con la tarjeta prestada, dado que el no cumplimiento con los pagos mensuales —es decir, con la entrega periódica de efectivo al propietario de la tarjeta— puede tener un alto costo en términos de perjuicio de la relación afectiva que habilitó en un principio el acceso a este recurso. Wilkis (2013) define esta valoración positiva del cumplimiento en tiempo y forma de los pagos de deudas como una forma de acumulación de capital moral. Dicho capital, sostiene el autor, constituye la forma de reconocimiento que se otorga a los actores ante el cumplimiento de obligaciones y expectativas. En el caso de los sectores populares, en una sociedad estructurada por el consumo, esta forma de capital se convierte en un recurso indispensable para quienes no poseen ningún otro tipo de garantía, ya que es la única herramienta con la que cuentan para acceder a ciertos bienes y servicios. Este mismo capital es el que reconocen las instituciones financieras cuando otorgan “premios” y beneficios a sus clientes por cumplir con los tiempos de pago preestablecidos.

Por otra parte, los círculos de ahorro son grupos de créditos rotativos formados, en general, por entre diez y treinta vecinos de un mismo barrio que se reúnen mensual o semanalmente para hacer una contribución a un fondo común. En la misma reunión en la cual hacen la contribución, la totalidad del dinero reunido se entrega a uno de los participantes. De este modo, realizan esta práctica de manera periódica hasta que cada uno de los participantes haya recibido el mismo monto, que es equivalente al total de dinero reunido en cada una de las reuniones. Es por ello que se considera tanto una forma de crédito como de ahorro, en la medida en que quienes reciben el dinero en primer lugar (que suelen ser las personas

más conocidas por el resto de los participantes, o quienes generan una mayor confianza en el resto debido a su participación previa en otros círculos) lo experimentan como un crédito, mientras quienes lo reciben en los últimos encuentros, como una forma de ahorro. Aquí, nuevamente la noción de capital moral puede permitirnos comprender las ventajas que otorga la legitimación frente a los pares a la hora de acceder a mejores herramientas para el consumo.

Consideramos que estas observaciones empíricas reflejan el hecho de que el ahorro es una práctica propia de los sectores populares, a diferencia de las percepciones que presentó el personal de las financieras sobre su pulsión a consumir sin poseer dinero. Por otra parte, esto constituye un reflejo de la capacidad de la población de desarrollar sus propias herramientas ante la exclusión de los beneficios que proporciona el sistema bancario tradicional a quienes poseen sueldos fijos y realizan aportes.

Sin embargo, a pesar de contar con estos sistemas complejos de ahorro y crédito, la mayoría de los entrevistados tuvo alguna vez una experiencia problemática con instituciones financieras. En algunos casos, la acumulación de deudas había llevado a los hogares a niveles críticos, donde la cobertura de las necesidades básicas peligraba. En estos casos, la suspensión de los pagos, aunque implicase una mayor carga en un futuro y una pérdida de capital moral frente a las empresas de crédito, se manifestaba como la solución obvia: “es comer o pagar, y yo elijo comer” (Buenos Aires, 2015). El fenómeno de la explotación financiera, de este modo, se hizo presente en menor o mayor medida en cada una de las encuestas, aunque no siempre fue vivido como tal. Sin embargo, en general, existe una imagen negativa en relación a las instituciones financieras, pero siempre son percibidas como un “mal necesario”, sin el cual

el acceso al consumo de bienes durables, o a otros bienes de carácter más suntuario como la ropa de marca, se tornan prácticamente inviables. Partiendo de estas observaciones generales, presentaremos a continuación una recopilación de diversas normativas existentes en torno a las relaciones de consumo y deuda, a partir de lo cual plantearemos nuestras propuestas basadas en las observaciones empíricas y los análisis teóricos hasta aquí planteados.

## **7. Alternativas de intervención en relación a la problemática**

En la actualidad existe una serie de herramientas políticas y jurídicas que buscan regular desde el Estado la relación de poder que se establece entre consumidores y vendedores de bienes y servicios en favor de los primeros. Así, por ejemplo, desde finales del siglo XX hasta la actualidad se fueron creando distintas normativas orientadas a promover los derechos de la población en tanto consumidores, imponiendo a los comercios e instituciones financieras la obligación de proporcionar información adecuada y veraz, trato digno y equitativo, y remarcando la necesidad de una eficaz educación para el consumo. Entre estas se destacan: el Artículo 42 de la Constitución Nacional, incorporado con la reforma de 1994; la Ley de Defensa del Consumidor, sancionada en el año 1993; la incorporación al Código Civil y Comercial de la obligación de interpretar los contratos de consumo siempre en favor del consumidor (aunque el mismo documento luego establece el derecho de retención por parte de la parte acreedora ante el incumplimiento de pagos) y la Resolución 51/2017 de la Secretaría de Comercio del Ministerio de Producción de la Nación, que obliga a los comercios a ser transparentes en relación al porcentaje del precio final que corresponde a los intereses por financiación.

En cuanto a la regulación de las instituciones financieras, en el año 1977 se sancionó la Ley de Entidades Financieras, que establece un marco de regulación para el funcionamiento de estas instituciones, quedando especialmente a cargo del Banco Central de la República Argentina el control sobre las mismas. Sin embargo, dicha normativa no establece controles específicos sobre el poder ejercido por estas instituciones sobre los actores sociales a los que les prestan dinero, aunque sienta un precedente al dejar en manos de una institución pública —el Banco Central— la potestad de establecer un marco de regulación sobre las mismas. Por otra parte, se dieron avances importantes en el mismo sentido en el año 2014, con la ampliación del único artículo de la Ley de Defensa del Consumidor que hacía referencia a las relaciones crediticias, creándose además dos nuevas instancias de intervención en los conflictos entre consumidores e instituciones comerciales y financieras, como son la figura de los conciliadores y la Auditoría de Relaciones de Consumo. Si bien estas normativas constituyen instancias necesarias para la ampliación de los derechos de la población en relación al acceso al consumo, en ambos casos se trata de instituciones que buscan intermediar en conflictos que surjan a raíz de una enajenación de derechos del consumidor en un momento posterior a la realización de la compra, pero no establecen una regulación ni límites a las condiciones en las cuales se puede acceder a un crédito o compra en cuotas. Por lo tanto, no implican una promoción real del acceso a servicios financieros democráticos y de calidad para el conjunto de la población.

Reconociendo la importancia de la problemática que nos compete, en el año 2017 el Ministerio de Finanzas de la Nación creó el Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera (CCIF) en el ámbito del Poder Ejecutivo de la Nación, el cual se planteó, entre

sus objetivos principales, la elaboración de políticas públicas con el fin de garantizar el acceso universal a servicios bancarios y financieros de calidad. Siguiendo en esta línea, en el año 2020 se ampliaron las funciones y composición del CCIF, creándose la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera.

En este contexto, si bien todavía no existe un marco normativo que establezca límites al grado de explotación financiera que recaerá sobre los hogares de menores recursos, sí consideramos que se fueron consolidando condiciones normativas y jurídicas fundamentales para la implementación de políticas que permitirán intervenir de manera eficaz en la problemática que venimos analizando a lo largo del presente ensayo. A raíz de ello, plantearemos a continuación una serie de propuestas de medidas que pueden implementarse desde el Estado Nacional, con la finalidad de transformar la desigual correlación de poder existente entre las instituciones privadas que otorgan créditos y otros servicios financieros y los sectores populares de nuestro país. Tal como se verá a continuación, estas propuestas nacen de los estudios y enfoques sociológicos que hemos recuperado a lo largo del presente ensayo, y por lo tanto tienen la ventaja de que se sustentan en un conocimiento científico y empírico sobre la realidad social y económica, tanto de las lógicas y prácticas de consumo de los sectores populares, como de los esquemas de interpretación y acción del personal que forma parte de las instituciones financieras. De este modo, si bien su implementación puede llegar a demandar una gran complejidad, consideramos que pueden constituir insumos de gran utilidad, así como también una experiencia que refleje la gran importancia que tiene el recurso a métodos y enfoques científicos a la hora de intervenir sobre relaciones sociales desiguales mediante políticas públicas.



### **7.1. Control estatal de las tasas de interés**

Si bien es responsabilidad del Estado garantizar un desarrollo económico de la sociedad que permita ampliar el acceso de la población al trabajo estable y formal, consideramos que el presente contexto demanda una intervención urgente en materia de derechos financieros que garantice a quienes todavía no pudieron acceder a derechos laborales, al menos la posibilidad de que los servicios financieros a su disposición sean de calidad y no posean un carácter usurero. En ese sentido, nuestra primera propuesta parte de las observaciones presentadas hasta el momento. Por un lado, dado que las instituciones financieras, aun funcionando en un mercado altamente competitivo que obliga a bajar las tasas de interés para que sus servicios financieros sean elegidos, siguen estableciendo tasas de interés sumamente elevadas que captan buena parte de los ingresos de los hogares cuyas economías son más vulnerables; por otra parte, dado que quienes integran estas instituciones no problematizan el hecho de que su ganancia se compone, en buena medida, de los mínimos excedentes que se producen en los hogares de menores recursos; y por último, ante el hecho de que la ausencia de mejores ofertas financieras y la alta demanda de acceder al consumo por parte de los sectores populares los obligan a pagar los intereses elevados que ofrecen dichas instituciones con tal de poder acceder a bienes de consumo, proponemos la elaboración de políticas públicas que tiendan a generar un control estricto y universal sobre las tasas de interés que puedan cobrar todas las instituciones que ofrezcan productos financieros en el territorio nacional.

Ello puede materializarse mediante la regulación desde el Banco Central de la Nación Argentina del accionar de estas instituciones,

el cual ya cuenta con un marco normativo como es la Ley de Entidades Financieras que lo habilita a reglamentar su funcionamiento. En concreto, se propone el establecimiento de un límite máximo a los intereses que se pueden cobrar por la compra de bienes y servicios en cuotas y el acceso a créditos, dado que los valores extremos que actualmente pueden llegar a adquirir dichos intereses son los que pagan los hogares de menores recursos. Ello no quiere decir que luego la banca tradicional no pueda establecer intereses incluso menores para competir en el mercado crediticio. Sin embargo, al establecer límites en el valor de dichos servicios se favorecería de manera directa a los hogares populares, al impedir la existencia de tasas que capten de manera desmedida sus ingresos.

De este modo, mientras que los precios al contado de los distintos bienes y servicios fluctúan constantemente de acuerdo a los múltiples factores que operan en el mercado, se plantea la planificación y regulación desde el Banco Central de los precios de los productos y servicios financieros, para lograr a partir de ello revertir el presente sistema de intercambio de servicios financieros que se encuentra sujeto a factores contingentes, como son la competencia del mercado financiero, y el riesgo que implica otorgar préstamos a hogares cuyos ingresos son inestables. Estos factores, por sí solos, terminan dando lugar a la explotación de la necesidad de consumir de los hogares de menores ingresos, lo cual se ve favorecido por una mínima regulación por parte del Estado de dicha relación económica y social.

Dada la complejidad que implica la implementación de este primer punto, entendemos que el cálculo para establecer límites a las tasas de interés deberá partir de instancias de negociación previas con representantes de las instituciones públicas y privadas que intervienen en las relaciones de crédito y compras en cuotas,

así como también con organismos que representen los derechos de la población en tanto consumidores. Sin embargo, dado que en muchos casos el personal de estas instituciones considera que sus servicios realmente favorecen a la población, al permitirles acceder a la compra de bienes y a dinero en efectivo de manera inmediata, y al asesorarlos en muchos casos en relación a la toma responsable de préstamos (en algunos casos incluso se definen como mutuales), el Estado puede permitirles legitimarse ante la sociedad civil al reconocerlas bajo este carácter mediante el cual se presentan a sí mismas, y reforzarlo al ofrecerles diversos beneficios que faciliten su accionar, en tanto pasarían a constituir realmente servicios de calidad y de ampliación de derechos para la población civil, y no ya sistemas de explotación de los sectores excluidos. Esto puede ser fundamental para reducir las tensiones potenciales de una intervención desde el Estado que afecte directamente las tasas de ganancias de las empresas financieras.

Para materializar esta propuesta, una herramienta clave puede ser la contraprestación de servicios desde el Estado a estas instituciones que permita otorgarles una mayor seguridad en el desempeño de sus servicios. En este sentido, el Estado puede tomar diversas medidas que generen una reducción de los riesgos y demás complicaciones que surgen en el ejercicio cotidiano de sus actividades. A partir de ello, propondremos un ejemplo específico de una medida que se puede tomar sin grandes dificultades, con la finalidad de aumentar las posibilidades, y en lo posible, de garantizar que el dinero prestado a los hogares de menores recursos (ya sean créditos o compras en cuotas) será efectivamente devuelto: la creación de un registro centralizado de compras en cuotas y créditos para el consumo.

## **7.2. Registro Nacional de Créditos y Compras en Cuotas**

Se propone la creación de un registro elaborado y monitoreado por parte del Estado de todas las situaciones de deuda de los casos particulares (recordemos que entendemos a la deuda en un sentido sociológico, incluyendo todo compromiso asumido de pago a futuro). Esto implicaría nuclear la información existente en el conjunto de las instituciones privadas del país que realizan un historial de compras en cuotas, pagos e incumplimientos de usuarios de servicios financieros, y la generación de un registro público confiable, estable y permanente que permita acceder a dicha información de manera inmediata y eficaz. Además, ello habilitaría la posibilidad de que los negocios, ante cada posibilidad de otorgar un crédito o de realizar una venta con financiación, puedan acceder al historial de deudas y compras en cuotas de cada cliente. Dicha actividad dejaría de depender de instituciones privadas como son el Veraz o el Registro de Informes Comerciales en el caso de Santa Fe, que además, al ser un servicio para las empresas antes que los clientes, suelen cometer el error de no notificar a los deudores respecto a su situación de mora, del mismo modo que no hay una forma de controlar la veracidad de la información que manejan en relación a la población.

Por otra parte, con la creación de un registro público centralizado, la información otorgada sería mucho más confiable para los comercios, y el Estado se aseguraría de notificar a los deudores de manera periódica respecto a sus deudas, proporcionando además distintas alternativas, herramientas y acompañamiento en los casos de mora, con la finalidad de permitirles salir lo antes posible de dicha situación (desde una mirada de derechos y no punitiva). Esto solucionaría la gran cantidad de casos de personas que figuran

en estos registros privados pero no lo saben; esto, tal como pudimos ver en las entrevistas realizadas a usuarios de créditos de los sectores populares, tiene consecuencias muy graves para la población, en casos donde se acumulan por años deudas de las cuales no se tiene conocimiento hasta el momento en que estas se convierten en un impedimento para acceder a un beneficio determinado.

### ***7.3. Promoción de una educación financiera con perspectiva popular***

Entre los principales objetivos que se plantean en el marco de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), uno de los puntos centrales es la promoción de la educación financiera. Dentro de la misma, propuestas tales como la incorporación de contenidos de educación financiera en escuelas secundarias, y la coordinación con otras instituciones privadas y públicas para su promoción desde un enfoque personalizado y oportuno de acuerdo a las necesidades de la población vulnerable, nos parecen fundamentales. En este sentido, consideramos que la eficacia de políticas que busquen promover el desarrollo de herramientas en la población para una mejor gestión de sus economías familiares, tanto en términos de ahorro como de endeudamiento, dependerá del conocimiento de las realidades de los hogares sobre los que se espera intervenir. Para ello, los programas de educación financiera orientados para jóvenes, adultos y adultos mayores deben reconocer las particularidades de los contextos donde esperan operar, y a partir de ello potenciar las herramientas y estrategias de supervivencia, consumo y deuda preexistentes en los territorios específicos.

Partiendo de esta propuesta, consideramos que, en el caso de los sectores populares, esta modalidad educativa tendrá

necesariamente que reconocer las experiencias, percepciones y preferencias de estos actores. Proponemos entonces la inclusión en los programas de educación financiera de herramientas que, desde un enfoque comunitario, permitan replicar experiencias que dieron resultados positivos en condiciones similares, como ocurre con los círculos de ahorro en algunos barrios populares de Buenos Aires. Por otra parte, tal como pudimos ver en las entrevistas a sectores populares, en muchos casos existe una confianza mayor frente a sistemas de préstamo y ahorro más cercanos a la población, sustentados en relaciones de amistad y parentesco, antes que en sistemas más complejos como los que ofrecen las instituciones bancarias y financieras. Teniendo en cuenta que la llegada de servicios financieros a estos sectores por parte de empresas privadas suele tener un carácter altamente usurero, dicha desconfianza se presenta como una reacción lógica a las situaciones de violencia económica que hemos analizado a lo largo del presente ensayo.

De este modo, la educación financiera con una perspectiva popular tendrá que reconocer estas resistencias y su origen para resultar eficaz, y del mismo modo, deberá buscar potenciar los sistemas complejos a los que recurren estos actores para ahorrar y organizar sus gastos en su vida cotidiana, como son el marcaje de dinero (que consiste, básicamente, en la designación del dinero que ingresa para fines específicos); el recurso a las redes de socialización y de solidaridad barriales (como son los círculos de ahorro, el préstamo de tarjetas, etc.); y promover la creación de otras herramientas de organización colectiva para el ahorro y la deuda que no damnifiquen sino que potencien los lazos sociales y afectivos preexistentes. Estas herramientas pueden construirse armando

equipos de trabajo interdisciplinarios que, mediante el estudio de las realidades cotidianas de los hogares más vulnerables, elaboren programas integrales orientados específicamente a generar un impacto positivo y eficaz sobre la población, reconociendo sus particularidades. En ese sentido, plantearemos nuestra última propuesta, que nace de la necesidad de reducir el impacto negativo que puede tener la administración de los gastos sobre las relaciones sociales hacia el interior de los hogares.

#### ***7.4. Colectivización de las estrategias de consumo y deuda en los hogares***

Uno de los aspectos más característicos de la economía popular que pudimos observar, tiene que ver con la asignación de roles hacia el interior de los hogares en relación a la administración del consumo y los gastos de los hogares. Específicamente, pudimos observar que en los hogares nucleares biparentales (que son la gran mayoría de los casos analizados), en general es la madre del hogar quien se encarga de organizar el gasto y, por lo tanto, de ampliar la capacidad de consumo familiar. Esta función, que demanda una gran inversión de tiempo en la vida cotidiana de estas mujeres, implica tareas diversas, tales como la planificación de estrategias de consumo y ahorro, así como también, una constante negociación con el resto de los miembros del hogar con la finalidad imponer la necesidad del cuidado del dinero disponible para maximizar su aprovechamiento. Ello implica una carga mucho mayor para estas mujeres en comparación con el resto de los miembros del hogar, en la medida en que la capacidad de consumo del hogar depende casi enteramente de una constante

atención y regulación por parte de estas. Además, implica también una mayor carga al responsabilizarse por los fracasos y las limitaciones de la economía familiar para cumplir con sus expectativas de consumo (Peresin y Cassino, 2021). Esta problemática se agudiza en un contexto donde es cada vez mayor la proporción de mujeres que trabajan dentro y fuera del hogar para generar ingresos, mientras que siguen cargando de igual manera con la responsabilidad sobre la administración económica y financiera del hogar.

A raíz de ello, proponemos que los programas de educación financiera contemplen también esta desigual responsabilidad hacia el interior de los hogares en relación al consumo y la deuda, y que fomenten la responsabilización colectiva de los integrantes de cada hogar en relación a la administración del dinero y el gasto. Esto puede materializarse haciendo hincapié, mediante diversas herramientas educativas, en la importancia de que la responsabilidad sobre la administración del ahorro, y la implementación de estrategias para acceder a herramientas financieras y cumplir con los pagos en tiempo y forma, se colectivice hacia el interior de los hogares, y que de este modo constituya una problemática que competa al conjunto familiar. Además, la incorporación de una perspectiva de género en dichos programas que problematice la distribución desigual de roles hacia el interior de los hogares puede resultar muy útil en este sentido.

## **8. Reflexiones finales**

En un contexto latinoamericano donde los Estados mismos se encuentran sujetos a relaciones de dominación y explotación



económica por parte de organizaciones internacionales y otros prestamistas extranjeros, los cuales sacan provecho de sus necesidades de acceder a divisas y recursos económicos para poder desarrollar sus economías, el Estado argentino no debería permitir que se reproduzcan relaciones semejantes hacia el interior de su población, donde nuevamente los sectores más vulnerables son los más explotados a partir de la oferta desigual de servicios financieros en un contexto de creciente demanda de consumo.

Tal como hemos descrito en el inicio del presente ensayo, en términos identitarios, de integración y pertenencia, el consumo ocupa un lugar de creciente importancia en las sociedades contemporáneas. Del mismo modo, la masificación del consumo implica un avance en términos de igualación de derechos para el conjunto de la sociedad. A raíz de ello, consideramos que el fomento desde el Estado del acceso universal al consumo en condiciones dignas constituye una política necesaria que garantizará no solo una expansión de derechos, sino también el desarrollo de la economía nacional mediante la consolidación de un mercado interno amplio e integrado. Estas condiciones generan la necesidad de políticas públicas que tiendan a revertir la situación a partir de la cual, mediante tasas de interés diferenciales, las instituciones y comercios que ofrecen productos financieros captan una parte importante del ingreso de los hogares más vulnerables, profundizando de este modo la brecha entre quienes poseen derechos laborales y quienes no.

Ante esa situación, el presente ensayo presentó una aproximación desde una mirada sociológica a la problemática de la explotación financiera, a partir de la cual elaboramos diversas propuestas de políticas de Estado que esperamos constituyan insumos

de utilidad para dar una respuesta eficaz a la misma. Creemos en la importancia de la implementación de enfoques científicos por parte de las instituciones públicas, que permitan reconocer y caracterizar la realidad social en toda su complejidad. Esa fue la orientación principal de nuestra labor en el presente escrito.

Para finalizar, haremos un breve recaudo respecto a nuestra propuesta: si bien entendemos que el acceso democrático a bienes y servicios para el conjunto de la población argentina es necesario, queremos destacar que esta transformación tiene que ir acompañada por políticas ambientales que reconozcan y promuevan pautas consecuentes con el respeto por los derechos humanos al medio ambiente sano. Esta consideración parte del reconocimiento de la actual crisis civilizatoria socioambiental que nos afecta, y que se acentúa en el territorio latinoamericano en las últimas décadas. Desde nuestro punto de vista, no pueden ni deben pensarse de manera separada el desarrollo económico a través del consumo y una protección transversal del medio ambiente que contemple un real control de los ciclos de producción, consumo y desecho. Si la masificación del consumo implica generar un impacto negativo en el ecosistema a largo plazo, la ampliación de derechos que la misma genera será limitada y ficticia. Hechas estas consideraciones, consideramos que, en la medida en que el Estado contemple los derechos a un ambiente saludable para la población presente y futura de nuestro país, el acceso universal a bienes y servicios de calidad constituye un claro síntoma de desarrollo económico desde una mirada inclusiva y una progresiva reducción de la desigualdad en nuestra sociedad.

## Bibliografía

- Appadurai, A. (2001), *La modernidad desbordada*, Montevideo, Trilce.
- Benza, G. (2016), “La estructura de clases argentina durante la década 2003–2013”, en Kessler, G. (comp.), *La sociedad argentina hoy. Radiografía de una nueva estructura*, Buenos Aires, CLACSO, Siglo XXI.
- Bourdieu, P. (2000), *La Distinción*, Madrid, Taurus.
- Chena, J. y Roig, A. (2017), “L’exploitation financière des secteurs populaires argentins». *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*”, *Revue de la Régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs, Association Recherche et Régulation*, 22. Disponible en: <https://journals.openedition.org/regulation/12337>.
- Figueiro, P. (2013), *Lógicas sociales del consumo. El gasto improductivo en un asentamiento bonaerense*, Buenos Aires, Unsam Edita.
- Lavinas, L. (2014), “La asistencia social en el siglo XXI. Instituto de Altos Estudios Nacionales de Ecuador”, *New Left Review*, 84, enero–febrero, 7–48.
- Merklen, D. y Sigal S. (2005), *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática 1983-2003*, Buenos Aires, Gorla.
- Miller, D. (1999), *Ir de compras*, México, Siglo XXI.
- Roig, A. (2015), “Separar de sí, separar para sí: Las prácticas de ahorro domésticas en sectores populares urbanos argentinos”, en *El laberinto de la moneda y las finanzas*, Buenos Aires, Biblos.
- Villarreal, M. (coord.) (2004), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, México, CIESAS/Miguel Ángel Porrúa.
- Villarreal, Magdalena (2008), “Sacando cuentas: Prácticas financieras y marcos de calculabilidad en el México Rural”, *Revista Crítica en Desarrollo*, 2, 131–149.

Wilkis, A. (2013), *Las sospechas del dinero*, Buenos Aires, Paidós.

Wilkis, A. (2017), *The moral power of money. Morality and economy in the life of the poor*, Stanford, Stanford University Press.

Zelizer, V. (2011), *El significado social del dinero*, Buenos Aires, FCE.

Cassino, F. y Peresin, P. (2021), “Antes endeudadas que deudoras”, en Wilkis (ed.), *Las formas elementales del endeudamiento*, Buenos Aires, UNL.

# LA EDUCACIÓN Y LA TECNOLOGÍA COMO MEDIOS DE INCLUSIÓN FINANCIERA. PROYECTO MIGUITA

NICOLÁS CARRERAS, FRANCO JOSÉ CERVETTO,  
CATALINA CAPARROZ Y GABRIEL AGUSTÍN GHIGLIAZZA

## **I. Introducción**

### ***a. Presentación***

En la actualidad, la República Argentina enfrenta un gran desafío concerniente a una inclusión financiera real, de calidad constante en el tiempo. Para afrontarlo, se considera que la bancarización de sus habitantes es el primer objetivo a alcanzar ya que es lo que define el grado de desarrollo del sistema financiero de un país. Esto rige tanto para los individuos como para las empresas, aunque estas herramientas pueden ser utilizadas por todos los demás agentes económicos, cumpliendo un importante rol en el crecimiento de una economía.

El siguiente objetivo, más necesario aun, es trabajar sobre las bases para lograr una mayor sostenibilidad en el tiempo. Esto ha de ser posible solo si se comienza educando financieramente a

todos los segmentos de la sociedad que se espera que participen activamente del sistema en el futuro.

Sin embargo, tales metas a cumplir se ven imposibilitadas debido a factores multicausales como son la inequidad en los niveles de aprendizaje, la desinformación por el exceso de fuentes y su dudosa veracidad, la creación de nuevas herramientas tecnológicas que derivan en una brecha en la sociedad y la falta de difusión de las partes interesadas. Los bajos índices de ahorro en la región también reducen las aspiraciones de fortalecer a la clase media y baja, imposibilitando la acumulación de activos y derivando en una mayor vulnerabilidad ante eventos adversos como son las crisis socioeconómicas que afectan negativamente al empleo, el consumo y la inversión.

Por eso, es de gran importancia la enseñanza de conceptos esenciales para que los usuarios comprendan cómo funciona el dinero, pudiendo aplicar mejores estrategias para el manejo de sus finanzas. Dicho esto, al fomentar una mayor inclusión financiera se generan mayores posibilidades desde el desarrollo personal, familiar o de un emprendimiento que resulta en un aumento a niveles agregados de actividad en una economía.

Oportunamente el siguiente ensayo propone desde la investigación, una solución innovadora y tecnológica mediante una herramienta digital para lograr un mayor nivel de educación e inclusión financiera tanto en la República Argentina como en el resto de Latinoamérica.

### ***b. Análisis del universo***

Antes que nada, cabe aclarar que este proyecto pretende enmarcarse dentro de la Ley N° 27440 de financiamiento productivo del

Consejo de Inclusión Financiera. Dicha ley, publicada en mayo de 2018, propone entre sus objetivos propender a la inclusión financiera, y encomienda al Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera (presidido por el Ministerio de Finanzas y representantes de los ministerios de Hacienda, Producción y Desarrollo Social, el Banco Central de la República Argentina y la Jefatura de Gabinete de Ministros) la elaboración de una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Este Consejo tendrá entre sus principales funciones “Proponer la ejecución de programas y planes específicos que desarrollen el impulso al crédito y al microcrédito, y la educación financiera”.

Siguiendo con estas líneas se debe entender, primero, qué es la inclusión financiera. De acuerdo con el Banco Mundial, significa, para personas físicas y empresas, tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades (transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro) prestados de manera responsable y sostenible (Banco Mundial, 2018), siendo de esta forma la inclusión clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad. Aquellos segmentos más vulnerables suelen ser las pequeñas y medianas empresas, hogares en áreas rurales, individuos empleados en el sector informal o aquellos retirados y, según la región evaluada, podemos añadir a las mujeres a la vez que el colectivo LGBTQ+.

Asimismo, es igual de importante analizar el contexto financiero que atraviesa la Argentina para poder aplicarla. En primera instancia, basándose en la encuesta que hizo el Banco Central de la República Argentina consultando por los hábitos de extraer dinero o realizar pagos mediante canales electrónicos a una muestra de personas que cobran a través de un depósito en la cuenta bancaria se obtiene que, en la mitad de los casos —un 49%— las extracciones

se realizan en partes durante el mes. Un 24% utiliza el saldo en la cuenta bancaria para realizar compras y pagos con tarjeta de débito, de crédito y/o transferencias. Una fracción menor, de solo el 4%, dice que deja el dinero en la cuenta, lo que a veces se realiza como una forma básica de ahorro en el sistema financiero. Más aun, tres de cada cuatro entrevistados (76%) dicen que extraen todo el dinero que reciben de su cuenta bancaria ya que prefieren utilizar efectivo para sus transacciones.

En cuanto a productos financieros en la encuesta realizada en Argentina se mencionaron veinte productos. De ellos, solo ocho son conocidos por más de la mitad de la población. La tarjeta de crédito es el producto más conocido (93%), tarjeta de débito, los depósitos en la caja de ahorro, los depósitos en cuentas corrientes y los préstamos personales, y los depósitos a plazo fijo son los que le siguen. Es importante destacar que solamente a nivel nacional un 33% ha oído hablar de inversiones en Acciones, un 24% de Títulos Públicos y un 21% de Fondos Comunes de Inversión. Por otra parte, en materia de ahorro, solamente el 29% de los encuestados declara haber ahorrado en el último año. Este nivel es uno de los más bajos del mundo. En lo que tiene que ver con la planificación financiera y la cultura del ahorro, solo un 48% declara ponerse metas de largo plazo y esforzarse por alcanzarlas. El mayor nivel se alcanza en el grupo de 18 a 29 años con el 55% (BCRA y CAF, 2017).

A lo dicho anteriormente, se le añade la crisis generada por la pandemia COVID-19 que puso aún más en evidencia la imperiosa necesidad de contar con un sistema financiero que garantice el adecuado acceso a una cuenta bancaria, medios de pago electrónicos e instrumentos de ahorro y financiamiento. Asimismo, esta situación atípica mostró aun más nítidamente la trascendencia estructural



que tiene para la población, particularmente para los grupos más vulnerables, el contar con habilidades financieras desarrolladas.

Tomando como referencia datos del BCRA es que se detallan algunos sucesos del pasado año que resulta importante refrescar:

— **Se abrieron 4,8 millones de nuevas cuentas de depósito en pesos durante el segundo trimestre de 2020, al mismo tiempo que la cobertura disponible de cuentas posibilitó la canalización de ayuda social** | La posibilidad de su apertura remota y la obligación de las entidades financieras de ofrecer la Cuenta Gratuita Universal (CGU) permitieron dar respuesta a la mayor demanda de cuentas bancarias y medios de pago electrónicos. En particular, facilitaron el pago del Ingreso Familiar de Emergencia y el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción a quienes carecían de una cuenta bancaria.

— **Más de la mitad (53%) de los 8,9 millones de personas que cobraron la primera liquidación del IFE lo hizo a través de una cuenta bancaria, mientras que de la mitad restante, el 54% ya poseía una cuenta al momento del cobro** | Es decir, un 78% de las personas con mayor grado de vulnerabilidad socioeconómica del país poseía al menos una cuenta bancaria. No obstante, la elevada tenencia de cuentas bancarias contrastaba con el reducido uso de medios de pago y canales electrónicos. El desconocimiento de los servicios disponibles asociados a una cuenta bancaria y la preferencia por el uso de efectivo son factores que podrían estar ligados a la baja utilización de los servicios financieros, constituyendo este un desafío para mejorar.

— **La pandemia y la consecuente medida de ASPO potenciaron el uso de los medios de pago electrónicos y los canales electrónicos** | Las transferencias electrónicas acumularon de marzo a

agosto incrementos del 61% y 93%, en montos reales y cantidades por adulto, respectivamente. En ese mismo período, los pagos con tarjetas de débito en comercio electrónico también se destacaron, con montos reales que se triplicaron y cantidades que se duplicaron (BCRA, 2020).

La población de bajos recursos ha sido la más afectada por la pandemia y es la que, a su vez, necesita un mayor número de medidas de apoyo económico. Sin embargo, otro sector destaca como uno de los más perjudicados por la crisis de la pandemia y es el de las mujeres. Las mujeres están sobrerrepresentadas como trabajadoras de la industria de la salud y a menudo asumen más trabajo de cuidado no remunerado con niños y ancianos. Normalmente son ellas las que llevan a cabo trabajos informales y poco cualificados, por lo que han demostrado ser más vulnerables ante la pandemia debido a las grandes reducciones de ingresos a medida que las fábricas cierran y por la disminución de la demanda de servicios informales prestados mayoritariamente por mujeres (limpieza, salones de belleza, etc.). Según las cifras recopiladas de un informe del BCRA, las mujeres registran mayores niveles de desocupación (10,8%) respecto de los hombres (8,9%), al igual que de informalidad (36% vs 34,2% de los hombres). A su vez, perciben salarios, en promedio, un 29% menores que los hombres, brecha que se amplía para las asalariadas informales (35,6%). Además, entre las trabajadoras de casas particulares, una gran proporción no posee un empleo formal (72,4%) (Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género, MECON, 2020).

En el año 2020, además, se hizo notorio que la distribución digital ha sido de gran ayuda en la entrega de efectivo a los más necesitados, especialmente cuando los ingresos se han visto

afectados debido a las medidas de confinamiento. Estos medios, comúnmente conocidos como fintechs, permiten la transferencia de dinero entre personas a través del uso de la telefonía celular y en nuestro país hay una fuerte penetración de smartphones y redes sociales que lo permite. Según el BCRA, tomando datos de ENACOM (Ente Nacional de Comunicaciones), se determinó que el 53% de las localidades cuenta con conectividad fija y móvil, mientras que el 23% no reporta ningún tipo de conexión. A su vez, un 24% de las localidades tiene solamente un tipo de conexión. Se concluyó que, en términos demográficos, las localidades con ambos tipos de conexión concentran el 96% de la población total, lo cual indica que una gran parte de ella podría acceder a Internet (ENACOM).

En síntesis, la pandemia COVID-19 aceleró los procesos que venían sucediendo a lo largo de estos años, agilizó la digitalización de servicios financieros lo cual ayudó a que el alcance de los mismos sea mayor, especialmente para los sectores de bajos recursos. Se abrieron múltiples cuentas en los bancos y se logró proveer de subsidios de ayuda ante la emergencia sanitaria a estos sectores que en su mayoría trabajaban en la informalidad y no contaban hasta entonces con una cuenta bancaria. Pero la pregunta clave que hay que hacerse con respecto a esto es: ¿qué pasará con esas cuentas una vez que esta coyuntura pase y todo vuelva a la normalidad? ¿Seguirá con el mismo uso?

### ***c. Problema detectado***

Del análisis de la información relevada observamos grandes obstáculos que afectan el nivel de inclusión financiera en la población. Entre algunas de las causas que detectamos podemos señalar que

en algunos casos incide la falta de educación financiera en general, los hábitos y costumbres generados en el tiempo por la población, y en otros casos por desmotivación, por desconfianza o por no considerar un espacio de rentabilidad segura o apropiada al nivel del costo de oportunidad esperado.

Los podemos resumir en tres grupos:

1. **Personas no bancarizadas bajo ningún concepto:** son aquellos individuos que no tienen cuenta en ninguna entidad financiera, ni cobran algún tipo de haberes sociales. No obstante, a pesar de que no tienen conocimientos financieros sus vidas se encuentran atravesadas continuamente por decisiones financieras, ya sea en sus familias o a nivel personal al momento de planificar el día a día o proyectos a mediano y largo plazo. Estos representan el 20% de la población activa (BCRA, 2020), aproximadamente unos 3.800.000 de posibles usuarios.<sup>1</sup>

2. **Personas que no se sienten bancarizadas:** aquellos individuos que a pesar de tener una cuenta a la vista abierta en una entidad, por carecer de una enseñanza en educación financiera que les ayude a entender conceptos básicos de los servicios disponibles, proceden a retirar los fondos de sus cuentas el primer día en el que disponen del dinero por entender necesario mover toda su economía con dinero en efectivo por desconocimiento o costumbre, y a su vez se consideran a sí mismos como personas no bancarizadas. Estos representan el 32% de la población activa (BCRA, 2020), aproximadamente unos 6.080.000 de posibles usuarios.

3. **Personas bancarizadas que no usan los servicios financieros:** este último grupo incluye a aquellos individuos que a pesar de tener un conocimiento sobre aspectos vinculados al ahorro y la

1 Consideramos como posibles usuarios a personas entre 16 y 60 años.

inversión, prefieren no utilizarlos por desconfianza o pensando que existen otras opciones más rentables. Estos representan el 43% de la población,<sup>2</sup> aproximadamente unos 8.170.000 de posibles usuarios.

## **II. Desarrollo del producto**

### ***a. Solución propuesta***

Es aquí donde este proyecto concentra sus esfuerzos porque haya una real bancarización de los argentinos mediante la educación financiera, los conocimientos básicos en materia tecnológica para poder operar desde donde sea y el seguimiento de determinados objetivos que se describirán a continuación.

El foco objetivo de Miguita es la población que no se encuentra bancarizada o que por diversas cuestiones no se siente parte de esta característica como, por ejemplo —según vimos en los resultados de las encuestas—, aquellos que sí poseen una cuenta bancaria pero que no utilizan ningún servicio financiero o retiran sus fondos inmediatamente por desconocimiento de alternativas de inversión y ahorro, por desconfianza o simplemente por los usos y costumbres. En base a esto, se detectó la necesidad de educación financiera que atraviesa nuestra sociedad. Por eso, se pensó que la solución sería crear una plataforma que provea a los usuarios diversas opciones según el nivel económico, situación familiar y de bancarización, compatibilizando conceptos educativo e informativo con opciones reales de financiación, realizando una bajada con ejemplos de proyectos de vida cercanos y cotidianos a quienes deben afrontar decisiones financieras en el día a día sin saberlo.

2 Consejo Profesional de Ciencias.Económicas de Santa Fe, 2018.

En definitiva, los consumidores de este servicio serán, en un principio, personas de niveles bajos o medios de bancarización, con poco o nulo conocimiento de educación financiera. Las partes interesadas serán los usuarios, es decir, los inversores por tipos socioeconómicos como demandantes, y los proveedores que estarán conformados por los asesores, instituciones educativas y financieras, y el propio servicio como proveedor de material educativo como oferentes.

Asimismo, la plataforma incluirá opciones para quienes requieran un poco más de conocimiento financiero. La población podrá segmentarse de acuerdo con el nivel de riesgo que está dispuesta a correr: conservadora, moderada o agresiva. Se presume que una persona que toma un mínimo riesgo ante la pérdida, desechando la mínima posibilidad de perder dinero aun sabiendo que sus ganancias son mínimas es un cliente conservador. Un cliente moderado suele tener más conocimientos del mercado, y aunque hay unos más agresivos que otros, por lo general prefieren productos financieros entre renta fija y renta variable, donde el reparto pueda llegar a 30% y 70% respectivamente. En cuanto a los clientes agresivos, son inversionistas experimentados con altos conocimientos del mercado que asumen altos riesgos en la búsqueda de obtener la mayor ganancia posible. Aquellos clientes que además de educarse quieran invertir tendrán la posibilidad de ser asignados a un asesor financiero para guiarlos, pudiendo invertir en un banco de inversión o un banco comercial con los que el proyecto tendrá convenio.

Para cada tipo de usuario la aplicación contará con diversas alternativas según su necesidad y realidad y con el fin de mejorar sus posibilidades, que abordaremos en profundidad más adelante, y son los siguientes:

1. **Cómo lograr Miproyecto:** al momento de emprender un proyecto de vida, entender que es importante pensar en cuáles será las próximas necesidades y entender cómo funciona un flujo de fondos a través de ejemplo tipo, y evitar recurrir a financiaciones de última instancia con tasas usureras o mercados informales de crédito.

2. **Quiero ahorrar y no perder:** para aquellos que quieren conocer un poco más sobre las ventajas del ahorro, distinguir mejores opciones, distinguir variables principales, el riesgo, analizar los costos, ventajas y desventajas del crédito versus el ahorro al momento de pensar en el futuro.

3. **Quiero invertir Miguita:** para el público un poco más sofisticado, la aplicación tendrá un espacio para analizar conocimientos más profundos, comparaciones entre distintas opciones de inversión y la posibilidad de acceder a un servicio de asesoramiento.

Con respecto al material educativo que se proveerá a los clientes, será en gran medida por la autoría de los participantes de este proyecto. Otra parte del material lo aportarán colaboraciones con invitados especiales en donde ellos crearán sus videos, y otras veces los mismos asesores tendrán el espacio para crear contenido como recomendaciones de mercado o para poder publicitar su servicio en la plataforma. En un futuro, también se buscará hacer convenios con universidades y colegios para que puedan proveer material didáctico especialmente dirigido a estudiantes universitarios o de colegios secundarios.

A su vez, por considerar que el seguimiento de los usuarios es una instancia fundamental para alcanzar las metas propuestas, se deberá lograr un compromiso entre el cliente y la marca. Para ello, no solo la aplicación contará con un chatbox que contestará preguntas estandarizadas, sino que también se espera poder abrir múltiples líneas de mensajería privada en donde las personas podrán

comunicarse por dudas o consultas acerca del servicio para obtener una respuesta más personalizada.

### ***b. La aplicación Miguita***

Esta consiste en un producto por etapas basado en una plataforma virtual que en primer lugar estará disponible para teléfonos celulares y tablets. En una segunda instancia, dependiendo de la demanda de los usuarios y el desarrollo de la misma, se prevé un lanzamiento a través de una página web para ser utilizada desde los buscadores de Internet en las computadoras personales, generando de esta forma la posibilidad de profundizar aun más los contenidos que puedan encontrar barreras de uso desde los celulares y tablets.

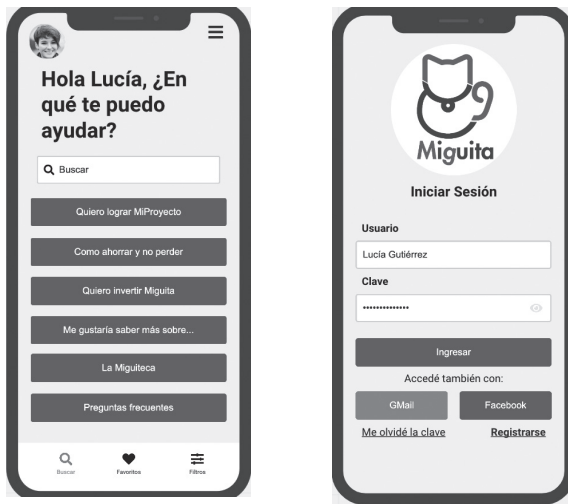
Para la primera etapa, el producto será una aplicación o “app” que estará disponible en forma gratuita, tanto para sistemas operativos Android como iOS mediante Google Play Store y App Store respectivamente.

Dado que desde Miguita la idea es simplificar todos los procesos para que la experiencia sea más cercana al usuario (UX) y de la mayor calidad y claridad posible, creemos que desde el primer contacto el usuario deberá sentir que todo lo que necesita lo tendrá a disposición en forma fácil e intuitiva, automatizando la mayor cantidad de procesos a la hora de solicitar información y/o datos pertinentes, con una plataforma amigable y completa.

Tanto es así que una vez descargada la aplicación, lo que se busca es que el usuario se registre con el fin de empezar a generar un trato personalizado.

Podrá hacerlo de dos maneras distintas. La primera, mediante la generación de un usuario nuevo en nuestra base de datos, donde





se solicitarán datos personales tales como: nombre, apellido, número de teléfono y dirección de correo electrónico. La segunda, consiste en vincular su cuenta de Facebook o Gmail que reduce los tiempos de espera notoriamente ya que se comparten los datos automáticamente. En caso de no disponer de la clave de acceso o de no recordarla, siempre se podrá retribuir al ingresar en la opción “Me olvidé la clave” junto con la casilla de correo electrónico bajo la cual está inscripto el usuario. Una vez creada la cuenta se puede agregar una imagen personal para completar el perfil del usuario y en caso de ser con el vínculo de Facebook o Gmail, se realiza de manera automática.

Continuando con el flujo de procesos, luego del registro del usuario se accede en forma continuada al menú principal. En el mismo se desplegará un conjunto de alternativas, lo que determinará ser el centro de la aplicación, desde donde se podrá elegir entre seis opciones junto a una barra de búsqueda para apartados específicos dentro de las anteriores. A continuación se desarrolla el contenido y el objetivo de cada una de ellas:

**1) Quiero lograr Miproyecto.** Los proyectos vitales o de vida son los deseos y sueños que queremos llevar adelante para conseguir nuestras metas en relación a distintos ámbitos de desarrollo personal, laboral y social. En esta sección se pondrán a disposición diversas estructuras preestablecidas de flujos de fondos financieros para evaluar si es posible la concreción de dichos proyectos y, en cada caso, qué nivel de financiación se necesita para llevarlos adelante sin fracasar en el intento por no haber previsto adecuadamente una necesidad de dinero futuro.

A través de simples pasos y completando los datos en los campos requeridos, se ponen a disposición algunos ejemplos en base a los recursos y necesidades de cada individuo. Es deseable que se puedan mostrar, a su vez, las tasas existentes en el mercado para dar mayor transparencia e información al usuario en caso de requerir un crédito para seguir adelante y concretarlo.

El usuario se encontrará en el primer paso con la posibilidad de elegir qué proyecto quiere llevar adelante. Algunos de los previstos son los siguientes:

- a. Comprar un bien mueble o inmueble
- b. Empezar una organización
- c. Establecer un proyecto y promocionarlo
- d. Estimar costos de la vida cotidiana
- e. Calcular viajes laborales o vacacionales
- f. Otros proyectos personales de diversa índole que requieran de herramientas financieras para su cálculo.

En el segundo paso deberán completarse datos básicos de ingresos y egresos para que se pueda elaborar el flujo de fondos (ingresos y gastos estimados, composición del hogar, factores endógenos y exógenos de cada individuo, horizonte temporal del objetivo a

cumplir, etc.). En función de eso, se devuelve una proyección adecuada con tasas promedio de mercado.

Por último, se realiza una devolución de la situación financiera de manera periódica (semanal, mensual, trimestral, etc.) en el caso de llevar adelante el proyecto con planes de cuotas, considerando la situación y los factores propios del usuario y definiendo en qué medida puede lograr el proyecto con o sin la necesidad de recurrir a un financiamiento adicional con el paso del tiempo. En el caso de requerirse, se podrán acercar diferentes variables de aquellas instituciones dispuestas a promocionar el financiamiento.

Se entiende que es necesario bajar la educación financiera a las decisiones diarias de las personas, alejando esta terminología del sistema financiero, ya que la mayoría de las personas no bancarizadas toman constantemente definiciones y por desconocimiento terminan lamentablemente ejecutando la peor elección.

**2) Cómo ahorrar y no perder.** Para aquellas personas que tienen un porcentaje de sus ingresos mensuales destinados al ahorro y no quieren que este dinero se vea desvalorizado, en esta sección



se brindarán conceptos como “tu caja de ahorro no ahorra” vinculando las consecuencias que origina tener el dinero inmovilizado sin ningún tipo de retribución. Asimismo, y luego de comprender esas cuestiones, se brindarán distintas opciones de productos existentes para que los ahorros personales no pierdan valor con el paso del tiempo. Se infiere que estas opciones son para personas con un grado alto de aversión al riesgo y prefieren opciones conservadoras como el plazo fijo o fondos comunes de inversión *money market* o cuentas remuneradas, entre otras.

**3) Invirtiendo Miguita.** Esta sección está orientada para quienes tengan una menor aversión al riesgo y deseen obtener ingresos superiores con el fin de lograr una rentabilidad por encima de los costos de oportunidad y el poder adquisitivo del dinero. Considerando de por sí que a medida que aumenta el retorno esperado también lo hace el riesgo, se brindará al usuario un abanico de opciones acorde a su perfil financiero o test del inversor para acceder a distintas alternativas de inversión, así como la posibilidad de comunicarse con un asesor financiero en el caso que sea necesario mediante la intermediación con agentes idóneos.

**4) Me gustaría saber más sobre.** Aquí es donde se podrá acceder a contenidos sobre educación financiera. El usuario encontrará material tanto de lectura como audiovisual, que abarque distintos aspectos según el interés y la profundidad de la búsqueda. Pueden ser desde artículos informativos, videos introductorios y textos de diversos autores hasta cursos y capacitaciones para profundizar el conocimiento. La producción de los mismos será propia de Miguita y apunta a satisfacer al público general y vinculados con las propuestas antes mencionadas (proyectos de vida, ahorro e inversión), pudiendo ofrecer esto tanto a individuos como a instituciones que quieran capacitar

a sus integrantes (organizaciones de la sociedad civil, sector público y privado, escuelas de nivel medio y superior, universidades, etc.).

Al ingresar el tópico deseado en la barra de búsqueda en la parte superior de la pantalla se presentarán los títulos sugeridos, de la misma manera que si se oprime el botón correspondiente al tema en cuestión. El contenido que se ofrece figura como lo dispone en la imagen donde se podrá leer una breve descripción del artículo seleccionado y una referencia al tipo de contenido (PDF, audio, video, etc.). A su vez, de tener interés por alguno en particular, se podrá incluir dentro del menú propio de Favoritos al oprimir la figura del corazón en el borde superior izquierdo de cada uno.

Al finalizar un contenido seleccionado, estará la opción de realizar una autoevaluación y luego la aplicación arrojará sugerencias en base a las búsquedas y selecciones de cada usuario para continuar reproduciendo contenido. Tiene consigo un sistema de puntuación para inferir una conducta positiva de ánimo y continuar con el proceso de aprendizaje.

Además de la barra de búsqueda y del menú de Favoritos, encontramos en el borde inferior derecho una opción de Filtros. Esta sirve, como bien lo indica su nombre, para incluir en la búsqueda determinadas características que precisa el usuario en base a sus intereses.

Al seleccionar una opción en particular, este se desplegará ocupando la pantalla por completo. La breve descripción que se mostraba anteriormente ahora se visualiza de manera completa, mostrando en detalle el contenido que comprenderá la misma.

En el margen inferior las opciones ahora son dos: la primera es para comenzar, sugiriendo contenido audiovisual, y la segunda es para compartir mediante otras plataformas el producto y así lograr mayor difusión. (En caso de ser contenido de lectura, se indicará con



otro símbolo). Es importante destacar que la plataforma brindará la opción de descargar estos contenidos al teléfono, pudiendo así optimizar el uso y consumo de los datos utilizados en el proceso. Esto permite que la aplicación siga siendo utilizada independientemente de si uno se encuentra con o sin conexión a una red.

**5) La Miguiteca.** Su inclusión surge de la necesidad de buscar palabras, referencias, significados y otras sugerencias tanto por curiosidad preexistente y a medida que uno reproduce los contenidos que puedan dejar lugar a dudas en la opción anterior (4). Es decir, cumple la función de una biblioteca a modo de enciclopedia para brindar soluciones cortas y rápidas a las dudas que puedan tener los usuarios.

**6) Preguntas frecuentes.** El último apartado sirve para responder inquietudes sobre nociones básicas de la educación financiera (apertura de cuentas, solicitudes de créditos, tarjetas, etc.) junto con una casilla para poder escribir opiniones, consultas, mejoras e inquietudes a la plataforma que serán resueltas a la brevedad y respondidas a la casilla de mensajes personal de cada usuario,

pudiendo lograr un seguimiento apropiado y que el usuario sienta una atención más personalizada.

Continuando con el desarrollo de la aplicación, cada usuario al estar registrado dispondrá de un perfil al que podrá acceder ingresando por la opción del borde superior izquierdo donde se encuentra su foto de perfil. Esta dispone de cuatro opciones que incluyen:

a) Información personal: cada usuario puede cambiar y/o modificar datos personales.

b) Notificaciones: surgen de nuevos lanzamientos de productos, novedades de la plataforma, noticias de carácter financiero, seguimiento del aprendizaje y otras opciones pertinentes que requieran de un contacto que notifique con un pop up.

c) Mensajes: a diferencia de lo anterior, lo que se busca es responder mensajes de solicitudes automáticas sobre cursos como las consultas que se hayan realizado en la sección de Preguntas Frecuentes en el menú principal.

d) Favoritos: todos los contenidos seleccionados en cualquiera de las opciones del menú principal como favoritos serán incluidos en esta sección para lograr un atajo al momento de querer seleccionarlos nuevamente en un futuro. Los contenidos que hayan sido finalizados o correspondan con opciones sugeridas también serán incluidos en esta sección.

Para concluir con el desarrollo del producto, es necesario destacar que hay una amplia variedad de funciones y características que trabajan minuciosamente en los detalles para su correcta aplicación y que se pueden ajustar adecuadamente a las necesidades y preferencias de cada uno a la hora de utilizarlas.

Mediante esto se intenta dar un mejor entendimiento de las funciones principales que pretende abarcar el producto para todo lo que se ha mencionado anteriormente.

Los usos potenciales de Miguita en el mercado no tienen un límite dado el amplio alcance que pueda tener dentro del público general.

### ***c. Plan estratégico y financiero***

#### *1. Modelo de negocio*

La plataforma utilizará una conjunción de aspectos de distintos modelos de negocios como resultado de la adaptación a los cambios tecnológicos que estamos percibiendo en la actualidad. Dicho esto, dependiendo de los gustos y preferencias de los usuarios, mediante un algoritmo la plataforma sugerirá un abanico más amplio de productos y servicios tanto propios como de terceros mientras estos sigan brindando información a la base de datos con el uso de la misma. Los elementos a considerar son:

- Suscripciones gratuitas
- Publicidad
- Membresías para servicios selectos
- Venta de productos y servicios de terceros
- Alianzas con instituciones educativas.

#### *2. Plan financiero*

Siguiendo con el modelo de negocios propuesto, es importante destacar cómo la plataforma podrá solventar sus acciones en el tiempo. Al trabajar con suscripciones y contenido gratuito, la



fuerza de ingresos surge de las acciones posteriores realizadas por los usuarios. Esto se evidencia en la adquisición de análisis y soporte más selecto y avanzado de la plataforma para poder llevar a cabo proyectos empresariales, de inversión o cursos educativos que debido a su complejidad requieren de una membresía paga para financiar su desarrollo.

La venta de productos y servicios de terceros surge de la necesidad de ampliar el ahorro y la inversión tanto en el corto como el largo plazo que como resultado beneficiará el acceso al crédito para impulsar la economía real. En las secciones “Cómo no perder Miahorro” e “Invirtiendo Miguita”, las entidades bancarias y financieras podrán publicar productos específicos como plazos fijos, fondos comunes de inversión, carteras administradas, créditos personales y empresariales lo que, como consecuencia, brindará una nueva fuente de ingresos a la plataforma que dependerá de los acuerdos realizados con la/s contrapartes en base a los suscriptores (montos fijos, variables, etc.).

El tercer aspecto de las fuentes de ingresos es la publicidad. Será una plataforma para los agentes mencionados en el punto anterior que desean ampliar su cartera de clientes mientras estos logran un mejor manejo de su patrimonio. Dentro de la plataforma se les podrán presentar distintas alternativas, que serán facilitadas por el algoritmo interno al público deseado.

Por último, las alianzas estratégicas con centros e instituciones educativas brindarán una mayor difusión de los productos y servicios tanto para educar como para seguir impulsando el uso de las herramientas y productos del sistema financiero. Esto es importante ya que el aval de las mismas puede brindar un uso más amplio y prolongado.

### 3. Plan de comunicación y difusión

Los mecanismos de difusión para la plataforma se basan principalmente en herramientas de marketing digital. Esto es principalmente por la velocidad de difusión que tienen y los costos que proveen por ser una economía a escala.

En primer lugar tenemos el contacto del usuario con el producto. Esto podrá ser tanto con campañas de difusión en redes sociales con perfiles empresariales propios de la aplicación, como con publicidades en otras plataformas de contenido audiovisual. Los medios en cuestión hoy en día son lo suficientemente eficientes como para establecer un segmento objetivo *ex ante* mediante gustos, preferencias y otras cualidades. Esto suele conocerse como estrategias de *outbound* marketing. Luego tenemos, mediante su uso, la posibilidad de compartir a través de publicaciones en otras plataformas la aplicación de los usuarios ya registrados donde, al haber una casilla registrada, puedan indirectamente contribuir al acceso a otros usuarios potenciales. La existencia de los *lead magnets* y el *remarketing* jugarán a su vez un rol importante al tomar datos de aquellas personas que deseen saber más sobre la plataforma y retroalimentar a los mismos con mayor información al respecto en horarios pico de uso de las redes anexas.

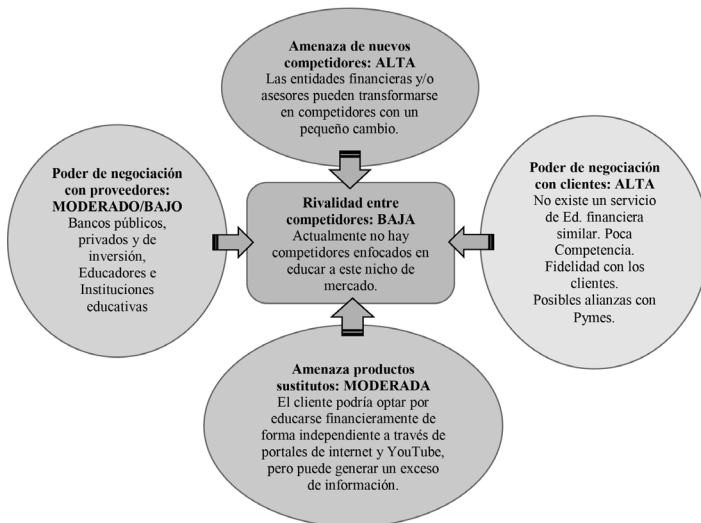
Por último, siempre existen promociones de productos específicos por tiempo limitado, con descuentos, por cantidades o seleccionados entre otros para poder brindar ventajas en el acceso, uso y distribución de lo ofrecido que mantengan la fidelidad de los usuarios.

#### 4. Análisis del mercado

#### FODA

<p><b>FORTALEZAS</b></p>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- No existe competencia en este servicio.</li> <li>- Plataforma fácil de usar.</li> <li>- Uso personal gratuito.</li> <li>- Información clara y ordenada.</li> <li>- Facilidad de acceso para los usuarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Población con poca educación financiera e interesada en aprender.</li> <li>- Nula competencia en ese nicho de mercado.</li> <li>- Bancos privados interesados en apoyarnos para captar clientes.</li> <li>- Apoyo del Ministerio de Economía para aumentar la inclusión financiera.</li> </ul>
<p><b>DEBILIDADES</b></p>	<p><b>AMENAZAS</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Toda la información para educarse financieramente es de libre acceso en Internet.</li> <li>- Nulo posicionamiento de marca.</li> <li>- Nula experiencia en el mercado.</li> <li>- Bajo nivel adquisitivo de los usuarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La trayectoria económica en los últimos años fue desfavorable.</li> <li>- La pandemia hizo que la gente pierda capacidad de ahorro. ¿Es el momento para lanzar este servicio?</li> <li>- Las entidades que prestan servicios financieros con un pequeño cambio e inversión en publicidad pueden neutralizar el potencial crecimiento del emprendimiento.</li> </ul>

#### Cruz de Porter



### 5. *Objetivos específicos del proyecto*

- aumentar el nivel de bancarización;
- lograr una mejor administración de las finanzas personales, familiares y de los emprendimientos;
- fomentar el manejo útil y responsable de los servicios financieros existentes;
- optimizar la utilización de los recursos financieros de la población;
- brindar mayor conocimiento de las herramientas financieras disponibles;
- aportar una base acorde para la implementación de políticas sobre la inclusión financiera;
- potenciar el producto bruto interno a través de la mejora en el entendimiento de la importancia para un país;
- generar mayor confianza en el sistema financiero al conocer su utilidad y participación en el crecimiento.

#### ***d. Logotipo y nombre***

El diseño del logotipo se basa en el popular gato de la suerte japonés conocido como Maneki-neko. Se cree que llama a la prosperidad, la felicidad, el éxito o el dinero.

Decidimos darle una tonalidad azul/celeste y blanca porque es un producto argentino, pensado para los argentinos, y como tal, consideramos que la paleta de colores debe estar alineada con la bandera nacional.

En cuanto al nombre, siguiendo la línea en que el producto está pensado para los argentinos, decidimos emplear una palabra

popularmente usada por las personas para referirse al dinero como es “guita”. La Real Academia Española lo define como “dinero contante”.

También podemos asociar el término Miguita con las migas de pan. En ese sentido, ese alimento puede rendir mucho más cuando se administran las migas y se aprovecha al máximo su rendimiento. La Real Academia Española define a la palabra miguita como “Porción pequeña de pan o de cualquier cosa”.

### **III. Conclusión**

Con el objetivo de fortalecer el crecimiento permanente y sustentable de nuestro país, resulta necesario acrecentar el nivel de inclusión financiera de la población. Actualmente, la inequidad en el conocimiento, la desinformación, la existencia de nuevas herramientas tecnológicas y operaciones más complejas, son algunas de las causas limitantes para tal fin. La imposibilidad de su obtención produce un déficit en las finanzas personales, errores en la toma de decisiones, bajo nivel de ahorro, dificultades en el acceso al crédito formal y, en consecuencia, una imposibilidad de optimizar el camino al desarrollo de una familia, una pyme, una empresa, el sector público, en definitiva: un Estado.

A lo largo del ensayo hemos planteado que, en la actualidad, nuestro país tiene la necesidad de una mayor inclusión y para ello sería casi inaceptable no promover una educación financiera con alto grado de alcance, de calidad y con una bajada necesaria a las personas alejadas del sistema. En ese sentido, venimos a plantear el desarrollo de una aplicación cuyo objetivo principal será favorecer el desarrollo de la estrategia nacional de inclusión financiera, con el fin de promover la educación financiera, potenciar la capacidad de

todas las personas y generar una consecuente mejora en el futuro de la economía del país. Brindará educación sobre el sistema financiero en general, y en particular sobre los productos y servicios vinculados, para optimizar los conocimientos y hábitos relacionados con el ahorro y la planificación financiera. Asimismo, respecto de los problemas detectados en el análisis realizado, se identificaron las soluciones según las agrupaciones elaboradas para poder avanzar con el objetivo propuesto. En primer lugar, se encuentran las personas no bancarizadas bajo ningún concepto. Para aquellas personas alejadas de cualquier tipo de bancarización, a través del uso de la aplicación Miguita podrán acercarse a conceptos básicos en forma indirecta con la utilización del “Quiero lograr Miproyecto”, donde podrán con simples ejemplos evaluar sus ideas y emprendimientos desde una mirada financiera. Una vez captado el interés y al entender mejor la utilidad de una organización de este tipo, de forma más directa podrán acceder a diversos cursos cortos y básicos elaborados por especialistas en los temas y con énfasis en este tipo de usuarios solo al alcance de un click sobre la sección “Quiero saber más sobre”. A su vez, tendrán acceso a las respuestas a las preguntas frecuentes de distintos usuarios, y en el caso de ser necesario contarán con la posibilidad de solicitar una asesoría en flujos de fondos y presupuestos financieros para mayores precisiones en el camino de la realización de sus proyectos vitales, y así poder continuar su proceso formativo y evolucionar hacia un nivel de bancarización más alto.

En segundo lugar, para las personas que no se sienten bancarizadas, es decir, no usan los servicios por desconocimiento o falta de educación financiera, dentro de Miguita podrán utilizar distintas funciones para interiorizarse en temas sobre cómo mejorar la

capacidad de ahorro y no perder el valor de su dinero en la sección “Cómo no perder MiAhorro”. Y además podrán tener una mejor organización financiera para el logro de sus proyectos vitales con la función “Cómo lograr Miproyecto”. A medida que avancen en su búsqueda de mayores conocimientos, en la aplicación podrán encontrar cursos sobre educación financiera avanzada, el acceso a la “Miguiteca” con conceptos financieros de uso común, las preguntas frecuentes, y una asesoría de alternativas de ahorro en el caso de requerir un acercamiento personalizado.

Por último, se encuentran las personas bancarizadas que no usan los servicios financieros, ya sea por tener cubierta su capacidad de ahorro o por tener un perfil financiero más pretencioso. Para ellos, se ofrecerán servicios para que puedan analizar las mejores opciones donde invertir su dinero a través de la función “Quiero invertir Miguita”, en la cual deberán completar un formulario para generar su perfil de inversor para luego ofrecer distintas opciones adecuadas a su criterio financiero; encontrarán toda la información necesaria y comparativos de inversión ofrecidos por los participantes de la industria financiera.

Además de todas las funciones mencionadas anteriormente para los otros grupos de usuarios, aquí contarán con el ofrecimiento de un asesor financiero y así podrán optimizar la posibilidad de mejorar su situación de acuerdo a las pretensiones particulares en cada caso.

Luego de responder las inquietudes a estos problemas, fue planteándose una nueva pregunta fundamental para la terminación de este ensayo: ¿podemos idear políticas sobre inclusión financiera sin pensar en la educación financiera? En materia financiera, la educación va a posibilitar que, a través de la enseñanza de conceptos y del funcionamiento de las herramientas a disposición, los usuarios

comprendan mejor su rol para el manejo de sus finanzas. Es decir, permitirá que las políticas aplicadas en la inclusión tengan el impacto deseado en los agentes alcanzados. A su vez, promoviendo este ciclo virtuoso en las economías familiares, se genera como consecuencia un incremento en el nivel de bancarización, optimiza la planificación y establece hábitos relacionados con el ahorro y la inversión, lo cual produce una eficiente utilización de sus recursos promoviendo la confianza en el sistema financiero, entendiendo a este como el motor fundamental para el crecimiento de una economía. En ese sentido, la posibilidad de acceder a conocimientos financieros adecuados instruirá a las personas en la toma de decisiones, generando una consecuente e indefectible mejora en el desarrollo del producto bruto interno (PBI) del territorio nacional.

## Referencias

- Banco Mundial (2018), “Panorama general”, <http://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview>.
- BCRA y CAF (2017), *Encuesta de medición de capacidades financieras en Argentina*, Banco Central de la República Argentina.
- BCRA (2020), “Informe de Inclusión Financiera. Abril de 2020”, disponible en <https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/iif0219.pdf>.
- Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género, MECON (2020). “Las brechas de género en la Argentina Estado de situación y desafíos”. Recuperado de [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/las\\_brechas\\_de\\_genero\\_en\\_la\\_argentina\\_0.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/las_brechas_de_genero_en_la_argentina_0.pdf).
- ENACOM, sitio web del Ente Nacional de Comunicaciones, <https://www.enacom.gob.ar>.



# ENTENDIENDO LA BANCARIZACIÓN EN ARGENTINA

NICOLÁS FRANCISCO ABBATE

## Introducción

La inclusión financiera puede ayudar a reducir la pobreza permitiendo a las personas invertir en su futuro, suavizar su consumo y manejar riesgos financieros. Desde el punto de vista más fundamental, una condición necesaria, aunque no suficiente para la inclusión, es el acceso a los productos financieros más básicos: cajas de ahorro, cuentas bancarias u otros tipos de cuentas transaccionales. Este artículo busca analizar, desde una perspectiva microeconómica, las razones detrás de la decisión de adquirir y utilizar una cuenta, con el objetivo de poder plantear políticas públicas que resuelvan las barreras existentes a la bancarización en Argentina.<sup>1</sup>

Tomando como base la encuesta *The Global Findex Database* llevada a cabo por el Banco Mundial, para el año 2017 el 51% de las

1 A lo largo de este artículo se utilizará el concepto de bancarización como sinónimo de acceso y uso de cuentas, sin limitarse a cuentas de la banca tradicional, sino de cualquier institución financiera que provea medios de ahorro y pago para sus clientes—incluyendo, por ejemplo, billeteras virtuales—, en línea con lo planteado en Roa (2013).

personas encuestadas declararon que no tenían una cuenta bancaria personal (Demirguc-Kunt et ál. 2018).<sup>2</sup> Estos resultados, provenientes del lado de la demanda, muestran que existe un problema relevante en el acceso a los servicios financieros más básicos en una buena parte de la población.

Si bien en América Latina los niveles argentinos son similares al promedio, comparados con otros países vecinos como Chile (74%), Brasil (70%) o Uruguay (64%) y con países más pobres en términos de PBI per cápita como por ejemplo Kenia (82%), los niveles de bancarización son bajos y, según se argumentará más adelante, parecería haber importantes oportunidades para avanzar sobre esta problemática.

Desde el año 2010 se han implementado numerosas políticas para favorecer el acceso a cuentas bancarias: ese mismo año se instaura la Cuenta Gratuita Universal,<sup>3</sup> una cuenta en pesos con prestaciones estándar, sin ningún tipo de costos de apertura, uso o mantenimiento; desde 2016, las cajas de ahorro son gratuitas en su apertura, mantenimiento y operación (Ministerio de Hacienda, 2019). En definitiva, estas normas establecen que el acceso a las cuentas bancarias, en lo referido a los costos de apertura y uso, está garantizado, ya que estas cuentas se ofrecen de forma prácticamente gratuita y no poseen limitaciones importantes con respecto a los servicios que ofrecen.

- 2 Este dato contrasta con la información del lado de la oferta, publicada por el BCRA (2019). En su informe de inclusión financiera, se muestra que, para 2018, el 80% de los adultos poseía una cuenta bancaria, afirmando que existe una “falta de percepción de tenencia” para explicar la diferencia entre los datos del lado de la oferta y de la demanda. Como se verá más adelante, el tercer enfoque tiene el potencial de explicar esta diferencia.
- 3 Esta cuenta fue discontinuada en 2016 y relanzada en 2020 (Min. de Economía, 2020).

## ¿Por qué promover las cuentas personales?

La literatura académica identifica efectos positivos sustanciales por la tenencia y uso de cuentas bancarias personales, incluso si las personas no acceden a instrumentos financieros más complejos (Allen et ál., 2016). Las cuentas, al funcionar como un medio de pago, permiten operar con menores costos transaccionales, menor riesgo y a una mayor velocidad que con el uso de efectivo, al tiempo que pueden generar un historial de pago que posteriormente podría permitirles acceder al crédito. A su vez, las cuentas permiten a los agentes acceder fácilmente a nuevos instrumentos (como plazos fijos, créditos o seguros), que generan nuevas oportunidades: por ejemplo, a partir del acceso a instrumentos de ahorro como los plazos fijos, las personas pueden suavizar su consumo y dirigir sus ahorros hacia sus propios emprendimientos de forma más directa, a partir de la formación de un capital individual (Dupas y Robinson, 2013), así como también pueden generar ahorros reales positivos en contextos inflacionarios.

Uno de los efectos más contundentes del uso de medios de pago digitales es la posibilidad de las familias de tener una mejor respuesta ante shocks externos gracias a la extensión de su red informal de crédito. En situaciones de crisis, las familias suelen buscar medios de crédito tanto en instituciones financieras formales como con allegados y prestamistas informales. La posibilidad de tener disponible un medio de pago que permita realizar transferencias instantáneas a bajo o nulo costo amplía significativamente la red informal de crédito de las familias, al permitir que familiares o amigos que no se encuentren geográficamente cerca puedan ayudarlos económicamente, favoreciendo su capacidad de respuesta ante este tipo de shocks (Jack y Suri, 2014). De la misma forma, la

tenencia de cuentas personales permite una mayor capacidad de respuesta estatal ante situaciones de necesidad, ya que este puede realizar sin grandes dificultades de logística programas de transferencias a las familias que las necesiten, al tiempo que se limita la corrupción en el pago (Demirguc-Kunt et ál., 2018). Sobre esto, la experiencia del Ingreso Familiar de Emergencia en el contexto de ASPO mostró el efecto favorable que hubiera tenido una mayor bancarización, ya que esta transferencia directa a las familias no bancarizadas se vio inicialmente demorada por la falta de medios para hacerles llegar el dinero.

Además de estos efectos, existe evidencia de que el acceso a cuentas personales favorece el empoderamiento femenino y la igualdad de género, como muestran Aker et ál. (2014). En particular, el acceso a una cuenta puede favorecer la autogestión de los recursos de las mujeres, ya que la privacidad bancaria limita el control que pueden tener sus cónyuges o familiares sobre ellas. En algunos casos, como en Colombia, si bien la bancarización no generó un mayor empoderamiento femenino a nivel hogar, sí lo hubo a nivel social, con una mayor participación de las mujeres en organizaciones de la comunidad (Uribe Mejía, 2015). Además de esto, algunos resultados muestran que el acceso a instrumentos de ahorro también favorece el empoderamiento femenino, en particular a nivel familia, al generar un pequeño capital individual que puede ser invertido por ellas en sus necesidades cotidianas, sin depender de sus cónyuges (Ashraf, Karlan y Yin, 2010).

Un último punto para discutir se relaciona con los posibles efectos sobre la estabilidad financiera que una expansión de las cuentas personales puede generar. Sahay et ál. (2015) argumentan que, a diferencia del crédito, la inclusión financiera basada en el acceso a

cuentas bancarias y otros servicios financieros tiene una relación muy débil con la inestabilidad financiera y con la variabilidad de las tasas de crecimiento de la economía.

A modo de conclusión sobre los efectos de la bancarización, es claro que es un primer paso necesario para la inclusión financiera, que genera efectos positivos *per se*, que tiene menores riesgo sobre la estabilidad macro que otras políticas de inclusión financiera, como la expansión del crédito, y que, como se discutirá más adelante, se trata de políticas que probablemente tengan una elevada relación costo/beneficio.

### **Los microfundamentos de la bancarización**

Para poder promover de forma contundente el uso de las cuentas bancarias, es importante comprender las razones detrás de la decisión de no bancarizarse a nivel individuo. Este fenómeno es fácilmente comprensible si se consideran las dimensiones de acceso y uso.<sup>4</sup> Mientras que el uso se refiere a la utilización efectiva de un servicio financiero, el acceso hace referencia a la capacidad de utilizarlo. Por ejemplo, una persona que posee todas las condiciones para abrir una cuenta bancaria (tiene acceso) puede decidir no hacerlo por considerar que no la necesita (no hace uso del servicio). Por otra parte, una persona a quien, por ejemplo, por pertenecer a una minoría discriminada no se le permite acceder a los servicios financieros, tampoco puede hacer uso del mismo. Si bien la falta de

4 Esta conceptualización se expresa de forma muy clara en Navajas y Tejerina (2006) y Banco Mundial (2014), aunque existen algunas sutiles diferencias con la clasificación de exclusión voluntaria e involuntaria presentada en este trabajo y entre los autores. Una tercera dimensión, la calidad, también es sumamente relevante, pero no será considerada en este trabajo.

acceso genera necesariamente la no utilización del servicio, que una persona no utilice el servicio no implica la falta de acceso.

Como surge de forma transparente de esta conceptualización, la exclusión financiera entendida como la no utilización de cuentas por parte de los individuos es problemática siempre que surja de limitaciones en el acceso. El mero hecho de observar un bajo nivel de bancarización o un bajo nivel de crédito no necesariamente implica la existencia de barreras al acceso, por lo que es importante identificar el origen de la limitada utilización de las cuentas bancarias en Argentina.

La exclusión financiera, entonces, puede ser *voluntaria*, en el caso en que el agente tenga acceso al servicio y decida no utilizarlo; o puede ser *involuntaria*, en el caso en que este desee utilizar el servicio, pero por algún motivo vea limitado el acceso al mismo. Además, pueden existir *problemas informativos* que afecten la decisión de las personas. Estos *enfoques* implican políticas públicas radicalmente diferentes, por lo que es importante evaluar, en forma local o regional en un momento dado, cuáles de ellos son válidos.

En esta sección se desarrollarán de forma particular los tres enfoques más analizados en la literatura, y se considerarán las principales políticas públicas para fomentar la inclusión financiera que se desprenden de los mismos. La Tabla 1 resume las principales políticas que se deducen de cada uno de los enfoques, a partir de lo que se desarrolla en las siguientes secciones.

Tabla 1. Resumen de los enfoques teóricos.

Marco teórico	VARIABLES QUE EXPLICAN LA DECISIÓN DE NO BANCARIZARSE	Políticas para fomentar la bancarización
A) Exclusión voluntaria (enfoque neoclásico)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio elevado.</li> <li>- Distancia a las sucursales o PDA.</li> <li>- Riesgo elevado.</li> <li>- Beneficios individuales por utilizar una cuenta bancaria insuficientes.</li> <li>- Servicios sustitutos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Favorecimiento de la creación de sucursales y puntos de acceso y extracción.</li> <li>- Incentivos económicos para el desarrollo de tecnologías financieras que reduzcan los costos.</li> <li>- Reducción del riesgo sistémico vía política micro y macro-prudencial.</li> <li>- Estabilidad macroeconómica.</li> </ul>
B) Exclusión sociocultural (involuntaria)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Discriminación.</li> <li>- No maneja el idioma.</li> <li>- Analfabetismo.</li> <li>- Falta de documentación.</li> <li>- Religión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas antidiscriminación.</li> <li>- Incentivos económicos para el diseño de productos financieros que se acerquen a la demanda de los agentes.</li> <li>- Políticas educativas.</li> <li>- Reducción de los requerimientos legales a los servicios financieros.</li> </ul>
C) Problemas de información	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desconocimiento de los precios de los servicios.</li> <li>- Desconfianza.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas educativas y de desarrollo de capacidades financieras.</li> <li>- Marketing dirigido por el sector público.</li> </ul>

***A. La exclusión como un fenómeno voluntario: una conceptualización neoclásica de la decisión de bancarización***

Una forma simple de conceptualizar el problema con respecto a la bancarización parte de un modelo de corte neoclásico basado en la teoría de la elección racional. Como en todo modelo de esta índole, el agente decide adquirir una cuenta siempre que su beneficio

marginal sea mayor al costo marginal; caso contrario, la persona decide no bancarizarse.<sup>5</sup>

En esta formulación se asume que existe información perfecta en relación a los costos y beneficios de las cuentas, así como también se asume que la única barrera a la bancarización es el costo de oportunidad, que incluye: a) el costo de transporte para alcanzar los puntos de acceso, b) los precios relacionados a la apertura, uso y mantenimiento de la cuenta bancaria (que, como se mencionó, en Argentina son gratuitos actualmente), y c) el riesgo relacionado a la utilización de los servicios (como por ejemplo, la posibilidad de quiebra de los bancos, la incapacidad de retirar los fondos debido a crisis macrofinancieras, etc.).

Entonces, dentro de este enfoque, si se parte de las dotaciones de los agentes —su nivel de ingresos, activos, etc.—, se llega a la conclusión de que la exclusión en el sistema bancario es siempre una decisión racional de los agentes, y, aun más importante, voluntaria. Es la persona quien decide que en su situación individual no le es conveniente tener una cuenta, sin enfrentarse a barreras en el acceso.

En este marco teórico existe un marcado espacio de políticas para mejorar esta situación, afectando a las tres variables mencionadas. Considerando que la variable precio ya se encuentra reglamentada en Argentina,<sup>6</sup> de forma tal que los precios de las cuentas

- 5 En este trabajo se considera el uso de una cuenta bancaria como un fenómeno binario (posee una cuenta o no), por lo que el costo marginal es equivalente al costo total y lo mismo ocurre con el beneficio. A su vez, en este trabajo se utilizan de forma equivalente los “beneficios” que obtiene el agente por utilizar una cuenta bancaria con la “utilidad” que le reporta, principalmente porque se quiere resaltar los “beneficios objetivos” de tener una cuenta, descritos en la sección anterior.
- 6 Las políticas de regulación de precios, si bien encuentran justificación dentro de este enfoque de forma directa, pueden entenderse si se esperan externalidades positivas respecto a la bancarización, como puede ser el blanqueo de fondos que anteriormente se encontraban en la economía informal, o un mayor control impositivo.



básicas son nulos, existen diversos ejes de acción para fomentar la bancarización en este enfoque, que afectan las variables restantes (distancia y riesgo). Estos ejes se exponen a continuación.<sup>7</sup>

La distancia puede ser un factor determinante en la toma de decisión individual del agente sobre la bancarización, en particular si este debe atravesar distancias considerables, o si existen escasos medios de transporte que pueda utilizar. A su vez, los bancos suelen ser reticentes a abrir puntos de acceso en zonas de baja concentración, bajos recursos o de poblaciones vulnerables, ya que el beneficio esperado por estas es menor que en zonas de alta concentración e ingreso (Carbo et ál., 2007). Por lo tanto, las políticas que favorecen la creación de nuevas sucursales o puntos de acceso pueden tener un impacto muy relevante sobre la bancarización. Casos como el exitoso programa Caixa Aquí de Brasil (véase Bebczuk, 2008) muestran el efecto en la bancarización de aumentar el número y alcance de las sucursales, replicándose en países como India y México (Banco Mundial, 2014).

La expansión de la red bancaria puede deberse tanto a una mejor regulación estatal —permitiendo la creación de, por ejemplo, puntos de acceso extrabancarios— como mediante la promoción de tecnologías financieras que reduzcan los costos de operación, tanto para los usuarios como para las instituciones financieras. Ejemplos exitosos de este tipo de políticas en la última década fueron la introducción de bancarización vía teléfonos celulares en Kenia (Suri y Jack, 2016)

7 Es importante tener en cuenta que en todos los enfoques se hace referencia a políticas que promuevan la bancarización, es decir que generen un mayor uso, y no se tienen en cuenta políticas que afecten dimensiones como la calidad, que podrían ser muy relevantes en otros contextos. Además, algunas políticas pueden justificarse desde varios de los enfoques que se presentan, como la bancarización obligatoria del pago de salarios, que puede justificarse tanto a partir de las externalidades positivas como de los problemas informativos.

y Níger (Aker et ál., 2014), utilizando la red de telefonía móvil como base de infraestructura para montar los servicios financieros correspondientes. Es particularmente relevante el rol del Estado en este punto para permitir a las empresas generar nuevos modelos de negocio, garantizando una regulación acorde a los servicios que prestan.

El riesgo asociado al uso de servicios bancarios y la inestabilidad macroeconómica pueden ser factores relevantes para explicar el bajo nivel de bancarización (Rojas Suárez, 2016). Con el uso de una cuenta bancaria, el agente entrega a un tercero algunos de sus activos a condición de poder utilizarlos en el futuro. En economías que presentan recurrentes crisis financieras, o donde exista una volatilidad constante sobre las variables macroeconómicas, es posible que los agentes evalúen de forma racional no incorporarse al mercado financiero por la probabilidad de insolvencia de las instituciones financieras. En este aspecto, las políticas micro y macroprudenciales para regular el sistema financiero favorecen la bancarización al reducir el riesgo sistémico e individual de cada banco (véase, por ejemplo, Brunnermeier et ál., 2009), así como también las políticas que reduzcan la volatilidad de variables macroeconómicas como la inflación o las tasas de interés generan un menor riesgo global en el sistema financiero.

A pesar de la simpleza y robustez de este enfoque, existen al menos dos importantes limitantes: no se tiene en cuenta la existencia de barreras al acceso, ni tampoco se consideran problemas en relación a la información disponible que tienen los agentes: este enfoque se limita a evaluar la exclusión *voluntaria* en un marco de información completa, sin considerar que pueden existir barreras de otra índole. Los siguientes apartados busca ampliar el enfoque neoclásico.

## ***B. La exclusión involuntaria: un enfoque teórico basado en la exclusión sociocultural***

El segundo enfoque, que busca explicar la exclusión financiera a partir de la exclusión involuntaria, de la limitación en el acceso a los servicios bancarios, considera la exclusión financiera como un fenómeno multidimensional, que va más allá de cuestiones meramente económicas, incorporando factores como la discriminación a determinados perfiles socioeconómicos (en base a religión, grupo étnico, género, etc.), barreras idiomáticas, barreras educativas y restricciones de documentación o condiciones al servicio que generan que determinados grupos sociales se vean excluidos del sistema financiero, aun cuando ellos estuvieran interesados en formar parte del mismo.

Con respecto a la discriminación a determinados perfiles socioeconómicos, el sistema financiero puede replicar prácticas discriminatorias insertas en la sociedad de forma tal que grupos ya marginados encuentran una barrera a la hora de ingresar al mismo. Es claro que las prácticas discriminatorias constituyen un fenómeno mucho más amplio que la mera exclusión financiera, ya que afectan de forma transversal a la vida de los miembros de estos grupos marginalizados. Si bien el análisis de las políticas que intentan reducir la discriminación se encuentra más allá del objeto de este trabajo —sin por ello dejar de considerar su importancia en la resolución de este tipo de problemáticas—, políticas que prohíban la discriminación institucional pueden ser medidas efectivas para reducir su impacto (Carbo et ál., 2007).

Las barreras idiomáticas pueden representar un factor clave en la exclusión financiera. Existen casos en los cuales los servicios financieros son ofrecidos en un idioma diferente a los utilizados de

forma cotidiana por ciertos grupos. Esto es especialmente importante en algunos grupos sumamente vulnerados, como migrantes, refugiados o descendientes de pueblos originarios. Por lo tanto, políticas que favorezcan la creación de servicios que se acerquen a las verdaderas necesidades de los potenciales usuarios —como los servicios financieros en su lengua materna— son de vital importancia para su inclusión, cuestión que puede ser promovida por el Estado de forma directa mediante incentivos económicos a las empresas que cumplan estos objetivos de inclusión. Además, pueden existir barreras educativas al acceso al sistema financiero, como pueden serlo, de forma particular, el analfabetismo, a pesar de que en Argentina no se trata de un problema generalizado.

Otro factor que puede ser relevante para el acceso se relaciona con la documentación y las condiciones necesarias para utilizar los servicios financieros. Si bien es importante la existencia de reglamentación en torno a la incorporación de nuevos agentes al sistema financiero, en particular para evitar casos de fraude o de lavado de dinero, la documentación excesiva puede ser una importante barrera al acceso (Ozili, 2020). Sobre este punto es importante que las autoridades reguladoras encuentren un equilibrio entre el control de prácticas ilícitas y la limitación del servicio a personas que no cumplen con las condiciones impuestas. Asimismo, la utilización de nuevas tecnologías para la identificación individual puede reducir las precondiciones necesarias para insertarse en el sistema financiero (Giné, Goldberg y Yang, 2012).

Existe un último factor cultural, importante en algunos contextos nacionales: la autoexclusión de personas por incompatibilidad con sus principios religiosos (Banco Mundial, 2014). Al igual que en los casos anteriores, un mejor diseño de los productos financieros

que sean compatibles con las creencias de estos individuos tiene el potencial de resolver este tipo de exclusión.<sup>8</sup>

### **C. Un enfoque basado en los problemas informativos**

El tercer y último enfoque considera que los agentes no se encuentran en un contexto de información perfecta, por lo que pueden estar estimando incorrectamente los costos y beneficios relacionados con los servicios financieros. En particular, esta perspectiva se relaciona de forma directa con la escuela de pensamiento que considera a las capacidades financieras como principales limitantes de la inclusión financiera (Ozili, 2020).

Utilizando los mismos conceptos que en el modelo neoclásico, lo que se plantea es que existe una “desconexión” entre los costos y beneficios de la bancarización desde el punto de vista de los agentes (que se denominarán, en adelante, costos y beneficios “subjetivos”) y los verdaderos costos y beneficios que estos generan. Esta diferencia entre los valores “verdaderos” y los valores “subjetivos” se amplifica a medida que un agente tiene menores capacidades financieras:<sup>9</sup> si el agente posee capacidades financieras mínimas,

8 Si bien en algunos trabajos este tipo de exclusión se categoriza como *voluntaria*, en este trabajo se considera como *involuntaria*, ya que el agente no tiene un verdadero acceso al sistema financiero, principalmente porque solo puede acceder a productos incompatibles con sus creencias, productos que no están dispuestos a consumir.

9 En este trabajo se utiliza el concepto de “capacidades financieras” definido por el Banco Mundial: “The term financial capability tends to encompass concepts ranging from financial knowledge (including knowledge of financial products, institutions, and concepts), financial skills (such as the ability to calculate compound interest payments), and financial capability more generally (which includes all the skills, attitudes, and behaviors that enable individuals to use financial services to their advantage). Financial knowledge does not necessarily translate into wise financial behavior, that is, financial capability” (Banco Mundial, 2014, 75).

considerará que el uso de cuentas bancarias no le genera beneficios, así como también sobreestimaré los costos verdaderos de las cuentas bancarias.<sup>10</sup> En consecuencia, ya no se cumple la condición neoclásica donde se relaciona el costo marginal con su beneficio marginal, sino que se comparan los costos y beneficios “subjetivos”, de forma tal que la bancarización es menos probable a medida que las capacidades financieras son menores.

Esta diferencia entre costos “objetivos” y “subjetivos” puede entenderse a partir de una incorrecta percepción de los costos de apertura, mantenimiento y uso de las cuentas (por ejemplo, interpretando que son productos con precio elevado, cuando en verdad son gratuitas), o bien puede ocurrir que el agente perciba de forma incorrecta el riesgo relacionado a mantener sus fondos en un banco. En muchas ocasiones, esto se relaciona con la desconfianza que la población no bancarizada tiene de las instituciones financieras, en algunos casos basados en los efectos de crisis financieras sobre los activos que tenían insertos en estas instituciones —tanto propios como de personas cercanas— (Bebczuk, 2008), así como también por malas experiencias previas con el servicio e incluso la sensación de ser estafado por los bancos debido a sus políticas poco transparentes de precios (Banco Mundial, 2014).

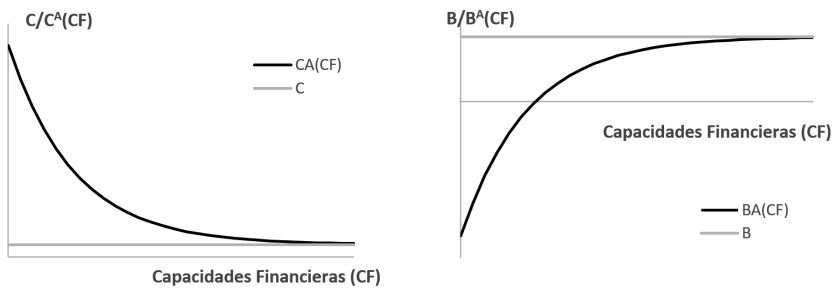
Por lo tanto, lo que se considera a partir de este modelo es que, en presencia de agentes con bajas capacidades financieras, es probable que estos se autoexcluyan del sistema financiero, aun cuando en el modelo con información perfecta —i.e. si pudieran conocer los verdaderos costos y beneficios— sí querrían bancarizarse. El

10 Si bien es posible que un agente subestime los costos y/o sobreestime los beneficios, esto no puede ser un fenómeno de equilibrio: al formar parte del sistema financiero, el agente corregirá sus expectativas en base a su experiencia. Por lo tanto, solo es relevante el caso descrito para el problema de la bancarización.

Gráfico 1 resume la idea principal de este enfoque. En definitiva, se trata de entender el problema de la bancarización desde el enfoque de la exclusión voluntaria, pero considerando la posibilidad de una distorsión sobre los costos y beneficios del servicio desde la perspectiva del agente. Por lo tanto, a mayores capacidades financieras, a mayor conocimiento y capacidad de desenvolverse en el ámbito bancario, los costos y beneficios se aproximan a los verdaderos costos y beneficios.

Habiendo planteado el efecto que las capacidades financieras tienen sobre la decisión de bancarizarse, es relevante preguntarse por qué puede ocurrir que existan diferencias en las capacidades financieras entre los agentes. Existen al menos tres factores que potencialmente explican estas diferencias, que se exponen a continuación.

**Gráfico 1.** Los costos y beneficios “verdaderos” y “subjetivos” de los servicios financieros en función de las capacidades financieras



Nota: En el gráfico de la izquierda, se muestran los Costos desde la perspectiva del agente ( $CA$ ) en función de las Capacidades Financieras ( $CF$ ), y se comparan con los Costos verdaderos ( $C$ ). En el gráfico de la derecha se muestran los Beneficios desde la perspectiva del agente ( $BA$ ) en función de las  $CF$ , y se comparan con los verdaderos beneficios ( $B$ ).

En primer lugar, la educación formal es un fenómeno que se encuentra estrecha, pero no perfectamente correlacionado con las encuestas disponibles sobre capacidades financieras (Banco Mundial, 2014). Si bien existen importantes razones para considerar la educación formal como un factor relevante en las capacidades financieras, la evidencia empírica muestra un vínculo imperfecto entre conocimiento financiero (en muchos casos que surge de la educación formal) y capacidades financieras (Banco Mundial, 2014). En particular, este vínculo imperfecto se mantiene para la Argentina (CAF-BCRA, 2019).

El segundo aspecto a considerar es el efecto del marketing que realizan los bancos. El fenómeno del marketing segmentado consiste en una práctica que, desde la visión de los bancos privados, tiene una base completamente racional: concentrar los esfuerzos de publicidad hacia los sectores con mayores ingresos, con mayor poder de compra. Este tipo de prácticas reduce la información disponible que los potenciales clientes de bajos recursos tienen a su alcance, vía una menor publicidad en zonas de bajos recursos y/u ofreciendo productos que claramente no están diseñados para personas con ingresos reducidos (Collard et ál., 2001). En definitiva, esta menor información que llega a los agentes de bajos recursos puede distorsionar su visión del sistema bancario, considerando que los precios serán mayores, y/o que los productos, al no estar diseñados para personas con su nivel de ingresos, no les reportarán beneficios. Entonces, mientras que el marketing puede afectar positivamente las capacidades financieras de algunos agentes, informándoles sobre productos que pueden adquirir, el marketing segmentado genera que las personas de bajos recursos no actualicen sus percepciones.



Un último aspecto importante puede ser el efecto de las redes interpersonales. Muchos trabajos han mostrado la importancia de las redes interpersonales para reforzar las capacidades financieras (Banco Mundial, 2014). Las redes interpersonales pueden favorecer estas capacidades mediante la difusión de información entre agentes (Katzman, 2001). Es altamente probable que una persona que acceda a algún servicio financiero y que pueda utilizarlo exitosamente recomiende a personas cercanas su uso, difundiéndolo. Las redes interpersonales pueden ayudar a explicar parte de la correlación entre el ingreso y la bancarización, ya que las personas de mayores recursos tienen una menor barrera de entrada, por lo que pueden difundir el uso mediante sus redes y potenciar las capacidades financieras de sus allegados transmitiéndoles los verdaderos costos y beneficios, viéndose esto potenciado por el marketing segmentado.

En relación a las políticas para resolver los problemas informativos, existen dos líneas diferentes: por un lado, se encuentran las políticas educativas; por el otro, las políticas que buscan difundir la información faltante mediante el marketing. En el plano de las políticas educativas, algunos autores sostienen la importancia de la inclusión de contenido relacionado con conceptos básicos de negocios y cálculo financiero en el sistema educativo. En general, este tipo de políticas busca fomentar el conocimiento financiero (*financial knowledge*) de los agentes, intentando alcanzar una inclusión social desde un sentido amplio. A pesar de los evidentes efectos que se esperan a partir de la educación financiera en las instituciones formales, la conexión entre el conocimiento financiero y las capacidades financieras no es tan directo, y en muchos casos las políticas educativas no fueron eficientes en evaluaciones costo-beneficio (Fernandes, Lynch y Netemeyer, 2014), aunque algunas intervenciones educativas más

focalizadas han obtenido resultados sumamente positivos (Banco Mundial, 2014). Con respecto a la segunda categoría de políticas, la evidencia es aun más reducida, pero no por ello deja de ser importante. La idea detrás del marketing implementado por el sector público es simple: dado que el mercado deja de lado a sectores con bajos recursos mediante el marketing segmentado, el sector público podría cubrir este espacio con publicidad equivalente que provea información sobre cuentas bancarias y otros productos financieros. Si los agentes no conocen la normativa vigente es poco probable que esta sea efectiva, dado que la percepción de los agentes de las barreras puede mantenerse latente. En resumen, este grupo de políticas busca resolver los problemas informativos sobre los servicios financieros mediante la publicidad y las campañas de información.

### **¿Qué modelo es el más apropiado para Argentina?**

Una vez definidos los tres modelos teóricos principales para abordar la problemática de la exclusión financiera, y habiendo entendido las diferentes políticas que cada uno de ellos recomienda, es interesante evaluar cuál o cuáles de estos modelos son válidos para la Argentina en la actualidad, en pos de realizar políticas efectivas para solucionar este problema. Para ello, se utiliza los datos obtenidos por la encuesta del Banco Mundial *Global Findex Survey*, del año 2017 (Demirguc-Kunt et ál., 2018).<sup>11</sup> De forma particular, una de las preguntas más relevantes en esta encuesta se dedica a consultar a las personas que no poseen cuentas por qué razón no las tienen; es decir, se analizan las

11 En Argentina se tomó una muestra representativa nacional de mil personas, la cual excluye de su población a zonas rurales dispersas, que comprenden el 5.7% de la población argentina (Demirguc-Kunt et ál., 2018b).

barreras autopercebidas a la bancarización. Para entender la validez de cada uno de los modelos definidos en la sección previa se utilizan estas respuestas, ya que ofrecen información directa respecto a la toma de decisiones del individuo. Los resultados de esta pregunta se resumen en la Tabla 2. Barreras al acceso de autopercebidas. Es importante destacar que al responder las personas podían seleccionar todas las opciones que creyeran apropiadas.

En primer lugar, destaca en la tabla la relevancia tanto de la falta de dinero como del costo de los servicios como fundamento para no bancarizarse: si se evalúan en conjunto, el 73% de los encuestados seleccionó alguna de esas dos opciones. Esto contrasta de forma directa con el hecho de que las cuentas en Argentina son gratuitas. Las personas que respondieron “Los servicios financieros son muy costosos”, sin duda se encuentran mal informadas: esto representa evidencia a favor del tercer enfoque, relacionado a los problemas informativos. En este sentido, parece ser que el 43% de las personas no bancarizadas pueden analizarse bajo esta perspectiva.

**Tabla 2.** Barreras al acceso de autopercebidas.

¿Cuál de las siguientes es una razón por la cual usted no posee una cuenta en un banco o institución financiera formal? (seleccione todas las que apliquen)	% sin cuenta, mayores a 15 años	% sin cuenta, edad 15+, única opción seleccionada
No tiene suficiente dinero	59%	12%
Los servicios financieros son muy costosos	43%	1%
No necesita servicios financieros	38%	3%
No tiene la documentación necesaria	30%	2%
No confía en las instituciones financieras	25%	2%
Alguien en su familia ya tiene una cuenta	23%	2%

Las instituciones financieras están muy lejos	11%	0%
Motivos religiosos	3%	0%

Fuente: elaboración propia en base a *The Global Findex Database 2017* (microdata), disponible en: <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/3324>.

Con respecto a las personas que respondieron “No tiene suficiente dinero”, el panorama no es tan claro: podría ser tanto que la persona está mal informada (enfoque de problemas informativos), como que los costos sean demasiado elevados en relación a los beneficios (enfoque de exclusión voluntaria). De la misma forma, entre las personas que respondieron “No necesita servicios financieros” es complejo distinguir entre el primer modelo y el tercero, a pesar de que, muy probablemente, estos casos se alineen con el modelo de exclusión voluntaria. Más adelante se evalúan de forma específica cuáles de estos casos pueden ser válidos.

En segundo lugar, el 30% de las personas declaró que “no tiene la documentación necesaria” para abrir una cuenta. De ser verdadera esta afirmación, el segundo enfoque aplica de forma específica para este grupo: las personas no están bancarizadas ya que se enfrentan con barreras formales. De la misma forma, este segundo enfoque parece aplicarse al 3% que respondió que no tiene una cuenta por motivos religiosos, ya que evidentemente estos productos financieros no están diseñados para ser compatibles con sus creencias.

En tercer lugar, la desconfianza respecto a las instituciones financieras parece cobrar un rol relevante, con el 25% de la muestra destacándola como una causa para no bancarizarse. En este sentido, es probable que, dada la robustez actual del sistema financiero argentino, se trate de una desconfianza basada en la falta de información, por lo que el tercer modelo parece aplicar en este grupo.

En cuarto lugar, el 23% de las personas respondió “Alguien en su familia ya tiene una cuenta”. En este caso, el modelo válido es indiscutiblemente el de exclusión voluntaria, ya que las personas estarían accediendo a los beneficios de la tenencia de una cuenta sin incurrir en el costo de oportunidad. De la misma forma, el 11% declaró la lejanía a las instituciones financieras como un problema, validándose de igual forma el primer modelo.

En última instancia, es interesante destacar que prácticamente ninguna respuesta fue seleccionada sistemáticamente de forma única: a excepción de la respuesta “No tiene suficiente dinero”, todas las demás opciones fueron seleccionadas, en su amplia mayoría, en conjunto con otras opciones. Esta información, por un lado, muestra cómo el fenómeno de la bancarización es multicausal, por lo que es importante evaluar la totalidad de las barreras para realizar una política de inclusión apropiada, y por el otro evidencia que es necesario entender las relaciones entre las respuestas a las diferentes preguntas para obtener más información sobre esta muestra.

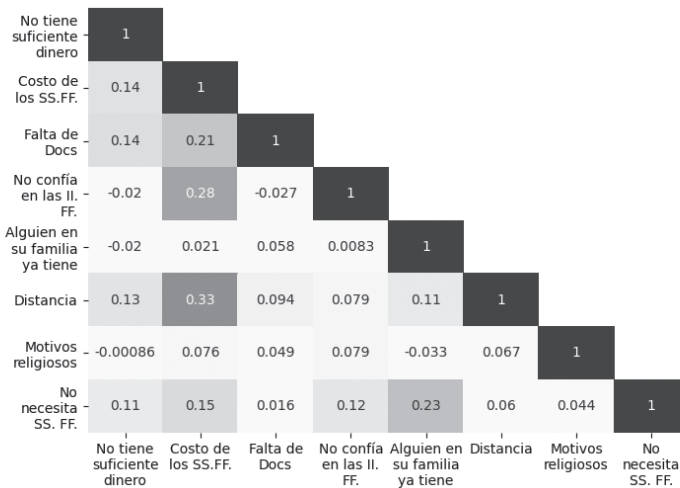
Por este motivo, en el Gráfico 2 se muestran las correlaciones entre cada una de las respuestas. Específicamente, se exponen los coeficientes de correlación,<sup>12</sup> destacando aquellos que son significativos y numéricamente relevantes. Si bien existen relaciones entre prácticamente todas las variables, surgen dos importantes conclusiones a partir de este gráfico.

En primer lugar, la respuesta “Los servicios financieros son muy costosos”, que, como mencionamos, señala un desconocimiento respecto a los verdaderos costos de las cuentas, se correlaciona significativamente con la desconfianza, la falta de documentación, y la distancia. Como se mencionó, la relación con la desconfianza

12 La correlación entre ambas variables se calculó como el coeficiente de Pearson.

es clara, ya que las personas mal informadas son más propensas a desconfiar de ellas. Sin embargo, la correlación con la distancia es un resultado interesante: esto representa evidencia a favor de la hipótesis de la adquisición de capacidades financieras vía redes interpersonales y vía el acceso, así como también del marketing segmentado. En otras palabras, puede entenderse que la distancia potencia la desinformación, ya que se espera (a partir del primer modelo) que haya menor cantidad de personas bancarizadas cuanto más lejos se encuentren de las sucursales, al tiempo que el marketing en esas regiones disminuye el conocimiento sobre los servicios. Con respecto a la falta de documentación, pueden ocurrir dos cosas diferentes: o bien la persona está desinformada respecto a los requerimientos de documentación (tercer modelo), o bien la falta de documentación genera que su conocimiento no se actualice (segundo modelo, ya que existen barreras de documentación, sumado al tercer modelo, ya que la persona está desinformada).

**Gráfico 2.** Correlación entre las Barreras al acceso.



Fuente: Elaboración propia en base a *The Global Findex Database 2017* (microdata), disponible en: <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/3324>.

En segundo lugar, hay una correlación marcada, aunque no tan importante como podría haberse esperado, entre las personas que respondieron “No necesita servicios financieros” y las que respondieron “Alguien en su familia ya tiene una cuenta”: el 35% de las personas que respondieron que no necesitan servicios dijeron que alguien en su familia tiene una cuenta. En otras palabras, más de un tercio de estos no demandan servicios financieros debido a que acceden a los beneficios de la tenencia de una cuenta sin incurrir en el costo de oportunidad de abrir una, por lo que para ellos el primer modelo es válido. De todas formas, el grupo que afirmó no necesitar los servicios financieros también se correlaciona con las personas que están mal informadas (aquellas que dicen que los servicios son demasiado costosos y con la desconfianza), por lo que es probable que una parte de esta “falta de demanda” se deba a problemas informativos, es decir, al tercer modelo.

En último lugar, de las personas que declararon “No tiene suficiente dinero”, algunas también respondieron que los costos de los servicios y la distancia impedían su bancarización. Con respecto al primer caso, estos evidentemente consideran que no poseen dinero suficiente porque se encuentran estimando incorrectamente los costos de las cuentas, por lo que el tercer modelo es el válido. Con respecto al segundo grupo, la distancia podría ser prohibitiva ya que los costos de transporte, si las distancias son largas, pueden ser elevados; entonces, este grupo entra dentro del primer modelo, ya que es el costo de oportunidad (que incluye el transporte al lugar) el que impide la bancarización.

## **A modo de conclusión**

Los tres modelos descritos en este trabajo, que entienden a la exclusión financiera desde el plano individual, pero que en el agregado explican fenómenos sociales, proponen políticas diametralmente diferentes para resolver esta problemática. El primer modelo, que considera la exclusión como un fenómeno voluntario, propone expandir la red bancaria, desarrollar tecnologías con menores costos y la reducción del riesgo macrofinanciero. El segundo, que considera la exclusión involuntaria, propone reducir las barreras legales para la adquisición de servicios financieros y limitar la discriminación institucional. El tercero, que enfatiza los problemas informativos como causa de la exclusión, proponen campañas de comunicación y educación financiera para fomentar la inclusión.

Entonces... ¿cuál es el modelo más apropiado para entender la exclusión financiera en Argentina? ¿Es un problema de exclusión voluntaria o involuntaria? ¿El problema es la demanda de servicios, o la falta de oferta? ¿Hay que mejorar la regulación para eliminar barreras formales al acceso, o es la falta de información el problema?

La principal conclusión de este trabajo es que la respuesta a este interrogante no es única, sino que se trata de un fenómeno multicausal, cuyo abordaje debe ser integral. Los resultados de la encuesta Findex proponen que ninguno de los tres modelos debe ser descartado a priori, aunque pareciera existir una cierta jerarquía.

Por una parte, es evidente que existe una desinformación marcada entre la población no bancarizada respecto a los costos de los servicios, así como también, probablemente, de la documentación necesaria para abrir una cuenta.<sup>13</sup> Además, hay una marcada

13 Actualmente, con la sola presentación del DNI, la persona tiene derecho a abrir una cuenta bancaria.



desconfianza hacia las instituciones financieras. En ambos casos, es probable que campañas de comunicación que resuelvan el problema del marketing segmentado sean políticas sumamente eficientes, ya que atacarían una de las principales causas de la exclusión, al tiempo que no son particularmente costosas. Para ello, las campañas de comunicación deben ser claras, pero suficientemente informativas como para modificar el comportamiento de las personas.

Por otra parte, evidentemente existe un problema de acceso relacionado a la distancia a los puntos de acceso, así como también existe un cierto desinterés relacionado a la bancarización. Sobre lo primero, la expansión de la red bancaria puede ser sumamente efectiva, pero teniendo en cuenta que esta debe realizarse en las regiones de menor densidad de puntos.<sup>14</sup> Sobre lo segundo, como se mencionó, es probable que una parte del grupo, al tener acceso vía su familia, no requiera cuentas personales propias; sin embargo, las campañas de información podrían cambiar esta actitud respecto a las cuentas.

A modo de cierre, es importante destacar que las situaciones particulares de cada provincia y ciudad son sumamente diversas, por lo que es de vital importancia evaluar estos modelos a nivel particular. A modo de ejemplo, es probable que en la provincia de Buenos Aires, región con mayor cantidad de PDA, el problema de la distancia no sea tan relevante si se evalúan las ciudades, en relación a, por ejemplo, la provincia de Formosa o la de San Juan. De la misma forma, si bien hay una amplia red bancaria en la provincia de Buenos Aires, el problema de la bancarización siguen en pie, por lo que es probable que, en tales casos, el tercer modelo sea sumamente

14 Como se mencionó antes, este artículo se centra en políticas para fomentar el uso: no hay dudas de que una expansión de los puntos de acceso mejorará la calidad del servicio, pero esta podría no fomentar la inclusión si se realiza únicamente en zonas que ya poseen elevados puntos.

válido. En este sentido, es muy importante la generación de información del lado de la demanda a nivel provincial/regional, de forma tal que se puedan realizar políticas que resuelvan el origen de la problemática acorde con cada situación particular.

## **Bibliografía**

- Aker, J. et ál. (2014), “How do electronic transfers compare? Evidence from a mobile money cash transfer experiment in Niger”, *CGD Working Paper*, 268, Washington, D. C.
- Allen, Franklin et ál. (2016), “The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts”, *Journal of Financial Intermediation*, 27.
- Ashraf, N., D. Karlan y W. Yin. (2010), “Female Empowerment: Further Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines”, *World Development*, 3(38).
- Banco Mundial (2014), *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*, Washington D. C., doi:10.1596/978-0-8213-9985-9.
- BCRA y CAF (2017), *Encuesta de medición de capacidades financieras en Argentina*, Banco Central de la República Argentina.
- Bebczuk, R. (2008), “Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean: Review and Lessons”, CEDLAS, *Documento de Trabajo*, 68.
- Brunnermeier, M. K. et ál. (2009), *The fundamental principles of financial regulation*, International Center for Monetary and Banking Studies/ Centre for Economic Policy Research.
- Carbo, S., Gardener, E. y Molyneux, P. (2007), “Financial Exclusion in Europe”, *Public Money & Management*, 1(27), 21-27.
- Collard, S., Kempson, E. y Whyley, C. (2001), *Tackling financial exclusion, An area-based approach*, Bristol, U. K., The Policy Press and the Joseph Rowntree Foundation 2001.

- Demirguc-Kunt et ál. (2018), *The Global Findex Database 2017*, Washington D. C., World Bank.
- (2018b), *2017 Global Findex Survey Methodology*, Washington D. C., World Bank.
- Dupas, P. y Robinson, J. (2013), “Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya”, working paper, University of California, Santa Cruz, Department of Economics.
- Fernandes, D., Lynch, J. G., y Netemeyer, R. G. (2014), “Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors”, *Management Science*, 8(60).
- Giné, X., Goldberg, J., y Yang, D. (2012), “Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi”, working paper, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Jack, W. y Suri, T. (2014), “Risk Sharing and Transactions Costs: Evidence from Kenya’s Mobile Money Revolution”, *American Economic Review*, 1(104).
- Karlan, D., et ál. (2016), “Getting to the top of mind: How reminders increase saving”, *Management Science*, 12(62). <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2296>.
- Kaztman, R. (2001), “Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos”, *Revista de la CEPAL*, 75, disponible en <http://hdl.handle.net/11362/10782>.
- Ministerio de Hacienda, Argentina (2019), *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera*.
- Morawczynski, O. y Pickens, M. (2009), “Poor People Using Mobile Financial Services: Observations on Customer Usage and Impact from M-PESA”, CGAP Brief, Washington D. C., World Bank.

Ozili, P. (2020), “Financial inclusion research around the world: a review”, *Forum for Social Economics*, 4(50), <https://doi.org/10.1080/07360932.2020.1715238>.

Rodríguez, C., y Saavedra, J. E. (2019), “The persistent effects of youth savings reminders: Experimental evidence from text-message campaigns in Colombia”, *Journal of Development Economics*, 139.

Rojas-Suarez, L. (2016), “Financial Inclusion in Latin America: Facts and Obstacles”, Discussion Paper N° IDB-DP-464, Inter-American Development Bank.

Sahay, R. et ál. (2015), “Financial Inclusion: Can it Meet Multiple Macroeconomic Goals?”, IMF Staff Discussion Note, Monetary and Capital Markets Department.

Uribe Mejía, C. (2015), “Bancarización y empoderamiento femenino”, *Revista Desarrollo y Sociedad*, 75, <https://doi.org/10.13043/dys.75.7>.

# INCLUSIÓN FINANCIERA Y EMPODERAMIENTO DE LA MUJER: ANÁLISIS, DESAFÍOS Y PROPUESTAS PARA ARGENTINA EN LA ERA DIGITAL

PAMELA GIACHERO Y ABRIL EMILIANI

## **Introducción**

La inclusión financiera es un tema que cada día se destaca más como prioridad en materia de desarrollo económico. Desde principios del año 2000 puede vislumbrarse una incipiente importancia del mismo al integrarse como objetivo común en la agenda mundial, en las políticas públicas de distintos gobiernos y secretarías de Hacienda, así como en diversos organismos internacionales y bancos centrales, entre otros. Esto es debido a que en aquellos años la evidencia empírica demostró su importancia como herramienta de bienestar y mejoramiento de la calidad de vida de las personas, así como de superación de la pobreza y generación de desarrollo económico.

Sin embargo, la inclusión financiera conlleva un gran desafío, donde es una realidad que el sistema financiero y las oportunidades en el mismo no llegan a todos los ciudadanos, y esto se ve

acentuado en diversos grupos excluidos, siendo uno de ellos las mujeres, que a nivel mundial cuentan con menos oportunidades económicas, financieras y laborales. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), menos de la mitad de todas las mujeres elegibles participan en la fuerza laboral, en contraposición con el 75% de los hombres.

Y es que, a pesar de los grandes avances científicos y tecnológicos de este último siglo, todavía siguen vigentes grandes brechas de género, donde las políticas de inclusión y el alto grado de conciencia respecto a esto no han logrado obtener la justicia, equidad e inclusión correspondiente. Esto es debido a que no solo hacen falta cambios en costumbres o aspectos legales y sociales, sino que además se necesitan instituciones financieras con productos innovadores y eficientes para las mujeres.

Respecto a esto, gracias a la gran globalización y la digitalización de las cosas es que actualmente nos encontramos con nuevas empresas que actúan en la industria, con productos y servicios financieros digitales que se alejan de lo brindado por la banca tradicional y vienen a revolucionar el modo en que estos son prestados, logrando vencer muchas barreras que se alzan en torno a la inclusión financiera vinculadas con la infraestructura física, los factores económicos, la falta de educación financiera y por sobre todo la informalidad económica (Grossi, 2019). Estas compañías de origen digital son las conocidas Fintech, por las siglas en inglés: *finance* y *technology*, las cuales, en conjunción con las políticas públicas estatales, tienen el potencial de impulsar la inclusión financiera y achicar la brecha de género existente.

Es por esto que el presente ensayo aborda la inclusión financiera bajo la perspectiva de género, buscando plasmar la relación

existente entre el empoderamiento de la mujer y la inclusión financiera, teniendo presente el potencial de las Fintech en conjunto con las políticas del Estado para el logro de una mayor inclusión financiera y una reducción de las brechas de género, que permitirán el crecimiento y el desarrollo económico de nuestro país. Es central en este ensayo demostrar cómo la inclusión financiera se ha situado en el centro del empoderamiento económico del género femenino y esgrimido como estandarte en el camino hacia la igualdad de género.

Este trabajo estará estructurado de la siguiente forma: en la primera sección se analizan los principales conceptos, entre ellos el de inclusión financiera, el empoderamiento de la mujer y las compañías Fintech. Luego de esto, la segunda sección detalla la importancia de centrarse en la mujer dentro de la industria financiera, y lo que esto conlleva para el desarrollo económico y social. En la tercera sección se discute la situación actual de Argentina, considerando sus limitaciones y desafíos, su trayectoria en la realización de políticas orientadas a la inclusión financiera, en particular del género femenino, y el estado actual de desarrollo de las Fintech. En la cuarta sección se considerarán antecedentes de otros países al momento de realizar acciones que favorezcan a la mujer en materia de inclusión financiera. La quinta sección se centra en listar una serie de propuestas de políticas públicas referidas al tema en cuestión que se podrían aplicar en Argentina a fin de reducir las brechas de género y mejorar la inclusión financiera, incluyendo propuestas dirigidas a las compañías financieras digitales que operan en el mercado privado bajo una perspectiva de género. Por último, presentamos las conclusiones y discutimos los principales resultados.

## Marco conceptual

Si bien en la actualidad no nos encontramos con una teoría establecida y consensuada respecto a la inclusión financiera de la mujer, sí se ha hecho hincapié en la importancia de fomentarla, debido a que es una herramienta clave para lograr el empoderamiento de este grupo excluido. Es por esto que la inclusión financiera surge más bien como un medio para llegar a una sociedad eficiente y justa.

Kofi Annan, ganador del Premio Nobel de la Paz en 2001, fue el primero en utilizar este término en diciembre de 2003, y a partir de allí es que se ha popularizado y han surgido múltiples definiciones del mismo. En la actualidad, gran parte de los organismos internacionales que abordan la inclusión financiera han establecido diferentes definiciones e indicadores, sin lograrse aún un consenso, generando una naturaleza multidimensional del concepto de inclusión financiera en relación al acceso, uso y calidad del mismo.

Sin embargo, una de las definiciones más actuales y aceptadas es la brindada por el Banco Mundial (2018), que establece:

Inclusión financiera significa que individuos y empresas tengan acceso a productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades de transacciones, depósitos, ahorros, créditos y seguros distribuidos de una manera responsable y sustentable.

A partir de esta definición es que podemos manifestar que si bien la posesión de una cuenta bancaria suele ser concebida como parámetro de inclusión financiera, esta abarca mucho más, y se



encuentra también relacionada con el acceso y el uso efectivo de servicios y productos financieros en general. Hoy en día, y sobre todo gracias al desarrollo de las Fintech, se puede acceder a ciertos beneficios financieros sin siquiera contar con una cuenta bancaria.

Y en correlación a esto surge el término “bancarización” para medir la inclusión financiera, la cual está dada por el acceso y el uso de los servicios financieros, segmentándola en tres grupos: bancarizados, semi bancarizados y no bancarizados (Accenture, Cámara Argentina de Fintech, 2018). La diferencia entre estas puede verse en la siguiente figura:

Figura 1

<b>Bancarizados</b>	<b>Semibancarizados</b>	<b>No bancarizados</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posee cuenta bancaria.</li> <li>- Acceso a servicios financieros diversos.</li> <li>- Utiliza con frecuencia ambas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posee cuenta bancaria y la posibilidad de acceder a otros servicios bancarios.</li> <li>- Administra sus finanzas mediante transacciones en efectivo y entidades extrabancarias.</li> <li>- Depende de financiamiento alternativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No posee acceso a una cuenta bancaria u otro servicio financiero.</li> <li>- Administra sus finanzas mediante transacciones en efectivo y entidades extrabancarias.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe Ecosistema Fintech Argentino (2018).

Una nueva figura que se encuentra penetrando en los distintos sectores que utilizan servicios financieros son las antes mencionadas Fintech, que se convierten en un pilar para la

inclusión financiera en la era digital. La palabra “fintech” apareció por primera vez en los buscadores en 2005, pero no se extendió masivamente ni se viralizó hasta el año 2014 (Bosch Liarte y Bosch Liarte, 2016). Si bien nos encontramos con dispersas empresas Fintech, como ser Bloomberg y Paypal, que fueron creadas durante las décadas del ochenta y noventa, este segmento creció exponencialmente recién a partir de la crisis mundial del año 2008 (Carballo, I. E., y Bartolini, M., 2020).

La Cámara Argentina de Fintech (2018) las define como “empresas de origen digital cuya actividad principal es brindar servicios financieros mediante el uso de la tecnología”. De acuerdo con el tipo de servicio ofrecido, las empresas que conforman el ecosistema Fintech argentino pueden agruparse en ocho categorías: Pagos y transferencias, Préstamos, Servicios Fintech B2B, Inversiones, Insurtech, Blockchain y Cryptomoneda, Financiamiento Colectivo y Seguridad Informática. Incluso dicha Cámara destaca que la inclusión financiera debe ser integral, sostenible, con bienes y servicios financieros útiles y usados, y deben brindarse de manera responsable (Accenture, Cámara Argentina de Fintech, 2018).

Otro gran concepto que ha tomado relevancia especialmente en los últimos quince años, y que se caracteriza además por su multidimensionalidad y subjetividad es el de empoderamiento femenino. Respecto a esto, consideramos que la definición de Rowlands (1997) es la más pertinente; lo define como “Un potencial para ser utilizado en la planeación del desarrollo de manera que garantice que las necesidades de las mujeres sean abordadas” (García, A. F. H., 2019). Este empoderamiento tiene relación con la superación de los estereotipos de género que se encuentran arraigados en la sociedad, y que son las normas, valores, y creencias que se construyen

socialmente entre hombres y mujeres y que son compartidas por la sociedad (Tomás Pérez, 2013).

Y no hay que perder de vista la conceptualización de la palabra género, que se refiere a las diferencias sociales más que las biológicas, entre hombres y mujeres, que han sido aprendidas, que cambian con el paso del tiempo y son propias dentro de cada cultura. Es por eso que el género, a diferencia del sexo, es una construcción cultural, una categoría analítica que puede ser aplicada a todas las áreas del desarrollo social, en lo político, económico, ambiental, social, cultural e institucional (Tomás Pérez, 2013).

### **La importancia de centrarse en la mujer en el mercado financiero**

A lo largo de la historia y a través del tiempo se ha mantenido un mismo fenómeno: la desigualdad de género. El mismo se evidencia con los privilegios que tienen los hombres respecto de las mujeres a través de mayores posibilidades y derechos, que históricamente se le han negado al grupo femenino, y solo hace pocas décadas se han comenzado a reconocer. Esta desigualdad se manifiesta por medio de violencia, discriminación, sometimiento, opresión, subordinación, desequilibrios de poderes entre ambos géneros y vulneración de derechos por parte de la sociedad, fundada en un sistema hetero-patriarcal aún vigente. Estos sucesos en muchos casos están directamente relacionados con el ámbito económico: la dificultad de acceder a trabajos calificados, decentes y registrados, la existencia de diferencias salariales, una mayor posibilidad de caer en la pobreza, subrepresentación dentro de la sociedad, condicionamiento para acceder a ciertos puestos dentro de la sociedad y abusos laborales.

En este contexto se continúa perpetuando la violencia y la desigualdad de género, las mujeres continúan siendo discriminadas y luchan día a día con las dificultades para que se les reconozcan sus derechos, buscando obtener los mismos beneficios que los hombres y llegar así a un cierto nivel de bienestar, tanto propio como de sus familias. Si bien toda persona lucha por sus derechos y busca mejorar su bienestar, para el género femenino esta lucha cuesta el doble. Es necesario reconocer la importancia de la situación específica de las mujeres al hablar de inclusión financiera, debido a la gran brecha entre hombres y mujeres respecto al uso y acceso de servicios financieros.

Si bien tener en cuenta a las mujeres en la inclusión financiera no asegura la eliminación completa de la desigualdad de género, sin duda ayudará a que este grupo de la población pueda mejorar su bienestar, junto con el de sus familias y de la sociedad de la cual forman parte, permitiendo además la posibilidad de independizarse y empoderarse, y en muchos casos salir de situaciones de violencia y sometimiento familiares o laborales. Esto se lograría con una educación financiera y una cartera de bienes y servicios financieros orientados al sector femenino, garantizándole que estos sean efectivos y seguros, permitiéndole así crecer económicamente, controlar sus finanzas y lograr un bienestar superior.

Es importante destacar que las mujeres tienen mayores posibilidades de caer en la pobreza que los hombres, y esto ha sido verificado mundialmente con un análisis de datos de una encuesta en más de 98 países en el año 2017 por parte de ONU Mujeres y del Banco Mundial. Esto se da especialmente dentro de los 20 y 34 años, lo cual coincide con las edades reproductivas, momento de la vida en el que muchas abandonan el mercado laboral y toman a cargo las tareas del

hogar. Además, si observamos la participación de hombres y mujeres por sector de actividad, observamos que la actividad en que más se ocupan las mujeres es como personal doméstico, siendo esta de baja productividad y nivel de remuneración, y generalmente radicada en el ámbito informal. Esto perpetúa la tendencia a la pobreza por parte del grupo femenino, que termina alejado del sistema financiero. Se fundamenta así la importancia de aumentar el acceso a productos y servicios financieros de buena calidad a personas en condiciones de vulnerabilidad para lograr un crecimiento inclusivo y reducir la pobreza, permitiendo al género femenino la posibilidad de participar en el sistema financiero, ahorrar y además invertir en algún proyecto productivo o negocio, en la educación de los hijos y/o en el mejoramiento del hogar (Castillo, 2018).

Con una educación financiera que considere explícitamente a las mujeres, y con un buen sistema jurídico y tecnológico, que garantice la seguridad del sistema financiero, se lograría un camino hacia el progreso social. El importante papel de las mujeres se funda no solo en su gran participación en el porcentaje de la población, sino también en su perfil más responsable, comprometido y leal frente a sus obligaciones en la vida diaria, y también frente a entidades de crédito, y al aprovechamiento que estas realizan en las pocas oportunidades de acceso al crédito que obtienen. De hecho, un estudio realizado por el Banco Mundial de Mujeres (2016) ha demostrado que si los bancos ofrecieran créditos a las mujeres de bajos recursos y estas los tomaran, el PBI per cápita mundial podría aumentar un 12% para el año 2030.

Como última razón de la importancia del género femenino, consideramos relevante mencionar que, de acuerdo con un estudio realizado por *Harvard Business Review* (Silverstein y Sayre, 2009),

las mujeres realizan o tienen una importante influencia en el 94% de las decisiones de compra de muebles de hogar, 92% de las vacaciones, 91% de una vivienda, 60% de un automóvil y 51% de productos electrónicos. Esto quiere decir que participan activamente e incluso realizan por su cuenta la mayoría de las adquisiciones de la unidad familiar. Es debido a esto que es muy beneficioso para la economía considerar especialmente a la mujer para impulsar un mejor acceso y uso de productos y servicios financieros que contemplen pago, financiación y ahorro.

### **Estado actual y barreras a la inclusión financiera de Argentina**

Argentina enfrenta importantes desafíos en materia de inclusión financiera, que se ven profundamente vinculados con diversas problemáticas macroeconómicas y estructurales que obstruyen el camino hacia una sociedad más digitalizada e inclusiva. Uno de los principales desafíos que el sistema financiero presenta es el bajo nivel de profundidad comparado con otros países, que asciende a tan solo un 15% del PBI (BCRA, 2019).

En lo que refiere al uso de servicios financieros, el porcentaje de adultos que posee al menos una cuenta bancaria alcanza el 80,4% (datos a marzo de 2018, según Informe de Inclusión Financiera, BCRA, 2020), lo que evidencia un alto nivel de bancarización. Sin embargo, el problema radica en que la población mayormente no le da uso y extrae el dinero por un cajero, sin tener más relación con su banco, generando un uso deficitario de los servicios y productos financieros disponibles.

A raíz de una encuesta de medición de capacidades financieras realizada por el Banco Central de la República Argentina en

conjunto con el Banco de Desarrollo de América Latina, relevada en 2017, se verificó la falta de participación de las mujeres en el sistema financiero, advirtiéndose que solo el 48% de las mujeres tienen financiamiento a través del mismo. En dicho estudio también se observó que solo un 26% de las mujeres ahorraron en dicho año, y que más de la mitad de quienes ahorraron lo han hecho fuera del sistema financiero, y las causas se hallan principalmente en sus bajos ingresos, falta de educación financiera y falta de oportunidades en comparación con los hombres.

Por otra parte, a partir de los datos brindados por el Informe de Inclusión Financiera (IIF) referidos a julio de 2020 respecto a las brechas de género, podemos obtener el siguiente gráfico:

**Gráfico 1.** Brechas de género respecto al porcentaje de deudores en los distintos grupos de proveedores.

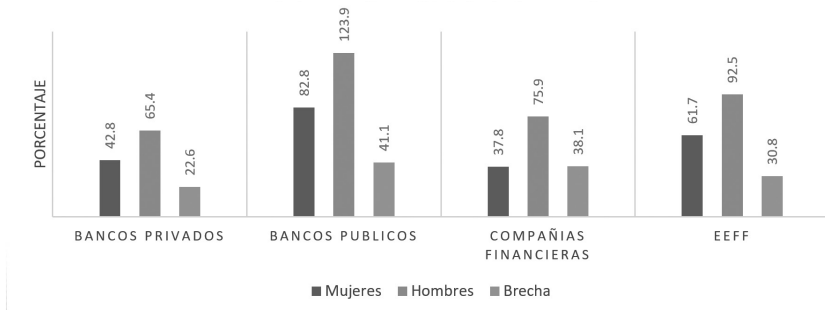


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos a junio de 2020 del IIF.

Este gráfico muestra que, en lo relacionado al porcentaje de deudores en el sistema financiero, existe una brecha que asciende a 3,8 puntos porcentuales, pero que obedece principalmente a los bancos privados (4,3pp), ya que los bancos públicos cuentan incluso con un porcentaje mayor de financiamiento a mujeres que a hombres. Pero el mayor problema radica en los niveles de financiamiento a cada

grupo, como puede verse en el siguiente gráfico, donde la brecha es mucho más significativa:

**Gráfico 2.** Promedio en los distintos grupos de proveedores. Junio 2020.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos a junio de 2020 del IIF.

Respecto al saldo promedio, es evidente que los hombres cuentan con un acceso al crédito mucho más amplio, donde la brecha asciende a 30,8 pp, y se ve con mayor intensidad dentro de los bancos públicos, donde las mujeres se ven afectadas negativamente en sus posibilidades de acceder a financiamiento, con una desigualdad respecto a los hombres que alcanza los 41,1 pp. Esto se ve relacionado además con la brecha de ingresos entre hombres y mujeres: a nivel nacional en promedio el sexo femenino tiene un ingreso que representa el 70% del ingreso de los hombres. Por otra parte, la existencia de un mayor desempleo en detrimento de las mujeres intensifica la brecha.

Por otro lado, también es preocupante la limitación tecnológica que enfrenta nuestro país, plasmada tanto en lo que respecta a conectividad a Internet, ya que existen zonas en las que no hay acceso a Internet, como en la escasa o nula posesión de dispositivos tecnológicos. En este contexto, queda en evidencia que los sectores



de bajos ingresos son los más perjudicados, observando un acceso desigual a lo largo de todo el país a la infraestructura digital. Otra problemática está relacionada con la falta de conocimientos y habilidades digitales y financieras por parte de la población, pues muchos habitantes plantean desconfianza hacia el uso de las mismas por ignorancia respecto a su correcta utilización.

En relación a esto, el desarrollo de las Fintech es especialmente clave para aquellas zonas en las que los puntos de acceso y los canales presenciales de la banca tradicional no llegan, pero que sí poseen conectividad a Internet. Las Fintech se están convirtiendo en un actor social crucial al ofrecer acceso a crédito, financiamiento y educación financiera para los segmentos no bancarizados y semi bancarizados de la población.

Para el año 2020 se identificaron 133 Fintech que operan dentro del ecosistema argentino, especialmente nacionales. El ecosistema se encuentra en un proceso de crecimiento y expansión, marcado por la adopción de nuevas tecnologías y la digitalización, que cobra fuerza en el país. La mayor concentración de estas compañías se encuentra en la provincia de Buenos Aires con 108 empresas, representando el 81,12% del ecosistema. El resto está radicado en tan solo cinco provincias: Mendoza, Córdoba, Jujuy, Tucumán y Santa Fe, lo que denota las grandes posibilidades de desarrollo y ampliación a futuro. Otra característica es que el 69% de las Fintech en Argentina se crearon en los últimos cinco años (Alonso, 2020).

Dentro de la Cámara Argentina de Fintech nos encontramos con la iniciativa “Mujeres Fintech” que busca conectar a más mujeres con el ecosistema y generar una industria diversa e inclusiva. De acuerdo con participantes del ecosistema Fintech, el aporte de más

mujeres en la creación y operatividad de las plataformas permite generar empresas más democráticas, con una atención especial a los grupos que tradicionalmente han sido desatendidos en materia de inclusión financiera. Es necesario que las mujeres comiencen a involucrarse en campos como la informática y la ciencia de datos, logrando que los algoritmos utilizados para préstamos de crédito eliminen el sesgo y la brecha de género existente.

Más allá de todo esto, y volviendo al sector público, no hay que olvidar que un gran problema de trasfondo que tiene la Argentina y que venimos acarreado desde hace ya varias décadas, es el alto nivel de economía informal, el cual influye directamente en la promoción de inclusión financiera. Según los datos del INDEC, en 2019 esta informalidad ascendía a un 34,2%, y se cree que en realidad podría llegar a ser mucho más que lo estimado. El problema está en que muchas de las políticas en materia de inclusión financiera se dirigen a quienes se encuentran en el mercado formal, excluyendo a una gran parte de la población, que es justamente el sector más vulnerable, formado por un porcentaje importante de mujeres, en el cual debería hacerse más hincapié. Afortunadamente, las empresas Fintech son una gran solución parcial para aquellos marginados que no tienen oportunidad en el sistema financiero tradicional.

Yendo más lejos aun, las problemáticas estructurales de Argentina en relación con su deficitario sistema fiscal, conjuntamente con un sistema jurídico con normas mal diseñadas, y con fallas en la aplicación de controles, generan un gran freno al crecimiento económico y al desarrollo de las empresas, repercutiendo también en el nivel de empleo y crecimiento de la economía formal, lo que nuevamente perjudica a la inclusión financiera, donde la brecha de género se verifica en todas estas aristas.

El sistema tributario argentino cuenta con un elevado nivel de presión tributaria, alta inequidad y gran presencia de tributos altamente distorsivos, junto con una densa complejidad tributaria. Como bien la historia nos muestra, esto es un problema estructural del financiamiento del sector público, caracterizado por la falta de una estructura recaudatoria permanente y estable a lo largo del tiempo, lo que explica los desequilibrios y los sustanciales aumentos en la presión tributaria argentina. Todo esto genera grandes déficits fiscales, y se evidencia el notorio ahogamiento que sufren las empresas, que frena su crecimiento y el de toda la población, al tiempo que perpetúa su funcionamiento en la economía informal.

Los impuestos están castigando la inversión por varias vías, reduciendo los márgenes de rentabilidad y el ahorro, que es fuente de futuras inversiones. De acuerdo a un informe de Data Driven Argentina, realizado en base a datos del Banco Mundial y PWC, los impuestos que gravan a las empresas colocan al país en una situación única: en Argentina, la presión impositiva a la producción es la mayor respecto a todas las economías relevantes del planeta.

Como se mencionó anteriormente, las instituciones jurídicas también atañen a la inclusión financiera y funcionan como límite a la misma, y esto se ve especialmente en el género femenino. De acuerdo a esto, el Fondo Monetario Internacional en 2018 realizó una investigación sobre inclusión financiera de mujeres mediante una encuesta a mil personas en 140 países diferentes, y concluyó que aquellas mujeres que viven en países que cuentan con mayor protección jurídica tienen más probabilidades financieras, tanto al momento de abrir una cuenta bancaria, como de pedir préstamos y ahorrar, y como sabemos esta inclusión impulsa a la economía en general. Por ello es necesario generar avances en nuestra estructura

jurídica, ya que es claro y reconocido mundialmente el deficiente sistema jurídico con el que contamos. Falta un mecanismo que permita crear una estructura jurídica eficaz para apoyar el empoderamiento de las mujeres, y no solo en relación a la inclusión financiera (FMI, 2019). De acuerdo con el Banco Mundial (2018), los países que han logrado más avances con miras a la inclusión financiera son los que han creado un entorno normativo y reglamentario propicio.

Pero no todo es negativo, ya que nuestro país ha demostrado su preocupación por la inclusión financiera a través de distintas iniciativas, especialmente a partir de 2015, que es cuando se determinó que la inclusión financiera es un factor que propicia siete de los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) (Naciones Unidas, 2015). Entre estas iniciativas podemos mencionar las medidas tomadas por el BCRA a fin de fomentar la inclusión financiera, como ser cajas de ahorro gratuitas y para menores, apertura y cierre de cuentas de forma no presencial, regulación de corresponsales no bancarios y de cajeros neutrales, así como de las tasas de intercambio y del plazo de pago a comercios, transferencias gratuitas y creación de la Plataforma de Pagos Móviles, regulación del Código QR, promoción de la educación financiera, creación del alias CBU y del Código Virtual Uniforme, la obligatoriedad de las cuentas sueldo, entre otros.

Otro dato no menor es que Argentina cuenta con el Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera (CCIF), creado por Resolución 121/17 y que fue relanzado en septiembre de 2020, aprobando en conjunto la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), que sirve como mapa para orientar las políticas públicas vinculadas al tema. Y si bien en el pasado ya se habían realizado avances, esta nueva ENIF 2020-2023 tiene la particularidad de que

por primera vez se tienen en cuenta los grupos sociales vulnerables, de los que las mujeres indudablemente forman parte. Esto genera grandes esperanzas a futuro, siendo los dos años siguientes claves para Argentina si las políticas públicas en materia de inclusión financiera que fueron diseñadas por el CCIF en conjunto con el Ministerio de Economía de la Nación se llevan a cabo con éxito.

### **Experiencia internacional**

Alrededor de todo el mundo, la política más difundida y aplicada para lograr la inclusión financiera la constituyen los microcréditos, a través de los cuales se otorgan préstamos de cantidad reducida de dinero a personas con bajos ingresos que, por lo general, carecen de empleo formal y de garantía económica, ayudándolas a que puedan invertir el dinero en sus emprendimientos productivos.

Se considera que los microcréditos modernos comenzaron a tomar mayor relevancia a raíz de los lanzados por el Banco Grameen, fundado en 1983 por Muhammad Yunus en Bangladés. Yunus y el Banco fueron galardonados con un premio Nobel de la Paz en el año 2006. El economista y líder social afirmó en dicho año que el dinero que llegaba a las familias a través de las mujeres se traducía en muchísimo más beneficio que la misma cantidad de dinero llegada a través de los hombres (García, 2019). Así se fundamenta que desde los primeros años el banco ha otorgado la mayoría de sus microcréditos a mujeres de zonas rurales, para que estas puedan utilizarlos en sus propios negocios y proyectos, y puedan manejarse de manera independiente, dándoles la oportunidad de generar más dinero y cubrir sus deudas con creces, logrando que grandes grupos de la población puedan salir de la pobreza.

Una medida puntual de inclusión financiera que considera a las mujeres la vemos plasmada en el caso de Bolivia, donde radica la Institución Financiera de Desarrollo CRECER, la cual, bajo un enfoque de género, brinda servicios financieros principalmente a mujeres de bajos recursos (CAF, 2018). Cabe destacar que no solo otorga créditos, posibilidades de ahorro y otros bienes y servicios financieros, sino que en adición a esto brinda servicios de desarrollo por medio de acceso a la educación y a la salud, logrando así un grado de desarrollo y crecimiento económico en los distintos departamentos en los que trabaja.

A su vez, la IFD CRECER colabora junto con Tigo Bolivia —empresa de telefonía móvil— en su programa “Mujeres conectadas”, que tiene como objetivo incorporar a las mujeres, principalmente a las de áreas rurales, a las nuevas tecnologías a través de una capacitación y educación digital, para enseñarles acerca del uso de Internet, correos electrónicos, billeteras electrónicas, etc. El objetivo de la institución financiera en Bolivia no está fijado en el retorno del dinero, sino más bien en brindarles a las mujeres la posibilidad de invertirlo en educación, capacitación, salud, alimentación, vivienda e incluso la posibilidad de invertirlo en nuevos emprendimientos o aquellos que ya se encuentran en marcha, logrando mejorar la calidad de vida de cada mujer y de sus familias.

Por otro lado, en México nos encontramos con el Banco Compartamos México, el cual tiene entre sus servicios el Crédito Mujer, destinado exclusivamente a aquellas que deseen ampliar o comenzar su negocio, otorgando a grupos integrados por un mínimo de diez mujeres emprendedoras un monto de dinero para que puedan llevar a cabo sus inversiones.

Cabe destacar que es muy importante y necesario que los programas de microcréditos alrededor del mundo sean acompañados de educación financiera a sus usuarios y buena atención al cliente, para que así estos puedan invertir su dinero de la mejor manera y obtener la mayor rentabilidad, ya que, de no ser así, es posible que continúen en la pobreza, y se ven imposibilitados su crecimiento y el mejoramiento de la calidad de vida.

En lo que respecta a las Fintech, los resultados de una encuesta realizada por el Banco Internacional de Desarrollo en conjunto con Finnovista —una empresa que opera alrededor de todo el mundo— arroja que aproximadamente un 35% de las Fintech en América Latina tienen a una mujer dentro del equipo fundador; esto es muy positivo teniendo en cuenta que el promedio mundial es estimativamente de un 7%. Por otra parte, México, Colombia y Brasil son los países latinoamericanos con la mayoría de Fintech fundadas por mujeres, con el 31%, el 14% y el 12% del total de América Latina, respectivamente (BID y Finnovista, 2018).

También se verificó que un 38% de las empresas que tienen mujeres en sus equipos fundadores toman medidas que apuntan a lograr una inclusión financiera, atendiendo a pymes y clientes que son poco tenidos en cuenta por el sistema financiero, en comparación con las empresas cuyos fundadores son hombres, de las cuales solo un 31% toman políticas relacionadas al tema. Debido a esto el hecho de que mujeres asuman altos cargos y se involucren en las empresas Fintech favorece el logro de una inclusión financiera más igualitaria.

Al momento de brindar bienes y servicios financieros a mujeres, uno de los casos de éxito respecto al abordaje de la perspectiva de género es la compañía colombiana Sempli, la cual a través del crédito “Más mujeres Sempli” brinda préstamos totalmente digitales

dirigidos a mujeres emprendedoras. Esto genera en la población femenina no solo la oportunidad de acceder a créditos para realizar inversiones en sus negocios, sino también la posibilidad de operar en el sistema financiero digital. Medidas de esta índole muestran un avance importante en materia de inclusión financiera, permitiendo a mujeres emprendedoras, en muchos casos de bajos recursos y que pueden no tener acceso a la banca tradicional, la oportunidad de participar en el sistema financiero.

### **Propuestas**

Para lograr un efectivo acceso universal e igualitario de bienes y servicios financieros por parte de toda la población, de una manera segura y eficiente y que, a su vez, esto contribuya a alcanzar una igualdad de género, es necesario que se apliquen medidas y políticas destinadas al género femenino, mejorando así la calidad de vida de las mujeres, su familia y de toda la población. Es por esto, que en pos de lograrlo proponemos las siguientes políticas estatales:

**Centros estatales de atención financiera a mujeres.** Garantizar el funcionamiento de establecimientos u oficinas a lo largo de todo el país que atiendan a mujeres en lo atinente a inclusión y educación financiera. Si bien hay mucha información acerca del sistema financiero, muchas mujeres no acceden a la misma por falta de Internet, desconocimiento, o por no estar incluidas en la economía formal. Sería útil que esta información fuera acercada a estos grupos más vulnerables por medio de publicidades en vecindarios cercanos, números de teléfono, folletería en barrios de bajos recursos, para que pudieran tomar conocimiento de que cuentan con ayuda y posibilidades de crecimiento financiero. Una forma de



hacerles llegar la información disponible podría ser, por ejemplo, a través de ANSES, adonde concurren muchas mujeres para solicitar subsidios de desempleo u otros beneficios. En sus sucursales podrían adjudicarse microcréditos y opciones de ahorro, se podría brindar información y educación financiera, conocimiento sobre las distintas posibilidades de financiamiento que existen y ayudarlas a tomar decisiones en función de la situación de cada una, acceso a tecnología en el establecimiento para realizar trámites financieros digitales, entre otros.

**Microcréditos.** Es fundamental que exista financiamiento destinado exclusivamente a mujeres, que considere la situación económica de cada una, y también sus situaciones de vida para ofrecer un crédito, teniendo en cuenta que son un grupo vulnerable. De tal manera, los créditos podrían entregarse teniendo en cuenta: actividad realizada por la beneficiaria —ya sea que actúe en el mercado formal o informal laboral—, composición de su familia, obligaciones a cargo, si es emprendedora, el destino que le dará al monto recibido, etc. Conforme a esto, se lograría determinar el crédito que la misma podría solventar y que le ayudaría de acuerdo a sus necesidades.

Por otra parte, en esta área serían pertinentes alternativas a las garantías tradicionales que se suelen pedir, buscando resolver el problema de información asimétrica mediante el uso de información de las redes sociales de las mujeres y la frecuencia de los medios de pago de los servicios básicos, entre otros, que pueden servir para conocer la reputación del acreditado y ayudar a mitigar cuestiones de selección adversa.

**Entrada de inversiones y marco regulatorio para las Fintech.** Como ya hemos desarrollado anteriormente, las empresas Fintech

cuentan con un gran potencial para resolver muchas de las barreras a la inclusión financiera. Es por esto que por parte del Estado es crucial promover la instalación y creación de estas empresas en todo el país; esto generaría aumentos en los servicios financieros y ayudaría a la inclusión financiera de la mujer. Es el Estado quien debe crear un ambiente propicio para la entrada de inversiones que va a permitir el desarrollo de las nuevas empresas Fintech, ya que al día de la fecha muchas provincias se encuentran desprovistas de este servicio. Y por sobre todo, es necesario que cada vez más mujeres estén inmersas en el mundo de las finanzas digitales, como clientes, proveedoras y fundadoras de los mismos. Por su parte, para lograr una inclusión financiera con perspectiva de género, es necesario que las mujeres formen parte de los equipos que aplicarán y diseñarán las distintas políticas a llevar a cabo. También es importante que se realicen estudios, analizando así la situación de las mujeres a lo largo de todo el país, sus necesidades financieras y también sociales. Por otro lado, es imperioso en materia jurídica que las autoridades regulen la labor de las Fintech, generando incentivos a su desarrollo y expansión.

**Crear incentivos para el uso de pagos electrónicos.** Debido a que las mujeres son las que participan más activamente en las decisiones de compra de la unidad familiar, resulta imprescindible que exista una oferta de pagos digitales en todos los comercios, por lo que es necesario generar incentivos, tanto a comerciantes como compradores, para utilizar estos medios en vez del pago convencional en efectivo. Promover el uso de las billeteras virtuales, como ser las empresas Fintech MercadoPago o Ualá, entre otras, así como otorgar subsidios y reducciones de cargas fiscales son grandes oportunidades que permitirán expandir el uso de

pagos electrónicos en detrimento del efectivo. La elevada penetración de la telefonía móvil y la falta de inversión en el sector de las telecomunicaciones indican que existe un amplio margen de mejora. Esta política claramente tiene que ir en consonancia con una formalización de la economía, ya que es más difícil respecto de la población que opera en el mercado informal lograr y garantizar la utilización de los mismos.

**Creación de una ley de bancarización digital integral.** Para garantizar la inclusión financiera es necesario que la misma se encuentre respaldada dentro de una misma norma integral y explícita que forme parte del sistema normativo de nuestro país, garantizando seguridad, respaldo jurídico e información completa y uniforme a los usuarios de bienes y servicios financieros.

No hay que dejar pasar por alto al momento de diseñar y aplicar propuestas o planes que Argentina es un país muy extenso, donde confluyen muchas zonas geográficas y económicas totalmente distintas entre sí, de manera tal que, para hablar de inclusión financiera, es necesario que el sistema financiero sea llevado a las distintas partes del país de manera adaptada a las distintas culturas y economías.

Es difícil pensar en un sistema financiero que beneficie e incluya a toda la población, cuando hay muchas comunidades y grupos de personas que no poseen Internet ni servicios básicos, como agua potable, desagües cloacales, electricidad y gas. A su vez, esta situación está ligada a la pobreza, y antes de considerar el acceso a los servicios financieros por parte de esta población se requiere garantizar el acceso a dichos servicios básicos y primordiales para el desarrollo y bienestar general.

## Conclusiones

Cada vez más la inclusión financiera se destaca como una prioridad en materia de desarrollo. Esto es así debido a la gran influencia que tiene el mismo en la disminución de la pobreza y el crecimiento de la población. Es por esto que en las últimas décadas Argentina ha incorporado a su agenda de gobierno esta temática y realizado diversas políticas públicas; demostrando su preocupación por la inclusión financiera, ha creado el Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera en 2017.

Por otro lado, a lo largo del ensayo se ha demostrado la importancia que tiene la inclusión financiera en el empoderamiento de la mujer, y dicho empoderamiento para el desarrollo de un país. Esto demuestra la necesidad de llevar a cabo políticas de inclusión financiera con perspectiva de género, debido a las vulnerabilidades y desigualdades a las que se encuentran sometidas las mujeres en la sociedad, siendo a su vez las más comprometidas en lograr la independencia y el desarrollo del país.

Sin embargo, a pesar de los avances científicos y de los esfuerzos realizados, quedan grandes desafíos en materia de inclusión financiera, así como de eliminación de las brechas de género y obtención de igualdad de oportunidades en el mercado. Las barreras a las que se encuentra sometida Argentina son diversas y numerosas, y se deben solucionar varios problemas macroeconómicos y estructurales de trasfondo para permitir realmente una inclusión financiera equitativa y universal.

Por ello es que podemos decir que la falta de inclusión financiera no proviene de un único hecho, sino de una conjunción de los mismos; pueden mencionarse la informalidad del mercado

laboral de un 34,2% (INDEC, 2019) que impacta principalmente en las mujeres, el bajo nivel de profundidad financiera respecto de otros países, la falta de políticas efectivas que generen interés por parte de los oferentes bancarios por los segmentos de menores ingresos y grupos vulnerables, y el alto grado de desconfianza por parte de los argentinos en el sistema bancario. Por otra parte, contar con un sistema tributario tan segmentado, inestable e ineficiente como el argentino, así como la falta de regulaciones e instituciones jurídicas sólidas y eficientes impactan negativamente en la inclusión financiera. No es un tema menor que a este contexto se le agrega una inestabilidad no solo macroeconómica y financiera, sino también cambiaria, que afecta directamente el uso de instrumentos financieros de largo plazo, y generan una aversión al riesgo y desconfianza en la moneda local que induce a la utilización de formas de ahorro de baja rentabilidad, así como un desaliento en la inversión. En adición a todo esto, la alta inflación a su vez desalienta el desarrollo del sistema financiero y junto con ello de la inclusión financiera. En este contexto, hasta los más efectivos programas de educación e inclusión financiera pueden fracasar.

Es por esto que la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2020-2023, si bien promete hacer grandes cosas en pos de lograr una mayor inclusión financiera, debe venir acompañada de un plan económico integral para todo el territorio argentino, que considere las desigualdades de género y apunte a la estabilización económica a largo plazo, permitiendo así una recuperación de la confianza de las personas en el sistema financiero y un mayor desarrollo económico y financiero futuro, en consonancia con una disminución de las brechas de género.

Asimismo, no hay que dejar de lado que, en esta época de digitalización de las cosas, apuntar al desarrollo de la industria financiera digital de la mano de las Fintech generará grandes avances en materia financiera, debido a que son claves en la provisión de productos y servicios financieros a sectores desatendidos por la banca tradicional. Las Fintech hacen posible “servir a un mayor volumen de consumidores de bajo valor, en lugar de lo que hacen los bancos, que es servir a un volumen bajo de consumidores de alto valor” (Alonso, J. C., y Perossa, M. L., 2020).

Pero no todo se encuentra resuelto en estas compañías, ya que es necesario que las mismas empiecen a contar con una política de género explícitamente definida para conformar los equipos de trabajo, ya que el 84% de las mismas no la tienen. Tener un equipo diverso dentro de las Fintech podría llegar a ser muy provechoso, ya sea para alcanzar nuevos clientes, para la dinámica laboral, y además para la diversidad de ideas y conocimientos, pudiendo repercutir significativamente en los resultados alcanzados por las empresas (Cámara Argentina de Fintech, 2019). Por otra parte, solo el 6% de las Fintech argentinas manifiesta tener productos específicos para mujeres, por lo que es necesario avanzar en ello también.

El sector Fintech, por su carácter innovador, tiene la llave para derribar barreras en materia de discriminación y desigualdad de género. La clave reside en la apuesta por la meritocracia al momento de ocupar puestos directivos y de responsabilidad en las mismas, así como estimular a la mujer a que se involucre en el mundo de las finanzas digitales. Igualar la participación de la mujer en la industria tecnológica y en las Fintech representa uno de los desafíos más grandes para los próximos años, y las nuevas generaciones están liderando este cambio.

## Bibliografía

- Alonso, J. C., y Perossa, M. L. (2020), “La industrial Fintech y la inclusión financiera”, ponencia presentada en las 40° Jornadas Nacionales de Administración Financiera, SADAF.
- Banco Central de la República Argentina (2019), “Datos y voces sobre inclusión y educación financiera de la mujer”.
- (2020), “Informe de Inclusión Financiera. Primer semestre 2020”, disponible en [http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF\\_0220.pdf](http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF_0220.pdf).
- Banco Central de la República Argentina y Banco de Desarrollo de América Latina (2017), Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en Argentina, Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina.
- Azar, K., Lara, E., y Mejía, D. (2018). “Inclusión Financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política”, *Políticas públicas y transformación productiva*, 30, Caracas, CAF, Banco de Desarrollo de América Latina.
- Banco Mundial (2018), “Panorama general”, <http://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview>.
- Bastante, M. (2020), “Estudio Fintech 2020: Ecosistema Argentino”, Banco Internacional de Desarrollo y Cámara Argentina de Fintech.
- Bosch Liarte, J., y Bosch Liarte, J. (2016), *Radiografía del Fintech: clasificación, recopilación y análisis de las principales startups*, trabajo final de máster, Universitat Politècnica de Catalunya.
- Carballo, I. E. (2020), “Inclusión financiera y Empoderamiento de la Mujer: una revisión crítica en base a la literatura”, *Colección*, 1(31), Pontificia Universidad Católica Argentina.
- Carballo, I. E., y Bartolini, M. (2020), “Pagos Digitales para la Inclusión Financiera de poblaciones vulnerables en Argentina: un estudio

- empírico en comerciantes del Barrio Padre Carlos Mugica (ex Villa 31-31 bis) de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires”, *Económica*, 66.
- Castillo, B. C. (2018), “Inclusión financiera: política para el empoderamiento de la mujer rural”, documento de trabajo, Fundación Rafael Preciado Hernández.
- Delfau, E. (2020), “Propuestas para la bancarización e inclusión financiera en Argentina”, documento de trabajo N° 716, Universidad del CEMA.
- Demarco, M. J. et ál. (2020) *Diferencias de género en el acceso a servicios financieros en Argentina*, trabajo final de tesis, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.
- Čihák, M. y Sahay R. (2017), “Mujeres y finanzas: Argumentos económicos de la igualdad de género”, en *Diálogo a Fondo. El blog del FMI sobre temas económicos de América Latina*, Fondo Monetario Internacional. Disponible en <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=9968> (25/02/2020).
- Gallardo, S. (2019), “Fintech en América Latina 2018: crecimiento y consolidación”, *Sistemas*, (150), 22-33.
- García, A. F. H. (2019), “Inclusión financiera femenina en México: una herramienta para su empoderamiento”, *FEMERIS: Revista Multidisciplinar de Estudios de Género*, 4(3), 158-182.
- Grossi, I. (2019), “Inclusión financiera y el rol de las Fintech en Argentina”, en *Abogados.com.ar, Directorio de servicios legales*, disponible en <https://abogados.com.ar/inclusion-financiera-y-el-rol-de-las-fintech-en-argentina/24077> (26/02/2020).
- Ministerio de Economía (2020), *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera*.
- Ministerio de Hacienda (2019), *Plan Nacional de Educación Financiera*.
- Naciones Unidas (2015), *Objetivos de desarrollo sostenible*, <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es> (21/02/2020).
- Navas, A., y Moncayo Lara, J. A. (2019), “El empoderamiento productivo de la mujer como consecuencia de la Inclusión Financiera”, *INNOVA*



*Research Journal*, 3.2(4).

ONU Mujeres y Banco Mundial (2017), “UN Women and the World Bank unveil new data analysis on women and poverty”, *UN Women*. Recuperado de <https://www.unwomen.org/en/news/stories/2017/11/news-un-women-and-the-world-bank-unveil-new-data-analysis-on-women-and-poverty> (21/02/2020).

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2018), *La brecha de género en el empleo: ¿qué frena el avance de la mujer?* Recuperado de: <https://www.ilo.org/infostories/es-ES/Stories/Employment/barriers-women#intro> (15/02/2020).

Roa, M. J. (2013), “Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad”, *Boletín del CEMLA*, 59(3), 121-148.

Silverstein, M. y Sayre K. (2018), “The Female Economy”, *Harvard Business Review*, recuperado de <https://hbr.org/2009/09/the-female-economy>. (24/02/2020).

Tomás Pérez, R. (2013), “Conceptos básicos sobre género”, Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset, Madrid, España.



# FINTECH PARA AGRICULTURA FAMILIAR. PRODUCTORES HORTÍCOLAS PLATENSES, PROBLEMÁTICAS Y POSIBILIDADES DE FINANCIACIÓN EN LA ACTUALIDAD

JESICA ANABELLA PAREDES

## **1. Introducción y objetivos**

Este trabajo va a estar enfocado en fomentar la inclusión financiera para productores hortícolas del cinturón verde de La Plata.

Este sector presenta desventajas para poder obtener financiamiento. Uno de los mayores obstáculos es la falta de condiciones formales para recibir créditos, tiene crecientes dificultades para el acceso a las fuentes de financiamiento, limitando sus posibilidades de continuidad o crecimiento productivo. Ante este problema, algunos agricultores familiares recurren casi exclusivamente al ahorro que se puede generar en los momentos de buena producción y/o precios. Los que no pueden autofinanciarse acuden a las fuentes informales de crédito (acopiadores, intermediarios, prestamistas, etc.) en condiciones desventajosas (Fernández, 2018).

Solo el 18,64% de los horticultores de la provincia de Buenos Aires tienen financiamiento y de los que pudieron financiarse el 73,60% lo hizo en sistemas no bancarizados como prestamistas, proveedores de insumos (CHB, 2005).

El sector de los productores hortícolas del cinturón verde de La Plata abarca la zona oeste de Olmos, Etcheverry, Romero y Abasto (70%), se amplía hacia Arana, Parque Pereyra, el sector sur del partido y Gorina hacia el norte. En el Censo HortiFlorícola de Buenos Aires (CHB, 2005) se estimó que esta zona tiene una producción anual promedio de 75.000 toneladas. Es una de las principales regiones abastecedoras de la ciudad de Buenos Aires y el conurbano: alrededor del 60% de los productos frescos que se consumen proviene de la región productiva de La Plata (Villulla, 2006).

Este sector cuenta con infinitas riquezas, pero también con muchas problemáticas; es necesario mejorar las condiciones de los productores desde varios aspectos: económico, laboral, medioambiental y de salud.

La inclusión financiera es clave para poder generar oportunidades y el desarrollo de la comunidad. Financiar con créditos a personas de bajos recursos o de economía informal demostró buenos resultados. Podemos encontrar modelos exitosos como el de Muhammad Yunus, premio Nobel de la Paz, fundador de Banco Grameen y desarrollador del concepto de microcrédito.

Tomando en cuenta lo planteado hasta este momento, nos preguntamos entonces: ¿se puede mejorar el acceso al financiamiento para los productores hortícolas platenses?

El objetivo general del siguiente trabajo está enfocado en mejorar el acceso al financiamiento para el sector hortícola platense, mediante el desarrollo de una Fintech que otorgue

préstamos destinados a los productores hortícolas del cinturón verde de La Plata.

- Fomentar la inclusión financiera: lograr el acceso a servicios financieros (préstamos) que resulten útiles para satisfacer sus necesidades, provistos de manera sustentable y responsable.
- Fomentar su educación financiera: lograr que obtengan conocimientos y herramientas financieras para desarrollar sus actividades.

## **2. Marco teórico acerca de las posibilidades de financiación para la agricultura familiar en el sector de la horticultura platense**

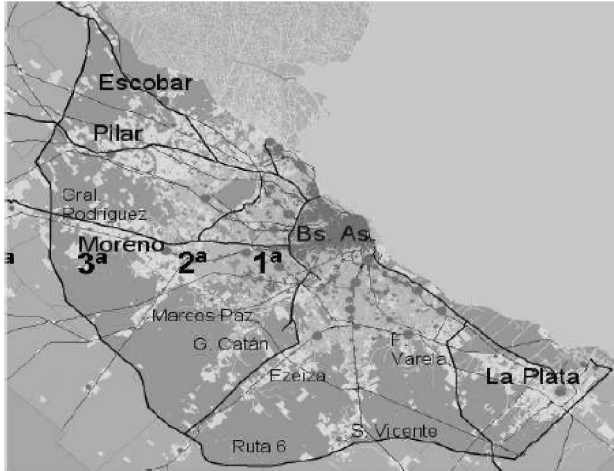
### ***2.1. Ubicación y formación de la zona de los productores hortícolas platenses***

La conformación histórica de la región hortícola platense (García y Lemmi, 2011) se inicia de manera planificada y luego se extiende en la década del cincuenta como parte de la migración italiana. Luego, con la aparición de nuevas tecnologías (el invernáculo) y un nuevo sujeto (el horticultor boliviano) a partir de la década del noventa. Las múltiples influencias sociales, políticas e históricas responden a que La Plata es el área más desarrollada del cinturón verde bonaerense.

La primera manifestación de la horticultura en Argentina fueron las huertas, pequeños lotes de tierra contiguos a las casas que servían para autoabastecerse y vender los excedentes. Con el capitalismo y el crecimiento del mercado interno, en el siglo XX el objetivo principal pasa a ser la comercialización (García y Le Gall, 2009). Así surgen las quintas, puramente empresariales, pronto requieren más tierras y se colocan en las periferias de la urbe, conformando

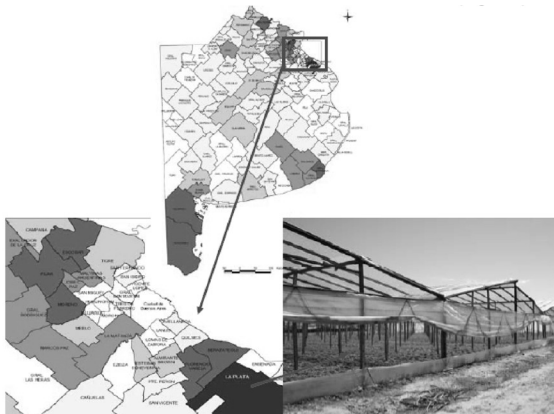
los denominados cinturones verdes. Así nace el cinturón verde que rodea a la ciudad de Buenos Aires, que abastece de verduras frescas (Le Gall y García, 2010).

**Figura N° 1.** Ubicación del Cinturón Verde Bonaerense, provincia de Buenos Aires (Argentina).



Fuente: Dirección Provincial de Desarrollo Rural, Ministerio de Asuntos Agrarios (PBA).

**Figura N° 2.** Ubicación del Cinturón Hortícola de La Plata, provincia de Buenos Aires (Argentina).



Fuente: Elaboración según mapas del Censo Hortiflorícola de Buenos Aires, 2005.

## 2.2. *Economía social y agricultura familiar*

Es importante desarrollar los conceptos de economía social, popular y agricultura familiar para poder entender bien el sector que estamos analizando.

Como menciona Coraggio (2013) la economía popular tiene como base de organización económica las unidades domésticas, básicamente los hogares y las comunidades. Su principal recurso es el conjunto de capacidades de trabajo de sus miembros. Puede pasar de un trabajo en relación de dependencia a múltiples emprendimientos familiares o no familiares. La economía popular se enfoca en acceder a medios de vida que les permitan resolver parte de sus necesidades, desarrollar su potencial productivo y un nuevo tejido social, hoy fragmentado por las políticas neoliberales.

“Hacer” Economía Social [y solidaria] es entonces un concepto para la transición desde la periferia, que implica contribuir conscientemente a desarticular las estructuras de reproducción del capital y a construir un sector orgánico que provea a las necesidades de todos con otros valores, institucionalizando nuevas prácticas en medio de una lucha contrahegemónica, contra la civilización capitalista, que afirme otro concepto de la justicia social, que combine el mercado regulado con otros mecanismos de coordinación de las iniciativas, que pugne por redirigir las políticas estatales y en particular la producción de bienes públicos, pero que —salvo excepciones puntuales— no puede por un tiempo (que resulta muy largo para la sobrevivencia inmediata pero corto para el largo período histórico) dejar de operar dentro de la existente (Coraggio, 2013, 13).

Dentro de la economía social podemos encontrar la actividad de la agricultura familiar,<sup>1</sup> que se entiende como una “forma de vida” y “una cuestión cultural”, que tiene como principal objetivo la “reproducción social de la familia en condiciones dignas”, donde la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas son hechas por individuos que mantienen entre sí lazos de familiares; la mayor parte del trabajo es aportada por ellos, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre de la tierra) pertenece a la familia, y se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias. Dentro de esta definición deben estar incluidos distintos conceptos: pequeño productor, minifundista, campesino, chacarero, colono, mediero, productor familiar y también los campesinos y productores rurales sin tierra y las comunidades de pueblos originarios. Por último, la definición señala que el concepto de agricultura familiar comprende las actividades agrícolas, ganaderas o pecuarias, pesqueras, forestales, las de producción agroindustrial y artesanal, así como las tradicionales de recolección y el turismo rural.

A lo largo de la historia la concepción del término agricultura familiar fue cambiando y junto a ello la forma en que la familia concibe “hacer” la producción, que también merma con el tiempo, con el contexto, con las posibilidades de cada familia y principalmente por las necesidades de supervivencia de las mismas. Estos actores que llevan adelante el proceso productivo tienen la denominación de agricultores familiares. La agricultura familiar representa un recurso significativo en la vida de la familia, un tipo de producción en el cual la unidad doméstica y la productiva están físicamente

1 Concepto el definido por FONAF (2006). Federación de Organizaciones Nucleadas de la Agricultura Familiar.



integradas y donde cada individuo de la familia contribuye a la producción formando un colectivo de trabajo y aportando la fracción predominante de la fuerza de trabajo utilizada en el establecimiento (Montoya, 2015).

### ***2.3. Microfinanzas y microcrédito rural en América Latina***

La palabra microfinanzas se usa hace unas tres décadas. Comenzó como una preocupación de donantes y de instituciones que fueron llegando a la conclusión de que era necesario “enseñar a pescar más que entregar peces”. Se quería llegar a los pobres de manera rápida, con costos operacionales bajos y que pudieran tener resultados efectivos. Se pensó que las instituciones de países en desarrollo originadas en acciones de caridad serían rigurosas y capaces de llegar a ser comercialmente exitosas. Instituciones que tienen en su origen una preocupación social por la reducción de la pobreza y no nacen como un nuevo nicho de la banca comercial. La esencia del microcrédito consiste en prestar pequeños montos de crédito a clientes pequeños, para que puedan mejorar sus negocios y sus condiciones de vida.

Las organizaciones que atienden el microfinanciamiento en América Latina actúan desde hace más de treinta años,<sup>2</sup> y las que atienden al sector de microempresas, ya sean urbanas o rurales, desde hace más de cincuenta o setenta años<sup>3</sup> dependiendo de los

2 En Brasil comenzaron a operar en 1973. En Asia fue el Grameen Bank de Bangladesh, la institución que dio origen al auge del interés por este fenómeno antes que en Brasil.

3 Las instituciones que financian a microempresas han sido de origen estatal en muchos países de América Latina, particularmente en la agricultura; también hay de origen religioso, instituciones de caridad, ONG, sin fines de lucro, cuya motivación es reducir la pobreza. Gente de países desarrollados que al tener contacto con la pobreza en el Tercer Mundo han creado instituciones.

países. La práctica de las microfinanzas ha sido intensa en algunos países más que en otros, como es el caso de América Central, de Bolivia y Perú. No hay un registro sobre las estadísticas que permitan tener una visión global.

Hay necesidad de mayor disponibilidad de servicios financieros hacia los sectores más pobres, incluido el sector agrícola, en el que una de las limitantes a su crecimiento es el menor acceso a financiamiento. Enfrentan una serie de riesgos que hace que no sean atendidos y esas razones han servido para justificar la intervención pública, donantes internacionales o instituciones multilaterales. En el crédito agrícola y, particularmente en el crédito hacia las microempresas, se aprecia que:

- En ausencia de intervención del Estado se puede obtener un equilibrio competitivo en el mercado del crédito con racionamiento y escasez (Stiglitz y Weiss, 1981).
- Mayor riesgo debido al costo de no tener información sobre el prestatario, o que el costo de obtener la información sea muy elevado (ej: mayor costo de cobranza).
- Los prestatarios pequeños tienen costos fijos similares a los grandes y eso hace muy oneroso poder atender al cliente pequeño (Evans, 1996).
- Una particularidad del sector rural son las distancias y dificultades de comunicación que hacen más costoso el crédito por unidad prestada (Acevedo, 2002).
- La ausencia de crédito puede inducir a un menor cambio tecnológico, esencial para aumentar la productividad en la agricultura y la única vía para generar mayores ingresos en mediano plazo (Feder, Just, y Zilbermann, 1985 citado en Griffith, 1995).

En la región, hay operando al menos tres tipos de instituciones: 1) de donantes privados o públicos (organismos multilaterales), 2) con financiamiento público, como es el caso de la banca de desarrollo (organismos agrupados en ALIDE) y 3) bancos comerciales.

Los criterios de éxito para las instituciones de microfinanciamiento son tres:<sup>4</sup>

1) La sostenibilidad de las instituciones financieras. Si no son comercialmente rentables, su viabilidad de mediano plazo es incierta, ya que dependerían de la voluntad de los donantes y no del éxito de la actividad económica. 2) La cobertura. Si las instituciones pueden trabajar de manera exitosa con muy baja cobertura, no provocarían un impacto significativo. 3) Que apunten a los segmentos más pobres de los sectores rurales.

Se utilizan estos criterios de éxito por dos razones: 1) la cobertura es para analizar si podrán tener algún impacto significativo (puede ser muy eficiente y atender a cien usuarios; frente a la necesidad de un millón, no tendrá ningún impacto. 2) En el caso de la sostenibilidad es que sean políticas autosustentables, que no dependan de las prioridades de los donantes, que pueden ser cambiantes y no generar efectos duraderos.

Además, hay que tener en cuenta:

- La equidad. No es justo prestar a clientes que no tendrán capacidad de pago, su proyecto no es socialmente rentable; y no permitirá prestar a otros.
- Instituciones creíbles, dispuestas a hacer efectiva la cobranza por las deudas que han contraído, ya sea acudiendo a las garantías o a los avales.

4 Estos criterios son comunes en la literatura de microfinanzas.

- Los niveles riesgo de su cartera son inferiores a los de las instituciones públicas, fundamental para mantener la rentabilidad.
- El mayor costo de las operaciones de microfinanzas se cobra con intereses y/o comisiones más altos, lo que también se da para el microcrédito agrícola.
- La ausencia de información contable o formal de los clientes es reemplazada por técnicas como entrevistas con vecinos, proveedores, clientes y prestamistas.
- La falta de garantías es suplida con garantías menos tradicionales como electrodomésticos, tv, avales y, en algunos casos, con créditos grupales.
- Los servicios financieros demandados van más allá de los créditos. Hace a las instituciones más independientes de los donantes y de los vaivenes políticos.

En cuanto a las características de los créditos la mayoría son de corto plazo, para capital de trabajo. La decisión del crédito se basa en el deudor y en la calidad de su proyecto más que en las garantías. En cuatro de los cinco casos, se parte con montos pequeños, y si el cumplimiento es bueno, se aumentan. La frecuencia de pagos es corta, para hacer un adecuado seguimiento, en algunos casos ajustándose al ciclo agrícola, en otros el pago se hace a la cosecha. Utilizan software especializados para el proceso de selección, manejo y cobro de los créditos, que se han ido perfeccionando.

En la mayor parte de los casos, el ahorro de los clientes ha ido en aumento, dentro de la institución financiera, respondiendo a la necesidad de tener más servicios financieros y no solamente el crédito. En cuatro de las cinco instituciones existen depósitos que han ido en aumento, esto tiene efectos beneficiosos para el agricultor

debido a la facilidad de liquidación. En ninguno de los casos se exigen como condición para la obtención de los préstamos.

En lo relacionado a los recursos humanos, están motivadas por la misión social. Las que operan con éxito en el sector agrícola tienen ejecutivos especializados en agricultura, lo que es básico para conocer sus especificidades, poder hacer una evaluación, hacer averiguaciones locales de sus referencias comerciales y de proveedores, usar información verbal, poder proyectar las necesidades del negocio, tener una aproximación realista de los riesgos y examinar sus otras fuentes de ingreso. En casos exitosos, hay incentivos a las remuneraciones de bonos relacionados con metas individuales, grupales y de la empresa, lo que redundará en un mejor desempeño del personal.

#### ***2.4. Proyecto de financiación para agricultura familiar***

El denominado cinturón verde de La Plata y sus alrededores, como comentamos anteriormente, es una de las principales regiones abastecedoras de la ciudad de Buenos Aires y el conurbano.

El cinturón hortícola platense constituye el área productiva más importante del Cinturón Verde Bonaerense con el 46,15% de la superficie productiva total y el 25,15% de la superficie hortícola total de la provincia de Buenos Aires. El 100% de la producción en el partido tiene como destino el consumo en fresco, abasteciendo de hortalizas frescas al área metropolitana en la que viven más de 13 millones de habitantes. La lechuga es el cultivo que ocupa la mayor superficie plantada. La variedad de productos en este partido es muy amplia, superando los treinta tipos hortalizas cultivadas, entre ellas: apio, acelga, espinaca perejil y otras verduras de hoja, en general (CHB, 2005).

El aporte que intenta realizar este trabajo es poder visualizar las problemáticas del sector y exponer lo necesario que es el financiamiento para la agricultura familiar.

La mejor manera de realizarlo consideramos que es a través de Crowdlending (plataformas de crédito, incluyendo préstamos entre pares o *peer to peer lending*).

El ecosistema Fintech se duplicó en el año 2020 en comparación al 2018 (BID/LAB 2020). Otros segmentos que han crecido son los proveedores de servicios, entre los cuales encontramos a los “Proveedores tecnológicos” y los “Servicios Fintech B2B”, los verticales “Pagos digitales” y “Préstamos”.

El vertical de “Préstamos” continuó creciendo a pesar de un contexto económico adverso con aumento de la morosidad, contracción del crédito y mayor dificultad para obtener financiamiento de terceros. En relación con los horizontales, las Fintechs están contribuyendo significativamente al proceso de inclusión y educación financiera. Si bien los ratios clásicos de crédito/PBI y depósitos/PBI siguen siendo muy bajos en Argentina en comparación con otros países de la región, el aporte que hacen las Fintechs crece día a día.

La industria de préstamos Fintech presenta un rápido crecimiento desde su surgimiento en 2005. El crecimiento del sector responde a que brinda una mejor experiencia de usuario, procesos de evaluación de riesgos basados en el desarrollo tecnológico y motores de cálculo robustos, y llegada a segmentos no bancarizados. La industria cuenta con un alto grado de expansión, pero continúa siendo pequeña en comparación con otros países y con el propio sistema financiero local. Las empresas encuestadas afirman que el crédito Fintech les ha permitido a individuos y empresas mejorar la calidad de su acceso al crédito.

En Argentina, si bien en los últimos años tanto el BCRA, como la CNV han emitido diversas regulaciones que impactan en la industria de servicios financieros, la mayoría de esas regulaciones no están dirigidas específicamente a la industria Fintech sino que hacen foco en el tipo de actividad (préstamos, intermediación financiera, seguros, agentes de mercados de capitales, brokers, financiamiento colectivo, etc.) sin discriminar si dicha actividad es efectuada a través de plataformas digitales (universo Fintech) o si es efectuada por compañías tradicionales. Una de las excepciones en donde sí se ha visto una regulación que hace foco en las Fintechs es en el segmento de medios de pago, más concretamente en lo atinente a proveedores de servicios de pago. Las perspectivas para los próximos tres años continúan siendo positivas en lo atinente a disponibilidad de inversores, regulación, soporte a Startups, mercado consumidor y capital humano.

Creemos que puede haber varias alternativas para mejorar las problemáticas —que vamos a describir más adelante—, desde lo financiero logrando que el crédito sea accesible sin tantos requisitos formales. Por eso proponemos el desarrollo de una Fintech para pequeños agricultores. Para mejorar su comercialización se puede desarrollar una plataforma de mercado online en el que todos los pequeños agricultores puedan registrarse y ofrecer sus productos, de este modo pueden poner el precio de sus productos y el costo del envío queda a cargo del comprador. Para minimizar el uso de agrotóxicos pensamos en el desarrollo de una aplicación móvil en la que puedan registrar los productos utilizados en sus plantaciones y tener alarmas, recomendaciones y recordatorios de las acciones a realizar. También debe ir acompañado de capacitaciones online para que puedan ir mejorando su utilización y potenciar el empleo de los productos agroecológicos.

### 3. El contexto de la agricultura familiar en la provincia de Buenos Aires. Principales problemáticas de la agricultura familiar

Analizando la AF en la provincia de Buenos Aires, se destaca el cinturón verde de La Plata y en el mismo se pueden observar varias problemáticas. Vamos a comentar brevemente tres, que consideramos importante desarrollar: acceso al financiamiento, la comercialización de sus productos y la utilización de la agroecología.

#### 3.1. Financiamiento

Una problemática presente es el acceso a la financiación. Los agricultores familiares tienen una clara desventaja para poder obtener financiamiento. Uno de los mayores obstáculos es la falta de condiciones formales para recibir préstamos.

**Cuadro 1.1.** Cantidad de EHF, por actividad según hayan o no recibido financiamiento externo.

Explotaciones Hortiflorícolas	Total	Actividad		
		Horticultura	Floricultura	Mixta
Total provincia de Buenos Aires	3.856	2.934	848	74
Sin financiamiento	3.163	2.387	710	66
Con financiamiento	693	547	138	8

Fuente: Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires 2005.  
Elaboración: Dirección Provincial de Estadística (DPE) y Dirección de Economía Rural (DER).



**Cuadro 1.2.** Cantidad de EHF que recibieron financiamiento, por actividad, según fuente.

Fuentes de financiamiento	Grado de financiamiento	Total (1)	Actividad		
			Horticultura	Floricultura	Mixta
Total provincia de Buenos Aires		603	547	138	8
Banco oficial	Total	60	50	9	1
	Parcial	39	26	11	2
Banco privado	Total	18	12	6	-
	Parcial	21	11	10	-
Proveedores de insumos	Total	167	112	55	-
	Parcial	74	58	13	3
Otros	Total	251	231	18	2
	Parcial	114	87	27	-

(1) Dada la posibilidad de que una misma EHF haya recibido financiamiento de más de una fuente para las distintas actividades, la sumatoria de los parciales puede exceder el total de EHF presentado.

Fuente: Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires 2005.  
Elaboración: Dirección Provincial de Estadística (DPE) y Dirección de Economía Rural (DER).

Como se detalla en el Cuadro N° 1 podemos ver que solo el 18,64% de los horticultores de la provincia de Buenos Aires tuvieron financiamiento y en el Cuadro N° 2 se puede ver que de los que pudieron financiarse el 73,60% lo hizo en sistemas no bancarizados (prestamistas, proveedores de insumos).

Un punto a desarrollar dentro del acceso a la financiación es sobre el acceso a la tierra, las posibilidades de comprar las tierras donde producen. Como comenta Juan Manuel Villulla (2006) las explotaciones que no están en condiciones de hacer frente a las nuevas exigencias abandonan la actividad, y las que consiguen desarrollarse adquieren o arriendan las superficies que las primeras van dejando.

En el sector hortícola platense esto adquiere una forma opuesta: las tierras que quedan a disposición no son adquiridas por las explotaciones más grandes, alimentando el fenómeno de la concentración,

sino que se subdividen en explotaciones más chicas y son arrendadas por nuevos pequeños productores, en la mayor parte de los casos de nacionalidad boliviana. Se da así una “atomización” del uso de la tierra, por la cual donde había una explotación, ahora encontramos tres o cuatro. Aumenta la cantidad de productores, un aumento global de la producción. Vuelve a hablarse de “sobreoferta” o sobreproducción, constituye otro factor que empuja los precios de venta hacia abajo.

No hay un movimiento significativo de compra-venta de tierras, sino una gran movilidad en torno al mercado de los arrendamientos. Es el fenómeno que en la zona se conoce como el auge de los “alquilantes”.

Para los interesados en conseguirla, la tierra se mantiene en niveles de difícil alcance, es por esto que no se registra tanta movilidad en el mercado de compra-venta.

Los arrendamientos, sin embargo, se ofrecen relativamente accesibles y de beneficios rápidos. Los contratos suelen ser por tres o cuatro años. Es tiempo suficiente para instalar la infraestructura productiva necesaria (invernáculos, etc.) y retirarla de la explotación ajena casi cuando es momento de renovarla, habiendo acumulado excedentes y con la posibilidad de elegir seguir o no en la actividad.

Los pequeños alquilantes, para obtener el arrendamiento de una parcela y luego subdividir internamente la explotación por separado buscan conectarse entre sí, ya que en otras condiciones no podrían. Esto no figura en ninguna estadística, pues tanto los contratos de arrendamiento como el acuerdo de subdivisión al interior del grupo de alquilantes son “de palabra”, es decir, informales.

También hay que mencionar que producen y viven en peores condiciones que los antiguos horticultores. La situación es de permanente inestabilidad y vulnerabilidad ante la informalidad y el riesgo del mercado hortícola.

### 3.2. Comercialización

Otro problema general que enfrentan los productores familiares son los elevados índices de concentración, centralización y oligopolización de los mercados, que otorgan cada vez más poder a los actores al final de las cadenas de valor. Es frecuente que la intermediación entre los productores y los consumidores se apropie de gran parte del valor generado y condicione los destinos de la producción. Tienen muy poca comercialización directa, lo que les dificulta poder fijar el precio; las políticas públicas de apoyo a pequeños productores podrían ayudarlos en este punto (compras públicas a pequeños productores, que garanticen condiciones para proveer alimentos sanos y baratos a la ciudadanía, así como a escuelas, hospitales e instituciones públicas).

Otras debilidades en la comercialización para la agricultura familiar se encuentran la dispersión geográfica y alejamiento de los centros de consumo, y los inconvenientes asociados a los mismos como los altos costos de flete y falta de acceso al crédito para costear infraestructura necesaria de almacenamiento o para los espacios físicos para el comercio.

Otro punto a tener en cuenta es que no es tan importante el volumen producido en una sola cosecha, sino producir muchas cosechas. Es decir: pequeños cultivos de alta rotación para ingresarlos en el mercado en distintos momentos. Tener más de una oportunidad de venta, en vez de tratar de optimizar una sola. La inestabilidad del mercado y el hecho de que se trata de bienes perecederos agrava el riesgo de una inversión “centralizada”. Por lo tanto, las estrategias de concentración de explotaciones para imponer mejores condiciones de negociación en el mercado no vienen resultando una vía ni válida ni predominante, como pudo haberlo sido en los ochenta y en una gran parte de los noventa.

**Cuadro 2.1.** Comercialización de la producción de hortalizas, por destino y canal de comercialización, según grupo de cultivo.

Grupo de cultivo	Total comercializado tn	Para consumo fresco										Para industria			
		Mercados concentradores				Acopiador		Supermercado		Verdulería		A consumidor	Venta directa	Consignación	Contrato
		Puesto propio	Venta directa	Consignación	Venta directa	Venta directa	Consignación	Puesto propio	Otras						
tn															
<b>Total Provincia de Buenos Aires</b>	917731	93.513,20	95.068,67	142.383,58	341.665,98	20.797,58	32.851,87	4.282,93	2.396,10	15.631,39	21.605,52	32.045,30	2.011,30	113.327,70	
<b>De hoja</b>	111.938,90	28.306,09	6.453,49	26.537,75	28.678,15	7.166,57	6.842,49	523,06	515,96	4.906,22	915,00	420,39	-	657,05	
<b>Crucíferas</b>	15.187,88	2.977,71	939,78	4.278,13	3.744,59	705,72	1.603,59	164,44	32,96	521,27	129,92	57,24	-	-	
<b>Pesados o de raíz</b>	677.021,47	37.627,55	78.611,95	69.937,99	291.634,75	9.424,70	15.955,50	503,92	1.240,14	7.421,36	19.170,91	30.921,25	2.011,30	111.870,65	
<b>De flor, fruto y tallo</b>	113.589,13	24.601,84	9.063,45	41.629,70	17.608,50	33.500,59	8.450,28	3.091,52	607,05	2.782,53	789,69	646,42	-	800,00	

Fuente: Censo Hortícola de la Provincia de Buenos Aires 2005.  
 Elaboración: Dirección Provincial de Estadística (DPE) y Dirección de Economía Rural (DER).

Como menciona Montoya (2015) para los productos agroecológicos uno de los problemas en la comercialización es que hay dificultad de contar con un sello de identificación, sostenido por normas supervisadas de producción, hace que se pierdan en la enorme oferta hortícola general, impidiendo a los consumidores reconocer las bondades comparativas de estos productos y por lo tanto carecer de una valoración económica adecuada.

### 3.3. Agroecología

Un punto a mejorar es el fomento de la agroecología, en las AF se necesita desarrollar la producción sin agrotóxicos, que además tienen precios elevados y ayudaría a disminuir sus costos. Pasar de la producción hortícola actual, basada en el alto uso de insumos, a una más amigable con el medio ambiente, haciendo un uso eficiente de los recursos, disminuyendo la utilización de agroquímicos y aplicando criterios básicos para hacer una utilización adecuada de los mismos.

**Cuadro 3.1.** Cantidad de EHF que realizaron análisis, por tipo, según actividad.

Actividad	Total	EHF que realizan análisis		
		De agua	De agua y suelo	De suelo
Total Provincia de Buenos Aires	3.856	338	434	142
Hortícola	2.934	203	301	121
Florícola	848	129	124	18
Mixta	74	6	9	3

Fuente: Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires 2005.  
Elaboración: Dirección Provincial de Estadística (DPE) y Dirección de Economía Rural (DER).

**Cuadro 3.2.** Reconocimiento de plagas y/o enfermedades, por actividad, según tipo.

Tipo de reconocimiento	Total (1)	Actividad		
		Horticultura	Floricultura	Mixta
Total de EHF que reconocen plagas o enfermedades	3.750	2.850	829	71
Lo conoce por experiencia	2.762	2.024	685	53
Realizó cursos de capacitación	183	120	56	7
Le pregunta a otro productor	381	271	103	7
Consulta a un técnico	779	629	134	16
Consulta al proveedor de insumos	11.749	1.430	291	28
Otros	46	23	16	7

(1) Dada la posibilidad de que una misma EHF reconozca las plagas o enfermedades de distintas maneras para las distintas actividades, la sumatoria de los parciales puede exceder el total de EHF presentado. Fuente: Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires 2005. Elaboración: Dirección Provincial de Estadística (DPE) y Dirección de Economía Rural (DER).

**Cuadro 3.3.** Asesoramiento en el uso de plaguicidas, por actividad, según origen.

Asesoramiento	Total (1)	Actividad		
		Horticultura	Floricultura	Mixta
Total de EHF que recibieron asesoramiento	3.643	2.771	806	66
De otro productor	404	286	115	3
De técnico privado	529	421	99	9
De técnico oficial	278	229	39	10
De cooperativa	267	113	149	5
De proveedor de insumos	2.554	2.020	493	41
Decide por publicidad	75	55	19	1

(1) Dada la posibilidad de que una misma EHF reciba asesoramiento de distintas fuentes y para distintas actividades, la sumatoria de los parciales puede exceder el total de EHF presentado.

Fuente: Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires 2005. Elaboración: Dirección Provincial de Estadística (DPE) y Dirección de Economía Rural (DER).

Podemos ver que realizan muy poco análisis de agua y suelo. El mayor conocimiento que tienen sobre plagas y enfermedades es a través de su propia experiencia, cuando no es por consultas que realizan a su proveedor de insumos, lo cual deja expuesto que muy pocos realizaron cursos de capacitación. Para el uso de plaguicidas la mayoría se asesora con su proveedor de insumos, quedando en evidencia la necesidad de capacitaciones.

Como menciona Montoya (2015), hay varias problemáticas técnicas de producción vinculadas al uso de agroquímicos. Se debe generar un cambio en la forma de producir, de manera que se fomente la disminución del uso de fitosanitarios y se adapten las tecnologías necesarias a las particularidades de cada establecimiento o se generen en el mismo. Los mayores problemas que se visualizan en el sector son los relacionados a salud, debido a que existen intoxicaciones frecuentes por aplicaciones químicas inadecuadas, contaminación de napas de aguas, degradación de suelos y eliminación de biodiversidad.

Actualmente se puede visualizar un modelo productivo de agricultura de tipo intensivo, en el que se promueve la producción bajo invernáculo y donde el aumento o mantenimiento de la producción depende de la incorporación de gran cantidad de insumos en forma de agroquímicos, principalmente fitosanitarios. Esta modernización en la producción se viene promoviendo desde la década de los sesenta en la Argentina, a partir de la Revolución Verde, pero se profundiza en los noventa con la apertura de los mercados, aparición de semillas transgénicas, siembra directa y tecnologías apropiadas.

Esta profundización de la agricultura en el país, que en principio se plantea para los cultivos extensivos (soja, maíz, trigo, etc.) se enmarca entonces en un modelo productivo basado en la dependencia de insumos químicos, maquinarias, transgénicos,

tecnologías y finalmente alcanza a producciones intensivas como es el caso de la horticultura.

Con el transcurso del tiempo, este modelo que procuraba mejorar las condiciones de vida de los productores trajo aparejados graves problemas económicos, sociales y culturales.

Por un lado, el alto costo de los insumos hace que algunos productores que necesitan mejorar la productividad y ser competitivos acaben disminuyendo el número de productos poniendo en juego la biodiversidad y su soberanía alimentaria. Por otro lado, se van perdiendo los saberes culturales en la forma de producir debido a la adopción masiva de tecnologías disponibles para permanecer en el sector productivo. Sumado a esto, los productores no logran alcanzar un desarrollo con mejores condiciones de vida y cuando los hijos crecen no quieren continuar con la producción, originándose una migración continua desde el periurbano hacia la ciudad, imposibilitando el recambio generacional.

Todos estos problemas, entre otros, hacen vulnerables a los pequeños productores, generan pobreza y propician su desaparición del territorio rural.

Este problema en la forma de producir es central porque junto a los mencionados anteriormente se agregan la contaminación de napas de aguas, la degradación y salinización de los suelos, la desaparición de especies vegetales y controladores biológicos se va perdiendo la capacidad de producir de manera sustentable y sostenible en el tiempo. A medida que pasan los años se torna más difícil reparar los daños causados y volver a producir de una manera más amigable con el ambiente.



## 4. Análisis de las posibilidades de financiación para la agricultura familiar en la provincia de Buenos Aires

### 4.1. Bancos públicos y privados

En el sector de los bancos públicos de la provincia de Buenos Aires podemos destacar que los tres principales bancos del país tienen opciones para el sector de las microempresas. El Banco Provincia se destaca con Provincia Microcréditos desde el año 2009 con créditos con mínimos requisitos y una línea exclusiva para la actividad Agro. En el Banco Ciudad encontramos Ciudad Microcréditos, muy parecida a la anterior y el Banco Nación fue el último en desarrollar una línea similar (en los dos últimos no hay una línea Agro específica para pequeño agricultores).

**Banco Nación: Créditos para Microempresas<sup>5</sup>** destinados a monotributistas, responsables inscriptos con antigüedad mayor a 12 meses desde inscripción. Montos inversión: hasta \$ 2.058.750 y Capital de trabajo: \$ 617.625. Entre 36 y 60 meses. Piden garantías.

**Banco Ciudad: Ciudad Microcréditos.<sup>6</sup>** Montos hasta \$ 421.875, plazo de 4 a 24 meses. Requisitos: un año de permanencia en la actividad, inscripción impositiva sujeta a evaluación.

**Banco Provincia: Provincia Microcréditos<sup>7</sup>-Línea Agro.** Productores agropecuarios con antigüedad de un año. Adaptación de cuotas a los ciclos productivos (mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales). Período de gracia de hasta seis meses. Capital

5 <https://www.bna.com.ar/Empresas/NacionEmprende/Financiamiento.ParaMicroempresas>.

6 <https://www.ciudadmicrocreditos.com.ar/microcreditos.html>.

7 En <https://www.provinciamicrocreditos.com/>.

de trabajo: plazo de 12 hasta 36 meses. Inversión productiva: plazo de 37 hasta 60 meses.

En los bancos privados no pudimos encontrar alternativas de financiamiento para el sector de pequeños agricultores, vemos que piden requisitos que concuerdan con sectores más formalizados. Tienen requisitos y se solicita documentación que es muy difícil que posean los productores de la agricultura familiar (garantías, inscriptos, etcétera).

#### **4.2. Otras alternativas de financiación**

Detallamos algunas instituciones que tienen posibilidades de financiación:

**Consejo Federal de Inversiones (CFI).** tiene un programa hortícola en el valle bonaerense del Río Colorado.<sup>8</sup> Para micro, pequeñas y medianas empresas hortícolas de esta región, línea de créditos para reactivación productiva, para capital de trabajo e inversión. Los montos son hasta \$ 750.000; plazo máximo 48 meses con 12 meses de gracia; tienen garantías.

**Banco Social de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP.** En mayo del año 2005 se crea el Banco Social de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales. Primera experiencia en el país de una entidad de microcrédito implementada desde una Facultad.

**Fundación ArgenINTA-CONAMI Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.**<sup>9</sup> Gestionan herramientas de microfinanzas desde hace más de diez años. Con el objetivo de asistir a la comunidad.

8 <http://cfi.org.ar/nota/programa-de-fortalecimiento-y-diversificacion-horticola-valle-bonaerense-del-rio-colorado>.

9 <https://www.argeninta.org.ar/conami>.

Administran líneas de microcréditos orientadas al sector rural y periurbano. Trabajo articulado con el INTA y con fondos otorgados por la Comisión Nacional de Microcrédito (dependiente del Ministerio de Desarrollo Social). Hay dos líneas para emprendimientos en funcionamiento que no cuentan con los requisitos para créditos bancarios: 1- Microcréditos (individual o con garantía solidaria). Monto promedio \$ 50.000. Plazo promedio 12 meses. 2- Crédito asociativo: para grupos asociativos de la economía social (cooperativas, asociaciones civiles, grupo de productores no formalizados). Monto promedio \$ 150.000. Plazo promedio 12 meses.

## **5. Reflexión final**

El sector de las microfinanzas puede desempeñar un papel de alivio de las condiciones de pobreza en América Latina. La pobreza rural se ha reducido poco y mantiene una prevalencia superior a las zonas urbanas en los países examinados en CEPAL en 2002 (Gutierrez, 2004).

El microcrédito rural permite incorporar nuevas tecnologías, aumentar las oportunidades de mercado, de las actividades rurales, con lo cual pueden mejorar su productividad, sus ingresos y de esta manera contribuir al desarrollo del sector y reducir sus niveles de pobreza. Como pudimos ver, las instituciones de microcrédito que no atienden a la agricultura, no lo hacen debido a que el crédito es más costoso (mayores distancias, poca información), las operaciones son más riesgosas (por la actividad agropecuaria) y no tienen personal experimentado. Se puede minimizar todo esto incorporando las acciones de las instituciones exitosas en microfinanzas.

Como detallamos, hay varias alternativas para mejorar las problemáticas antes mencionadas desde lo financiero logrando que el

crédito sea accesible sin tantos requisitos formales. Por eso proponemos el desarrollo de una Fintech para pequeños agricultores. También comentamos el desarrollo de una plataforma online para mejorar su comercialización y una aplicación móvil para potenciar el uso y capacitación sobre productos agroecológicos.

Nuestro proyecto quiere brindar oportunidades a este sector excluido financieramente y que puede lograr mejoras significativas, aliviando las problemáticas que analizamos, reduciendo la pobreza y mejorando la calidad de vida de los productores de la agricultura familiar.

## **Bibliografía**

- Acevedo, R. (2002), “El papel de los bancos de desarrollo agrícola en el acceso al crédito rural”, ponencia en el marco de la Conferencia Desarrollo de las Economías Rurales en América Latina y el Caribe: Manejo Sostenible de los Recursos Naturales, Acceso a Tierras y Finanzas Rurales, Fortaleza, Brasil, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bastante, M. (2020), “Estudio Fintech 2020: Ecosistema Argentino”, Banco Internacional de Desarrollo y Cámara Argentina de Fintech.
- Benencia, R. et ál. (1997), *Área Hortícola Bonaerense: cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales*, Buenos Aires, La Colmena.
- Coraggio, J. L. (2013), “la economía social y solidaria: hacia la búsqueda de posibles convergencias con el Vivir Bien”, en Farah I. y Tejerina V. (coord.), *Vivir bien: Infancia, género y economía. Entre la teoría y la práctica*, La Paz, CIDES-UMSA.
- Dirección Provincial de Estadística (DPE) y Dirección de Economía Rural (DER) (2005), *Censo Hortiflorícola de la Provincia de Buenos Aires*, disponible en: <http://www.estadistica.ec.gba.gov.ar/dpe/Estadistica/chfba/chfba2005.pdf>.

- Evans, James (1996), "Bridging Australia's Capital Gap with Microcredit", disponible en <http://www.gdre.org/icm/micro/au-microcredit.html>.
- Fernández, L. (2018), *La inclusión social a través de las políticas públicas dirigidas a los agricultores familiares. Estudio de casos en municipios de Buenos Aires y Misiones, 2008-2015*, tesis de doctorado, Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la educación.
- García, M. y Le Gall, J. (2009), "Reestructuraciones en la horticultura del AMBA: tiempos de boliviano", Actas del IV Congreso Argentino y Latinoamericano de Antropología Rural organizado por NADAR y el INTA, Mar del Plata, Buenos Aires.
- García, M. (2011), "El Cinturón Hortícola Platense: ahogándonos en un mar de plásticos. Un ensayo acerca de la tecnología, el ambiente y la política", *Revista Theomai*, 23.
- García, M. Lemmi, S. (2011), "Territorios pensados, Territorios migrados. Una historia de la formación del territorio Hortícola Platense", *Revista Párrafos Geográficos*, 1(10).
- Griffith, J. (1995), *Coping with capital surges. The Return of Finance to Latin America*, Ottawa, Lynne Rienner Publishers, International development Research Center.
- Gutiérrez, A. (2004), "Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina", *CEPAL-Serie Financiamiento del Desarrollo*, 149.
- Le Gall, J. y García, M. (2010), "Reestructuraciones de las periferias hortícolas de Buenos Aires y modelos espaciales ¿Un archipiélago verde?", *EchoGéo*, 11, París. Disponible en <http://echogeo.revues.org/index11539.html>.
- Montoya, N. M. (2015), "Reconversión de la producción hortícola convencional a modelos agroecológicos en la zona metropolitana de la provincia de Buenos Aires y facilitación de nichos de comercialización adecuados para estos productos", documento del Ministerio de Asuntos Agrarios-Consejo Federal de Inversiones (CFI).

Stiglitz, J. y Weiss A. (1981), “Credit Rationing in Markets with. Imperfect Information”, *American Economic Review*, 3(79).

Villulla, J. M. (2006), *Cambios sociales y degradación de la producción en el cinturón hortícola platense*, tesis de licenciatura, Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, disponible en <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.484/te.484.pdf>.

### **Sitios web**

FONAF. Federación de Organizaciones Nucleadas de la Agricultura Familiar. <http://www.fonaf.org.ar/index.php/78-destacadas/73-que-es-la-fonaf>

# ENIF: ENTRE SABERES EXPERTOS Y PRÁCTICAS ORDINARIAS. LÓGICAS SOCIALES Y MORALES DEL DINERO

FERNANDO MOYANO, MALENA RUBINSTEIN

## **Introducción**

El 19 de marzo de 2020, el presidente Alberto Fernández decretó la cuarentena para todo el territorio argentino, como medida clave para evitar la propagación del coronavirus SARS-CoV-2. De tal modo, el aislamiento social, preventivo y obligatorio (ASPO), supuso la interrupción de un conjunto de actividades económicas que daban sustento a gran parte de la población. Para paliar el impacto social y económico que implicó el freno de las mismas, el gobierno lanzó una serie de medidas que se materializaron a través de transferencias monetarias, créditos y congelamiento de tarifas. Entre aquellas disposiciones se destacaban la emisión de bonos para jubilados y prestaciones no incluidas en el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA); suspensión del débito automático a créditos ANSES; el lanzamiento del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP); el congelamiento

de tarifas en servicios esenciales; la postergación de aumentos en alquileres; los Créditos a Tasa Cero para monotributistas; la provisión de un Ingreso Familiar de Emergencia (IFE); el reintegro del 15% con el uso de tarjeta de débito para jubilados, pensionados, titulares de la Asignación Universal por Hijo (AUH) y Asignación por Embarazo para protección social (AUE); y la distribución de la Tarjeta Alimentar. De esta manera se conformaba un entramado de políticas económicas por parte del Estado donde convivieron el crédito, la moratoria y las transferencias monetarias —directas e indirectas— en los hogares.

Una vez diseñado el esquema de asistencia económica por parte del Estado aparecía otro elemento a resolver: la forma de gestión y cobro. Uno de los casos emblema de este contratiempo fue el de los jubilados y jubiladas. A pocos días de sancionarse el ASPO se dispuso un cronograma de cobros que será recordado por las innumerables e interminables colas que las imágenes televisivas replicaron. Tal escena no hizo más que visibilizar las desigualdades existentes frente al sistema bancario y la débil educación financiera de un sinnúmero de argentinos y argentinas. La concentración geográfica de cajeros, la falta de acceso a tecnología —junto con dispositivos móviles— y la escasa expansión de Internet móvil, mostraban las deficiencias del sistema bancario argentino.

En este marco, en septiembre de 2020 se relanzaba la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) y el Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera (CCIF) —creados en 2017— con un nuevo diagnóstico para vehicular los recientes objetivos de dicha política pública. La misma dispuso como objetivos estratégicos achicar las brechas de género y promover la igualdad de oportunidades en el acceso a los productos y servicios



financieros (ENIF, 2020). La ENIF realiza un diagnóstico del estado de situación en torno al sistema financiero, identificando una serie de actores sociales como vulnerables, para dar cuenta así de su exclusión y procurar de tal modo su incorporación. Dentro de estas poblaciones vulnerables se encuentran los grupos de bajos ingresos, desocupados, emprendedores de la economía popular, adultos mayores, mujeres y personas LGTBI+ (ENIF, 2020).

Este ensayo analiza las prácticas financieras ordinarias al interior de ciertos hogares catalogados como vulnerables por la ENIF. Estructuramos el análisis en dos apartados: en el primero, trabajamos sobre diferentes relaciones de endeudamiento tomadas por grupos de bajos ingresos: trabajadores y trabajadoras de la economía popular, comerciantes barriales y trabajadores y trabajadoras empobrecidas. En el segundo, analizamos la situación de mujeres de distinto rango etario que son receptoras de la AUH y Pensiones No Contributivas (PNC) para Madres de 7 Hijos. El trabajo de campo consiste en una etnografía económica realizada entre 2014 y la actualidad, en las provincias de Santa Fe, Buenos Aires y Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Esta metodología de investigación permite desnaturalizar las acciones y decisiones económicas, observando los valores, normas y obligaciones sociales que las conforman. Entendemos que dicha perspectiva es esencial para analizar el impacto de las políticas sociales en las poblaciones destinatarias.

Una muestra concreta de las virtudes de la metodología implementada es que permite ver aquello que los datos cuantitativos por su grado de agregación no permiten mostrar. De tal modo, identificamos prácticas financieras que no son contempladas en los manuales económicos tradicionales, ni en los diagnósticos institucionales

sobre el estado actual del sistema financiero. Por ejemplo, la expansión de formas alternativas de financiamiento tales como las “juntas”, “roscas”, “círculos”, “pasanaco”, “rondas” que operan como un mecanismo desregulado para el ahorro o crédito a tasa cero. También tienen un peso importante otro tipo de financiaciones como los préstamos entre familiares, el fiado, los créditos por día y el adelanto del sueldo. Otro elemento que aparece como novedad es el endeudamiento con el Estado a partir de los Créditos ANSES, lanzados en 2017, con orientación a un sujeto social con poca llegada al mercado formal crediticio.

La perspectiva teórica que empleamos es la de la sociología del dinero, línea de indagación inaugurada por Viviana Zelizer. Esta línea de análisis propone un distanciamiento crítico de aquellas interpretaciones que tratan a los intercambios y prácticas monetarias como un objeto propio de relaciones mercantiles, impersonales y afectivamente neutras, donde la primacía del dinero corresponde a sus funciones económicas: reserva de valor, unidad de cuenta, unidad de medida, medio de intercambio (Zelizer, 1994, 2008, 2008a, 2012). Sus investigaciones han dado cuenta de cómo el dinero adquiere diferentes significados y usos según su origen, las relaciones y vínculos mediante los cuales circula, y los diferentes medios de intercambio utilizados en dichas prácticas. Esto implica entender que las prácticas monetarias están inmersas en marcos sociales y culturales específicos que no pueden ser dejados de lado en la comprensión de sus hechos. Con eso no desconocemos la relevancia del conocimiento técnico sobre las prácticas económicas, más bien entendemos que el mismo es parte de una visión particular del mundo la cual está integrada a las prácticas de las personas.

Esta perspectiva de análisis, si bien es incipiente en Argentina, ha generado algunas investigaciones que son pertinentes de nombrar. Ariel Wilkis (2013), ha mostrado cómo en el mundo popular —donde comúnmente el dinero es cuestionado— existen diferentes piezas de dinero, que dan cuenta de cómo valores monetarios y valores sociales forman una unidad de análisis sobre la relación que las personas tienen con los fenómenos económicos. De este modo, ilumina cómo las virtudes morales diferencian y jerarquizan a las personas poniendo en juego una serie de disputas por afirmar un cierto estatus social. Por otra parte, Martin Hornes (2020) ha dado cuenta de cómo el dinero es un *producto social maleable*. Sobre el análisis de transferencias monetarias condicionadas, el autor observa cómo el significado del dinero transferido por el Estado es múltiple y en él confluyen definiciones expertas, sentidos ordinarios y públicos. En este marco, las prácticas y los sentidos ordinarios que las personas y los hogares tienen sobre tal dinero, desafían constantemente los saberes expertos que dan forma a estas ayudas sociales.

Por otra parte, existe toda una literatura que vincula el mundo de las finanzas o la llamada financiarización de los hogares<sup>1</sup> con las poblaciones vulnerables. Numerosos autores han mostrado, en primer lugar, el aumento del crédito al consumo en términos absolutos y relativos desde principios del siglo XXI en nuestro país. El crédito y el aumento de préstamos dirigidos hacia los hogares se explican en parte por la bancarización (iniciada en los noventa) y en buena medida por la multiplicación de productos y servicios financieros “extra bancarios” —financieras, mutuales y casas comerciales (retailers). Tanto Wilkis (2014) como Luzzi (2017) coinciden en

1 Entendida como la vinculación de las finanzas hogareñas con las finanzas del mercado (Luzzi, 2017).

afirmar que este desarrollo de oferta de servicios financieros es de tipo diversificado y segmentado, proporcionando productos en condiciones muy disímiles a distintos grupos sociales y en la cual solo una parte está sujeta a regulaciones públicas.

Ariel Wilkis (2014) argumenta que la evolución de la financiación orientada al consumo entre 2003 y 2012 aumentó no solo en términos absolutos sino en términos comparativos respecto de otras modalidades de créditos (prendarios, hipotecarios). En términos absolutos, los préstamos al consumo en pesos se multiplicaron 23 veces en 9 años. Respecto a la evolución porcentual entre los diferentes tipos de créditos, aquellos dedicados al consumo en 2003 rondaban el 15,43% del total de créditos, mientras que el 40,5 pertenecía a créditos comerciales y un 44% a los de garantía real (prendarios e hipotecarios). En cambio, llegado el año 2012, los créditos al consumo treparon al 41,2% del total de créditos en pesos, en tanto los comerciales se mantuvieron alrededor del 40,76 y 18% los de garantía real. En consonancia con este proceso, Luzzi y Del Cueto (2014) muestran además del aumento de los créditos orientados al consumo, que los titulares de tarjetas de crédito emitidas por los bancos se incrementaron entre 1997 y 2014 cuatro veces. En el mismo sentido, entre 2006 y 2012 la cantidad de tarjetas en circulación emitidas por bancos, pero también por cadenas comerciales y entidades de otro tipo, pasó de 20 millones a 37 millones (Luzzi y Del Cueto, 2014), número que indica la creciente oferta de mecanismos “plásticos” de crédito.

En la misma línea, muchos autores y autoras atribuyen este incremento de las finanzas a una monetización y financiarización de la política social. Lena Lavinas (2014) sostiene que a partir de la década del noventa Latinoamérica fue el laboratorio del nuevo dispositivo de “lucha contra la pobreza” preferido en todo el mundo,

las “transferencias monetarias condicionadas” (TMC). El auge de estas transferencias se da en el marco de un cambio más amplio en la naturaleza de la protección social —cambio que afecta a países desarrollados como subdesarrollados—. Lavinias (2014) explica —y Lapavitsas (2009) también— que tanto los gobiernos de centroderecha como de centroizquierda se han dado cuenta de que no pueden permitirse el tipo de sistemas de bienestar que surgieron en el siglo XX. De este modo, en las últimas tres décadas los Estados han procedido a reducir su tamaño o a han sido desmantelados, sustituyendo el modelo de la amplia cobertura por otros más individualizados, y en lugar de la prestación desmercantilizada de bienes y servicios, han pasado a hacer un mayor énfasis en las transferencias monetarias (Lapavitsas 2009; Lavinias, 2014; Luzzi y Del Cueto, 2016; González, 2017). En consonancia con este proceso, muchos autores han mostrado cómo la monetarización de la política social abrió las puertas del mercado del crédito al consumo para los sectores más empobrecidos a través de diferentes prácticas (Wilkis y Hornes, 2017), generando una nueva infraestructura de bienestar.<sup>2</sup>

Asimismo, otras investigaciones han ido un paso más allá, y se atreven a hablar de una financiarización de la política social (Nougues, 2020) y de la transformación de Estados de bienestar (Welfare States) en Estados creadores de deuda (Debtfare States) (Soederberg, 2014). En líneas generales, Nougues (2020) analiza a los Estados como oferentes de herramientas financieras, en particular para los grupos vulnerables, revirtiendo así la matriz de la

2 El término nueva infraestructura de bienestar (Wilkis, 2020), enfatiza en la relación entre Estado, mercado y familias en pos de la producción de bienestar de los hogares, no desde arriba hacia abajo —del Estado a las personas— sino en un proceso de interrelaciones mutuas donde las familias ponen en movimiento sus estrategias en pos de este fin.

política social y la gramática del endeudamiento. En lugar de ser los Estados quienes están en deuda con su población en la provisión de bienes y servicios de primera necesidad, son los propios hogares y las personas quienes recurren al endeudamiento con el Estado para dicha satisfacción de necesidades. La economista es incluso más crítica sobre esta transformación en la forma de proveer bienestar social; Soederberg (2014) plantea que bajo el manto de la “inclusión financiera” se naturaliza y normaliza una situación en la cual los trabajadores pobres no tienen otra forma de subsistir que endeudándose a tasas altas.

Como bien señala el último documento de la ENIF (2020), a pesar del escenario descrito, el nivel de profundidad del sistema financiero argentino es muy bajo en términos relativos. Ante el mismo diagnóstico en otros países de la región, el Estado ha tenido un rol activo para subsanarlo. Las estrategias varían entre construir un sistema financiero paralelo en consonancia con las necesidades propias de los sectores populares o apuntar a la integración de los sectores populares al sistema financiero tradicional. En México, por ejemplo, se inclinaron por la segunda opción, mediante el *downscaling* de bancos y el *upgrading* de microfinancieras (Bazán Levy y Saraví, 2012). En Argentina, a partir del lanzamiento de los Créditos Argenta y ANSES —con sus sucesivas variantes— parecería estar iniciándose el camino hacia la primera estrategia: la construcción paralela de un sistema financiero. La polémica que gira en torno a este paradigma es si el acceso a servicios financieros por parte de hogares pobres resulta beneficioso y puede romper con los condicionantes estructurales de la pobreza —que exceden la escasez de dinero— o si, por el contrario, conllevan el riesgo inexorable de sobreendeudamiento y catástrofe social.

El análisis sobre el trabajo de campo fue guiado por una reflexión en diálogo con el diseño de la ENIF, el Programa Nacional de Educación Financiera (PNEF) y algunos interrogantes que, si bien no serán saldados en este ensayo, pretendemos poner sobre la mesa: ¿es posible generar mayores condiciones de igualdad desarrollando ciertas pedagogías financieras para los grupos económicos más vulnerables? Ante un sistema financiero formal que excluye a los sectores más relegados, ¿cómo puede garantizarse la integración? ¿La inclusión de mujeres a diversas herramientas financieras produce de por sí una disminución de las desigualdades de género? ¿Qué implicaría el diseño de instrumentos financieros para mujeres y personas LGTBI+?

### **Conocimientos prácticos de los trabajadores empobrecidos: más allá del desconocimiento y la educación financiera**

El análisis, los diagnósticos y las propuestas provenientes de las ciencias económicas, en líneas generales performan la realidad que dicen describir (Callon, 2008). La literatura sociológica que analiza este fenómeno, el de la performatividad de las ciencias económicas y sus derivados, da cuenta de todos los objetos y dispositivos materiales y no materiales y humanos y no humanos que intervienen en la sociedad para de algún modo formatearla y de esa manera lograr que se adecuen a las lógicas formales que presentan las teorías económicas —la acción racional, los mercados perfectos— (García-Marie, 1986; Callon, 2008; Callon y Muniesa, 2015; Lorenc Valcarce, 2012). Ejemplo claro de esto en el mundo financiero lo constituyen los scoring o rankings que miden la solvencia crediticia de las personas y que están basados en estimaciones que

van más allá del cálculo económico, sino que también incorporan evaluaciones morales (Fourcade y Healy, 2013; Wilkis, 2017)

En este apartado, en el que nos enfocamos en trabajadores informales y de ingresos bajos, intentaremos echar luz sobre las justificaciones y mecanismos no económicos que intervienen en las decisiones financieras de las personas. Es decir, en tanto nuestra postura es entender cómo la cultura y la economía no pueden disociarse en la comprensión de los hechos y fenómenos monetarios, creemos que es relevante proponer un análisis que profundice sobre esta línea y que sea útil al conocimiento de la sociedad en su conjunto.

### ***Instrumentos financieros desde las prácticas y representaciones de las personas: del desconocimiento a los hechos***

La ENIF junto con el PNEF abogan por un programa de política pública que promueva el uso responsable y sostenible de instrumentos financieros al tiempo que se empeñan en mejorar las capacidades y el conocimiento financiero de las personas. Asimismo, los objetivos principales son fomentar la confianza en el sistema financiero formal y crear buenos hábitos y comportamientos para la administración y planificación financiera (PNEF, 2019). Bajo estos objetivos subyacen algunas pautas morales, que entendemos como formas de uso legítimas y correctas de los instrumentos financieros, que nos parece pertinente resaltar de forma sucinta. El documento del PNEF resalta lo siguiente:

Por educación financiera entendemos el proceso por el cual los individuos y empresas mejoran la comprensión de la oferta



integral de servicios financieros, desarrollan la habilidad de entender qué producto financiero es necesario para cada etapa de su vida, y generan buenos hábitos y comportamientos para la planificación y administración financiera (PNEF, 2019, 5).

Este breve e introductorio párrafo hace las veces de puerta de entrada para problematizar sobre las conductas y/o comportamientos financieros de los sectores vulnerables. Trabajando sobre los resultados, se observan algunas cuestiones que son interesantes de analizar. En primer lugar, el documento sugiere que tanto individuos como empresas no tienen una comprensión acabada de cuáles son las diversas ofertas que tiene el mercado financiero formal, adjudicando así un factor clave a la falta de conocimiento sobre el mismo. En segundo lugar, también supone que las habilidades financieras de las personas son escasas o están poco desarrolladas y vinculan tal nulo desarrollo a una forma de uso incorrecta según un espacio temporal: cada etapa de la vida. Esto supone que hay momentos adecuados para utilizar ciertos instrumentos financieros en detrimento de otros y que las personas no están educadas para su uso, ni tampoco identifican etapas temporales concretas adecuadas para ello. Por último, de forma similar, el documento deja entrever que los hábitos y comportamientos financieros en torno a la administración y planificación realizados por las personas no son los más adecuados, es decir, las personas están mal habituadas a hacer uso de las finanzas, las utilizan de forma incorrecta y aleatoria. Estos supuestos y normas morales presentan cierto tipo de conductas legítimas que las personas deben tener en torno al uso de diversos instrumentos financieros. Si bien muchos de estos pueden ser ciertos y estar reflejados en hechos concretos, creemos que su aporte para comprender

las prácticas financieras es acotado. En lo que sigue, proponemos un análisis de prácticas financieras que nos permitan mostrar cuán acotado es este diagnóstico y qué aportes pueden realizar las ciencias sociales a estos objetivos políticos.

### *Instrumentos financieros formales*

Estos documentos citados (ENIF, 2020 y PNEF, 2019) atribuyen la falta de utilización de instrumentos financieros formales al desconocimiento y la falta de confianza derivada de este. En nuestras entrevistas pudimos observar dos cuestiones que nos parece pertinente remarcar: uno, que, por un lado, puede haber cierto desconocimiento del sistema bancario, pero también existen otras situaciones que preferimos denominar “conflictos de interpretación” (Weber, 2008); y dos, que la falta de confianza no depende solo del desconocimiento sino también de la forma en que se resuelven conflictos morosos y los compromisos sociales que el uso de estas herramientas supone.

Como argumenta la antropóloga francesa Florence Weber (2008), la etnografía, al dar acceso a las interpretaciones nativas, permite analizar malentendidos o conflictos de interpretación en el corazón de las transacciones económicas y financieras. En muchas de nuestras entrevistas observamos que se producen diferentes malentendidos acerca de cómo se diagraman los pagos, la cantidad de las cuotas, etc. La comunicación poco clara en la interacción entre bancos, financieras y clientes, no promueve la creación de confianza en dichas instituciones. Si bien esto puede estar asociado a un desconocimiento de cómo funcionan estas herramientas, también cabe la pregunta sobre las formas en que estas

instituciones proponen resolver las situaciones de endeudamiento, desconociendo diferentes marcos de calculabilidad ordinarios que tienen otros grupos sociales (que veremos con el correr del texto).

Un ejemplo de estos casos es el del señor Mendoza (trabaja como sereno), vecino de un barrio periférico de la ciudad de Santa Fe, Santa Rosa de Lima. Él había solicitado un préstamo para que su hijo adquiriera una moto. Según sostenía, el crédito estaba diagramado en diez cuotas que, por una relación de antigüedad con el banco (Hipotecario), le habían permitido obtener. Sin embargo, luego de haber abonado las diez cuotas, el banco siguió el cobro por cinco cuotas más; cuando Mendoza se dio cuenta concurrió hasta el banco sin poder solucionar dicho conflicto por deuda; sobre eso decía: “Hubieran tenido un poquito más de amabilidad y avisar, porque me avisó cuando ya tenía \$ 1000 adentro”. Situaciones similares a esta se repiten en nuestras entrevistas. Cabe profundizar en algunas cuestiones más.

Otra de las constantes en nuestras entrevistas es el escaso grado de flexibilidad que presentan para las personas estas entidades ante casos de morosidad. Frases como “vos no pagás, pero el banco algo te saca” eran corrientes en nuestros encuentros. Una situación de estas nos comentaba Rosa, dueña de un quiosco en el barrio Santa Rosa de Lima (Santa Fe): “Claro; hice una financiación, me fui al juzgado de falta, viste... Pero siempre me han tratado de solucionar, de acuerdo a lo que uno gana”. En este sentido, vemos que tener conflictos por morosidad con los bancos u otro tipo de entidades financieras implican resoluciones que, en general, se manejan a discrecionalidad de los acreedores, dejando márgenes de resolución poco flexibles que, para quienes tienen ingresos escasos e irregulares, es un factor primordial a tener en cuenta.

Pero no solo esto afecta la forma en que perciben los créditos formales los sectores más empobrecidos. Luci, una asistente escolar del barrio Santa Rosa de Lima (que si bien tiene un empleo formal, la retribución salarial es baja) en Santa Fe explicaba sobre una situación similar: “Refinanciación tuve que hacer... Porque si no me embargaban el sueldo...”. En sintonía, Daniela, ama de casa del mismo barrio (su esposo es obrero de la construcción) comentaba:

Sí, porque después te llueven las cartas... Viste que ahora se manejan con eso. Yo te lo digo porque cuando yo me atrasé con la tarjeta, la misma secretaria de me dijo: “Trató de juntar de a dos pesitos, porque ellos se manejan sacándote la escritura”. Vos no pagás, pero ellos algo te sacan... Porque uno firma y ya queda. Te fichan ahí y chau... No sacás más en ningún lado.

Este tipo de situaciones, sumado a los llamados por teléfono al propio deudor, a sus familiares, compañeros de trabajo, el envío de SMS, etc. (estrategias que tanto bancos y financieras como también casas de refinanciación utilizan ante casos de morosidad), cumplen la función de amedrentamiento y amenazas que buscan crear un efecto persuasivo y psicológico sobre las conductas de las personas, las cuales comentaban sentir presión y vergüenza ante dichas instancias. Lo que se busca es generar un efecto disciplinador sobre las conductas financieras, que las personas experimentan como poco flexibles y atormentadoras (Hadad, 2019, 2019a) y que, a su vez, tienen consecuencias futuras como no poder obtener más financiación.

Este marcaje hacia las personas como deudoras, instituido bajo las categorías que explicitan las entidades encargadas de informes e indicadores que miden la confiabilidad crediticia de las personas

como el Veraz, por ejemplo, se suman a ciertas etiquetas sociales que corren por el mismo carril. Muchos de nuestros entrevistados hacían referencia a que no querían ser señalados en el barrio como aquellos que están endeudados, dando cuenta de cómo las finanzas actúan sobre la reputación y estima personales (Villarreal, 2010; Guerin, 2014). En este sentido, la distinción moral que genera cumplir ciertas obligaciones sociales —pagar las deudas—, es un factor clave para interpretar las conductas económicas de las personas, y en este caso, es una dimensión esencial —junto con otras— para entender por qué existe tal aversión al uso de instrumentos formales.

### **El fiado y la lógica del aguante**

El fiado, nos comentaban muchos entrevistados, es percibido como una ayuda, como un salvavidas en momentos en los que se necesitan bienes y productos básicos. Si tenemos en cuenta que gran parte de los trabajadores empobrecidos poseen ingresos irregulares, el fiado se convierte en un mecanismo y en una estrategia de supervivencia. En este sentido, el fiado es una práctica extendida en muchos sectores vulnerables ante la escasez de dinero en efectivo (Villarreal, 2000; Figueiro, 2012).

En los intercambios y transacciones económicas es importante comprender tanto los acuerdos como los significados que adquiere cada una de las relaciones entabladas (Zelizer, 1994, 2008, 2012). En nuestras entrevistas pudimos contactar tanto a dueños de comercios barriales pequeños (quioscos, despensas, almacenes, etc.), como a quienes eran vecinos y clientes de los mismos. En dichos encuentros pudimos observar cómo los partícipes de estos intercambios realizaban acuerdos —tácitos o explícitos— sobre

cómo será la devolución del fiado: “Yo cobro a fin de mes y lo primero que hago es pagar. Y la chica del almacén sabe que la primera semana del mes ya estoy cobrando” (Luci, citada más arriba). “Ayer cobramos y le pagué ciento cincuenta que le debía, nada más”, nos comentaba el matrimonio Fiordomo, vecinos del barrio Santa Rosa de Lima, quienes habían sido propietarios de una pequeña despensa. En este sentido, tanto prestatarios como clientes entienden cómo funciona la negociación.

Ahora bien, esto conlleva un par de cuestiones más. Por parte de los comerciantes, implica atenerse a esperar el pago —aunque algunas veces dicha espera sea tediosa—, tanto porque entienden las situaciones de sus clientes como porque dicha práctica resulta una estrategia comercial. “No te queda otra que esperar”, sostenían muchos de ellos. Ahora bien, cuando dicha espera se extiende en el tiempo, el vínculo comercial tiende a tensionarse, lo que en algunas situaciones implica que tales comerciantes no quieran otorgar más fiado a ciertas personas. Lo interesante es observar que, tanto para nombrar a quienes pueden utilizar como a quienes ya no pueden, estas personas realizaban evaluaciones morales sobre sus clientes.

Cuando consultamos sobre a quiénes sí y a quiénes no daban dinero fiado primaban una serie de vínculos significativos (familiares, vecinos, amigos). Pero en la comprensión profunda asomaba lo siguiente. Susana, dueña de un pequeño quiosco en el barrio Santa Rosa nos decía: “Yo los conozco que sé que son buenas personas, me dicen: ¿me aguantás hasta mañana, hasta pasado? Yo les digo bueno sí”. Comentarios de este estilo —personas honestas, personas trabajadoras—, sacan a relucir las evaluaciones morales que vehiculizan la selección de los clientes, un buen cliente “pagador” es una buena persona, no solamente alguien que cumple.

Asimismo, cuando algunos de estos clientes rompían con la promesa de pago, los comerciantes nos decían: “¿Me fallaste? Nunca más... venís, me pagás, pero nunca más”, comentaba Rosa, dueña de un comercio en barrio Santa Rosa. Ella atribuía la disrupción de este vínculo comercial a que muchas veces los clientes no comprenden los esfuerzos que los comerciantes realizan:

... porque yo hace diez minutos que entro, con un carrito que fui a comprar papitas, palitos, todas esas cosas, y yo corro con un carrito, no pago un remís, no pago nada con tal de hacer algo de economía para mi casa.

En estos fragmentos volvemos a observar las pautas morales que supone cumplir con los compromisos de pago. El acuerdo económico conlleva la comprensión de los esfuerzos físicos y económicos, que terminan por realzar un uso “ahorrado” del dinero (“no pago remís, no pago nada”), en pos de distinguir de quienes malgastan sus ingresos por no saber “hacer economía para su casa” que permita solventar las economías de los hogares. Esta última cuestión deja entrever que hay clientes que no actúan de la misma manera, lo que interrumpe muchas veces el vínculo comercial (Zelizer, 2008).

Por su parte, ya comentamos que quienes son clientes vivencian estos intercambios como ayuda, lo que ya implica tener un compromiso en la medida en que solventa necesidades básicas (en la mayoría de casos los fiados son de mercadería, es decir, de productos y bienes de primera necesidad). Pagar el fiado entonces implica dos cosas: por un lado, poder seguir utilizando esta financiación que sirve como sostén de necesidades básicas (materiales); por otro, también es reconocer ciertas virtudes morales de los comerciantes,

como sostenía la señora Maldonado, vecina de un barrio periférico de Santa Fe ciudad. Ella nos comentaba que su almacenera no solo los aguanta; ella dice: “Lo primero que hace mi marido es pagarle a la señora, porque demasiado nos aguanta. Pero eso sí, no nos priva de nada la señora. Lo que queremos nos da. Nos tiene confianza”. De este modo, el fiado se organiza en torno a una lógica comercial donde interviene la evaluación de las virtudes morales de las personas. En este caso, además de aguantar, algunos comerciantes tratan a sus clientes más frecuentes como personas que tienen dinero en efectivo, aunque no sea así, lo que aumenta el compromiso de los compradores para con sus comercios barriales.

Así, el “aguante” (Alabarces, Garriga Zucal. Moreira, 2008) en el fiado se sostiene tanto en una necesidad material como sociológica. Por un lado, la necesidad material de solventar bienes de primera necesidad en hogares donde los ingresos son escasos, irregulares y esporádicos. Al mismo tiempo, para mantener este vínculo es necesario cumplir con la obligación social asociada a que las deudas deben pagarse, pero como vemos, quien paga y cumple sus compromisos no es solo un buen cliente, es una buena persona, alguien honesto, alguien que entiende que lo que está haciendo quien le fía no es una transacción comercial, sino que es una ayuda para poder mantener sus necesidades básicas satisfechas.

### ***Los créditos barriales por día: la financiación de los comercios***

Los circuitos de comercio, sostiene Zelizer (2008), además de tener significados compartidos acerca de dicho intercambio, deben identificar a quienes son los partícipes del mismo de manera excluyente de quienes no lo son (Zelizer, 2008, 2012). Los créditos de cobro y



pago diario también eran una actividad extendida en los barrios donde hicimos nuestras entrevistas. Estos intercambios tienen la particularidad de identificar a los comercios barriales como sus principales clientes: “Ellos tenían que ver que vos tenías negocio, si no no te dan... porque ven que vos trabajás todos los días y que vos podés pagarles”, comentaba la familia Fiordomo, vecinos que ya citamos más arriba.

Estas entidades ofrecen una gama variada de productos para comerciantes: balanzas, freezer, carameleras, mostradores, estanterías, etc. Uno de los requisitos, como comentaba la familia Fiordomo, es poseer un comercio barrial que brinde garantías materiales de que habrá dinero todos los días. Esto es un factor clave tanto para acreedores como deudores, en la medida en que trabajar para el día a día (los quioscos y almacenes) supone tener ingresos diarios irregulares e inconstantes, pero que pueden servir para pagar un préstamo de cobro diario, sea cual fuere el costo. Esto nos comentaba Viviana, comerciante barrial de 42 años asentada en barrio Los Troncos en Santa Fe: “Ellos te traen un catálogo de un montón de cosas. Y así empecé a comprar algunas cosas... No es que comprás barato, pero sí está en la facilidad de pago”. En otra entrevista, Yoana y su madre, del barrio Los Troncos de Santa Fe, nos decían algo similar:

... suponete, tienen una heladera, que está a tres mil y algo, “te la damos y todos los días nos das cincuenta pesos”, te dicen; o cien por día, como vos quieras arreglarlo. Y ahí es donde te la dan, te traen la heladera y al otro día ya te empiezan a cobrar.

Estos fragmentos ilustran cómo se articulan estos intercambios y cuáles son algunas de las razones por las que las personas

los escogen. El hecho de que sirva y permita a los comercios barriales hacer uso de sus ingresos diarios y por ende mejorar la calidad de sus prestaciones adquiriendo ciertos bienes, al tiempo que brinda una facilidad de pago y la posesión del bien de forma inmediata, también supone que los prestamistas se adecuan a la necesidad de sus clientes, y que estos últimos tomen el compromiso de pago.

Ahora bien, estos intercambios tienen otra particularidad, la de que a veces suponen cierto grado de violencia física. Ante situaciones de morosidad, nuestros entrevistados nos comentaban cómo son las resoluciones de dichos conflictos. La misma Yoana nos decía lo siguiente:

... todos los días a las ocho de la mañana, ¿sabes qué?, golpeando la puerta; tocándote el timbre. Si no atendés no se van, se quedan ahí esperando, esperando... Sí, hasta que no les abrís no se van, te cobran sí o sí. Andan dos, uno anda armado y el otro anda cobrando.

Asimismo, cuando la morosidad prosigue, nuestros entrevistados nos comentaban que los mismos cobradores les retiran el producto adquirido o, en algunos casos, pueden darles uno de menor valor según el monto abonado hasta ese momento. En este último caso, el historial crediticio con estas casas comerciales es esencial. Solamente, nos decían los entrevistados, si ya “sos cliente” (lo que implica un vínculo extendido en el tiempo), “podés negociar las cuotas y las resoluciones de estos conflictos”. Lo relevante de estos conflictos también es dimensionar que los propios deudores saben cuáles son las situaciones que pueden atravesar, es decir, tienen significados compartidos sobre el cómo de la transacción.

Lo que quisimos resaltar con esta breve explicación de los créditos de pago diario, es que su utilización responde a varias cuestiones que, si bien siguen la lógica económica, también están mediados por la falta de otros dispositivos de adquisición de bienes, como asimismo de la violencia física. En este sentido, la necesidad de poder mejorar los comercios y la calidad de ingresos que tienen los mismos hacen que algunos comerciantes se inclinen por estas financiaciones antes que por otras, donde los requerimientos y garantías son diferentes, mostrando que los cálculos económicos muchas veces están sometidos a un cálculo inmediato y no planificado, mediado por cierto grado de violencia física.

### ***Resumiendo***

En este apartado focalizamos en la relación que los fenómenos económicos tienen con los marcos culturales y sociales en donde se desarrollan, en particular, haciendo un análisis acotado de cómo se llevan adelante y se configuran relaciones de crédito y deuda en los barrios populares. Como observamos, la distinción entre “buenos” y “malos” instrumentos financieros, y entre los momentos correctos de su uso, se relacionan con formas de realizar cálculos y racionalidades diversas, donde entran en juego significados sociales, normas morales y factores económicos y materiales.

Si bien aquí no incluimos el análisis de otras relaciones financieras por cuestiones espaciales, realizar algunos comentarios extra sobre ellas nos sirve para enfatizar el argumento. Otras prácticas extendidas en los barrios eran los créditos intrafamiliares o entre conocidos que eran vehiculizados por la calidad de estos vínculos afectivos. En ellas estos vínculos tenían un efecto

disciplinador a la hora de la devolución de los mismos, es decir, un buen amigo, un buen hijo o hija, no solo sabe cuáles son los momentos correctos de pedir a un allegado dinero (“cuando estoy en la lona”), sino que también, si es necesario, se endeuda manteniendo el valor que la familia o la amistad tiene por sobre los valores económicos, donde se devuelve lo prestado aunque “cueste caro”. Por otro lado, también muchos de los entrevistados comentaban que usaban créditos de prestamistas informales (en los que la violencia física es un mecanismo que aparece al instante en que hay morosidad), pero a su vez, se constituyen en un vehículo que tienen los sectores sociales más vulnerables carentes de garantías para tener dinero en efectivo de inmediato.

Estos ejemplos nos sirven para profundizar nuestro argumento. Si tenemos en cuenta que la población analizada en general no tiene trabajo registrado ni ingresos fijos, tanto las garantías como los mecanismos de financiación que utilizan no pueden ser pensados solo desde la irracionalidad, el desconocimiento y la falta de confianza en el sistema financiero formal. En sí, deben ser una problemática pertinente de interrogar.

Toda relación de crédito debe resolver una cuestión: cómo obtener pruebas de que en el futuro pactado por el crédito se devolverá el dinero prestado en el presente (Carruthers, 2010, 2011). Así, las diferentes especies de garantías (Wilkis, 2015) que las personas puedan demostrar son una cuestión central a tener en cuenta en estas relaciones. Si tomamos en consideración que el ingreso al mercado formal está mediado por garantías económicas y laborales (empleo registrado) —que no dejan de ser morales en el fondo, en la medida en que se presupone que quienes tienen ingresos corrientes serían personas más afectas a efectuar los pagos de los créditos

y quienes no tienen ingresos corrientes serían más reticentes, cuestión que no ocurre de tal manera (Chena y Roig, 2017)—, las únicas garantías que tienen los sectores vulnerables de ingresar al mercado financiero (formal e informal), son sus garantías morales. Aunque las mismas traducen otros valores (ser un sujeto de crédito confiable —no riesgoso—, ser buena persona, ser honesto, ser buen amigo, hijo, devolver el aguante de los comerciantes), no materializan más que la idea de obligación social de que las deudas deben pagarse (Wilkis, 2013, 2017).

De tal modo, cuando las personas no tienen garantías económicas que ofrecer y encuentran en diferentes mecanismos otras herramientas financieras que les permitan llevar adelante la economía de su hogar haciendo “malabares” (Guerin, 2014b), no tienen más que demostrar sus garantías morales. Esto ratifica dos cosas: por un lado, que la decisión de adquirir un crédito se relaciona, en efecto, con las condiciones materiales y económicas de las personas y, en particular, con las herramientas que se ajustan a esta condición; y, por otro lado, que las personas toman más crédito o deuda para sobrellevar la economía de sus hogares porque es el medio que tienen para hacerlo, y pagan las mismas no solo para mantener dicho vínculo, sino para distinguirse moralmente de las demás personas que faltan a sus compromisos. Es decir, detrás de la razón económica se encuentra una razón sociológica por la cual, pese a los grados altos de endeudamiento, las personas continúan pagando y endeudándose, manteniendo el círculo vicioso entre ingresos escasos —característicos de estos grupos—, supervivencia y moral.

## **Finanzas populares y feminizadas: identidad, roles y mandatos en las relaciones financieras**

Como ya dijimos, desde la perspectiva de la sociología económica los usos del dinero —y los significados en torno al mismo— no pueden ser analizados de manera exógena a las circunstancias institucionales, políticas y sociales de los actores. El entendimiento sobre “las reglas del juego”; los significados que intervienen; los roles asignados en la sociedad según el género, la edad, o nacionalidad inciden en las prácticas monetarias de los agentes económicos. Si bien existen distintas acepciones para el término “género”, para desnaturalizar la división sexual del trabajo la historiadora estadounidense Joan Wallach Scott (1996) señala que se trata de un elemento constitutivo de las relaciones sociales basadas en las diferencias sexuales y a su vez una forma primaria de relaciones significantes de poder. Sobre este último punto, la autora indica que no se trata del único campo en donde se articulan relaciones de poder, pero sí ha sido transversal y permanente en distintas tradiciones occidentales y orientales a lo largo de la historia. En cuanto al elemento constitutivo de las relaciones sociales, por la importancia que conlleva para el análisis subsiguiente señalaremos que se sustenta en símbolos culturales, conceptos normativos, nociones políticas e identidades subjetivas (Scott, 1996).

El concepto “desigualdad de género” últimamente está muy presente en los discursos para justificar ciertas políticas sociales, pero, ¿a qué nos referimos cuando la evocamos? En los últimos años, han proliferado análisis que complejizan la relación capital-trabajo, introduciendo al análisis económico la dimensión sobre la reproducción de la fuerza de trabajo. Se trata de un conjunto de actividades

necesarias para sostener la vida y realizadas fundamentalmente en esferas feminizadas e invisibilizadas (Pérez Orozco, 2017). La evidencia existente demuestra que en Latinoamérica estas tareas se encuentran desigualmente distribuidas en dos niveles distintos. Por un lado, entre hogares, Estado, mercado y organizaciones comunitarias. Por otro lado, entre varones y mujeres (Rodríguez Enríquez, 2017). Esta situación persiste a través de un conjunto de valores que asocia a la lógica de acumulación y el trabajo remunerado con la masculinidad —ética productivista— y a la responsabilidad de sostener la vida con lo femenino —ética reaccionaria del cuidado (Pérez Orozco, 2017).

Esta ética reaccionaria del cuidado en algunas ocasiones se ve reforzada por las condicionalidades que deben cumplir las receptoras de TMC que además, por su condición socioeconómica, no pueden tercerizar las tareas de cuidado del hogar y del niño (Angulo Salazar, 2018; Rodríguez Enríquez, 2011). En la mayoría de los casos que estudiamos dependen en su totalidad del tiempo y trabajo de la madre; “... siempre me limitaba mi hijo. En el Sanatorio Güemes estuve dos meses, el tercer mes ya me iban a poner en blanco y a mi hijo no sé qué le pasó y no pude seguir”, comenta Giuliana. El caso de Liz es muy similar:

En toda la cuestión de mis hijos me encargo siempre yo [...] esta vez me matriculé sola, antes lo ponía a él también como segunda opción. Pero a veces le pedía documentos o algunos trámites y no me lo quería dar, ¿viste? [...] yo con él me separé por violencia, por eso nos separamos nosotros, ya hace un par de años. Entonces por eso esta vez, una secretaria del colegio de mi hijo me dijo: ¿Por qué no los inscribís vos sola como sostén de tu familia?

Atendiendo a esta relación desigual según el género, organismos internacionales han avanzado en el diseño de programas de financiamiento dirigidos específicamente a mujeres, por dos motivos: 1) se considera que administran mejor los recursos en pos del bienestar de los miembros del hogar; 2) se identifica cierta inequidad para acceder a fuentes de financiamiento, debido a elementos sociales, culturales y económicos. En este sentido, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, adoptada en 2015 por la Organización de Naciones Unidas (ONU) promueve el diseño de acciones o reformas que otorguen a las mujeres el derecho a los servicios financieros para alcanzar la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de las mujeres (Objetivo Desarrollo Sostenible Nro. 5).

Sin embargo, los resultados de la aplicación de estas políticas son controversiales; si bien algunos estudios afirman que adquieren mayor empoderamiento e independencia por el manejo de un ingreso monetario, muchos otros consideran que se restringe la autonomía y el acceso al mercado formal de trabajo (Cecchini y Madariaga, 2011; Cavallero y Gago, 2019). Los estudios que analizan el fenómeno de endeudamiento de los hogares pobres hacen hincapié en el rol que cumple la identificación económica de las mujeres para el acceso al crédito; recae sobre ellas la responsabilidad de gestionar las deudas del consumo y reproducción familiar, dando lugar a un proceso de feminización de las finanzas populares impulsada por la conexión entre políticas sociales y extensión del mercado del crédito (Wilkis, 2014). Para continuar contrapesando estas conclusiones, a continuación analizamos los significados que se atribuyen a las distintas prácticas económicas y los distintos usos que se destinan según el origen del dinero para contrastarlos también con los preceptos de la ENIF (2017, 2020) y el PNEF (2019).



### ***Ser buena madre, esposa y deudora: la importancia de los vínculos en el crédito informal***

Las modalidades informales para acceder al financiamiento carecen de las características de sostenibilidad y seguridad que brindan los medios formales; por ende, las personas que lo utilizan suelen ser más vulnerables a estafas o defraudaciones. Sin embargo, muchas veces es el único mecanismo por el cual se pueden afrontar gastos más importantes o imprevistos. De esta manera aparece una intersección entre el acceso al crédito y/o ahorro y los vínculos de confianza construidos por las mujeres. Esto se manifiesta por ejemplo en la participación en “juntas” del barrio o familiares; la tercerización de relaciones financieras —solicitud de crédito a través de un familiar— y el préstamo o adelanto del empleador.

Las “juntas”, por ejemplo, consisten en una forma de ahorro o crédito en la cual participa un número determinado de personas que se pusieron de acuerdo para aportar semanalmente o mensualmente cierto monto de dinero para formar una “bolsa” que se asigna sucesivamente a los participantes hasta que todos hayan cobrado y realizado el aporte acordado. Se trata de un mecanismo no regulado por el Estado, basado íntegramente en la confianza mutua, por lo cual generalmente se convoca a familiares y amistades para participar:

Estoy en una junta pero no del barrio, de la familia del papá de mi hijo y voy a recibir treinta mil el mes que viene. Yo tengo que poner semanal \$ 500, o \$ 2.000 por mes. Somos creo que veinte personas, yo soy la número tres, una vez que lo cobras seguís poniendo plata hasta que todos cobren.

Se trata de una estrategia de financiamiento que Giuliana realizó en reiteradas veces y que siempre le funcionó para afrontar gastos más altos como la compra de un terreno en la villa donde vive y en la cual proyecta empezar construir con el cobro de los próximos 30 mil pesos.

La irregularidad de los ingresos provenientes de la actividad laboral en los hogares pobres, como ya se indicó anteriormente, implica que muchas veces se recurra al “fiado”. La señora Maldonado nos dice que la almacenera del barrio, a quien conoce desde hace años, le permite retirar mercadería de manera anticipada al pago:

Y cuando nos atrasamos con el almacén, hablamos con la señora de que nos aguante porque no salió ningún trabajo. Entonces después le pagamos y no tienen problemas, porque tienen siempre trabajo y aparte ella nos conoce de hace años.

Otra forma de financiamiento basado en la confianza construida en el tiempo aparece en el caso de Giuliana y los préstamos otorgados por su empleadora: “Porque a veces no tenía para comprarle la medicación a mi hijo, ponele \$ 1.000 o 500 y ella me lo daba. Después me lo descontaba en dos cuotas para no sentirlo”. En este caso, la moral del dinero (Wilkis, 2015; Zelizer, 1994) reviste una importancia de igual magnitud a la confianza construida en el vínculo. Giuliana cuenta que su empleadora, si era necesario, adelantaba su salario de empleada doméstica siempre y cuando se tratara de la salud de su hijo. Aquí lo que habilita el préstamo por parte de la acreedora es el uso moralmente aceptable que le asignará su empleada —el “adelanto” posibilita el rol de “buena madre”.

### ***Programas sociales: identificación económica de receptoras de TMC como garantía de acceso a un crédito formal con privados***

Si bien en el discurso de las entrevistadas generalmente aparece una renuencia a la adquisición de préstamos formales, la identificación económica como receptoras de una PNC o una AUH, en algunos casos significó la posibilidad de acceder por primera vez a una tarjeta de crédito por parte de una financiera o una casa comercial. Esto, principalmente, posibilitó la compra de bienes más costosos —como electrodomésticos, muebles, calzado— y la compra de alimentos en supermercados. En cuanto a las tarjetas de crédito bancarias, se encuentran poco expandidas. En el caso de Liz cuenta con una del Banco Galicia y otra del HSBC que utiliza fundamentalmente para la adquisición de electrodomésticos o para completar las compras del mes si no llega con su ingreso mensual. Las adquirió cuando trabajaba en blanco como empleada doméstica:

Trabajaba hace un montón de años en blanco por eso pude sacarlas. A veces me vienen \$ 7.000 de tarjeta más o menos. Entonces por ahí les compro algo a mis hijos con eso, la tele la compré con cuotas por ejemplo. Lo bueno es que podés pagar el otro mes. A veces me falta, compro con la tarjeta y voy pagando mensualmente.

Giuliana también tuvo ese medio de pago, pero en lugar de asociarlo a una “facilidad” lo vincula con un incentivo al consumo superfluo: “Tuve cuando estaba en blanco pero la di de baja. Por la misma situación de que ya no estaba trabajando como debe ser y las tarjetas son tentadoras y por las dudas preferí no”.

La señora Cejas no utiliza una cuenta bancaria, pero tiene Tarjeta Naranja, con la que paga indumentaria deportiva para sus hijos, alimentos, muebles o elementos de trabajo para su marido jardinero. En determinado momento un sobrino le pidió el uso de la tarjeta para poder afrontar la compra de un andador y un cochecito ante el nacimiento de su hijo. El acuerdo era que él le iba a dar en efectivo las siete cuotas correspondientes en cada cierre de la tarjeta, sin embargo el pago de las últimas terminó afrontándolo ella por lo cual decidió restringir el uso del plástico únicamente para su familia núcleo:

No le voy a sacar la mercadería, pero una vez sí, dos veces no me lo van a hacer [...] entonces si tengo tarjeta, bueno, me ocupo de mis hijos, que yo sé que lo que yo gano no me alcanza para vestir a los otros, entonces me meto en un crédito y les compro ropa a los siete, y a mi nieto acá.

Para ella, el acceso a una tarjeta tuvo un significado dual: por un lado una restricción de su autonomía al tener que lidiar con las solicitudes de préstamo por parte de otros familiares, pero también de cierta independencia porque deja de ser obligatorio el consenso para algunas decisiones económicas:

Firmo yo sola nomás, antes tenía que consultar, sí, porque tenía que firmar él porque a mí no me daban créditos en ningún lado. Cuando él trabajaba en la carnicería, el crédito era de él, o sea sí o sí tenía que firmar él [...] ahora lo hago yo sola nomás.

En los casos de la señora Maldonado, la señora Cornaglia y la señora Belquis, el balance respecto de los beneficios del crédito por

parte de entidades financieras es más difuso. La señora Maldonado también tiene una Tarjeta Naranja que al principio le resultó útil en los momentos en que “no había tanto trabajo” para poder comprar alimentos y para sumar puntos. Si bien al momento de la entrevista había adquirido la tarjeta hacía menos de un año, ya había tenido una experiencia de atraso en el pago, por lo cual tuvieron que refinanciarla en tres cuotas que afrontó pidiéndoles dinero prestado a sus hijos. Lo paradójico de la situación es que obtuvo el plástico por su condición de beneficiaria de una PNC y sin embargo la refinanciación de las cuotas la solventó con el trabajo de albañilería de sus hijos. Esta situación la llevó a tener una mirada negativa sobre el uso del crédito y a darse de baja de la tarjeta:

Lo que pasa es que es mucha plata. Vos te atrasás una cuota y después se te vienen. Yo no pagué dos meses y me mandaron de judiciales, por la Tarjeta Naranja. Yo no la puedo ir a pagar a un Pago Fácil o ir a pagarla al Banco, no, yo tengo que ir a judicial a pagarla. Ahí voy a pagar yo, es una oficina de abogados.

La señora Cornaglia escuchó en la radio que estaban otorgando la Credifiar y la Tarjeta Naranja y fue al centro a tramitarla. Al igual que la señora Maldonado, recurre a los préstamos que le otorgan sus hijos cuando no le alcanza para pagar las cuotas —que a veces tienen que solicitar un adelanto a su jefe. Utiliza estas tarjetas para comprar electrodomésticos, alimentos, gastos de fin de año y para “prestarles” el beneficio de las cuotas a sus hijos cuando necesitan hacer algún gasto más alto: “Cuando ellos necesitan zapatillas, yo voy y saco para ellos y ellos después me dan para que yo pague la cuota”. El pago de la tarjeta es el primer

gasto que cubre en el mes y asegura que a veces tiene que realizar “hasta dos horas de fila para pagar”.

Belquis intentó obtener tarjetas de crédito y préstamos personales para la compra de electrodomésticos pero se los denegaron por no contar con un ingreso demostrable y embargable. Por ese motivo recurrió al uso de una tarjeta que pertenece a una amiga:

Ella va y firma y ella me saca a nombre de ella. Las cosas que tengo yo están todas a nombre de ella. He sacado la heladera y el televisor en veinticuatro cuotas [...] Jamás me he atrasado, yo he cobrado y lo primero que he pagado es a ella [...] porque yo ahora donde estoy viviendo no viene nada a mi nombre, no tengo un impuesto, nada. El impuesto que viene del agua viene a nombre del chico que me vendió la casa.

El uso de tarjetas de casas comerciales para acceder a la tenencia de electrodomésticos aparece en reiteradas ocasiones. La señora Cejas pudo acceder a la compra de un ventilador y una tele a través de un crédito en diez cuotas en una sucursal de Garbarino. A modo de garantía presentó la constancia de cobro de la PNC y un servicio a su nombre:

Yo no espero que llegue el resumen, yo voy y pago antes... después me llega el resumen... por eso te digo, yo cobro todos los primeros, salgo del banco, pago lo de Garbarino y pago los setecientos pesos que debo de Tarjeta Naranja.

La señora Fernández también comenzó a comprar electrodomésticos en Frávega a través de la tarjeta de su hermano que tenía

un conocido en el comercio y le facilitaba el acceso. Más adelante, con el recibo de sueldo de su esposo —antes de que lo despidieran— pudo comprar la heladera y el televisor en doce cuotas a su nombre:

Si Frávega no me daba la posibilidad, yo tenía que ir juntando para comprar, porque otra forma no tenía. Te cobran mucho de intereses, porque te ponés a sacar cuentas y es mucho, pero por ahí no hay otra forma.

En cuanto al uso de la tarjeta de débito se encuentra poco extendida en las entrevistas. Posiblemente en algunos casos esto se deba a falta de información, pero también encontramos explicaciones asociadas a deficiencias en el servicio por parte de las instituciones:

Cuando yo estuve en blanco la señora me pagaba a través del Banco Francés [...]. La tarjeta la tengo pero cuando fui a cobrar en la sucursal de Pompeya nos dio la sorpresa de que ya no iba a trabajar con ANSES y no podíamos recibir el beneficio por el banco. El banco mismo nos mandó a cobrar en un Pago Fácil que queda también en Pompeya.

Esta dificultad implica que Giuliana, para poder cobrar, tenga que presentarse de manera presencial frente al Pago Fácil y retirar el monto completo en efectivo, privándose de la posibilidad del uso de la tarjeta de débito y los beneficios que conlleva —por ejemplo, la devolución de un 15% en compra de alimentos con un tope de reintegro. Cuando se le consulta sobre la posibilidad de realizar un traspaso a otro banco aparecen como limitación el desarrollo de la pandemia y la falta de tiempo.

El ahorro es una de las recomendaciones más frecuentes para una cultura financiera eficiente. Se considera que puede ser favorable tanto para enfrentar adversidades como para la inversión y gestión de gastos (PNEF, 2019). Sin embargo, en el caso de las mujeres pobres aparece como limitación la herramienta financiera para llevarla a cabo. En las entrevistas la acción de ahorrar se anota como algo positivo que se transmite como un valor a los hijos. Pero tanto Liz como Giuliana manifiestan no poder utilizar la cuenta bancaria en la que perciben la TMC para “guardar” dinero. Liz cuenta:

¿El banco qué hace?, te deposita y te dan un plazo de veinte días, si en esos veinte días tú no sacas o no compras con esa plata se debita otra vez automáticamente. Una vez me pasó eso, hace un montón de años, cuando tenía, a Leandro y Aron, a los dos. Yo había dejado como \$ 500 en la cuenta y dije “Bueno, voy a ir a sacar”, después de un tiempo fui, después de casi un mes creo, antes de que me depositen el otro y no tenía. Y llamé a la ANSES y pregunté y me decían que no, que eso se debita automáticamente, te dan un plazo.

Giuliana describe una situación muy similar: “Me pasó una vez que dejé pasar como dos meses y medio y me dijeron que me iban a poner como inhabilitada, yo la verdad ni me acordaba”. Esto significa que en caso de existir ahorros deben utilizarse mecanismos informales.

### ***Viejas identificaciones económicas como garantía de nuevos servicios financieros: acceso a préstamos formales con el Estado***

Los Programas de Transferencia Monetaria Condicionada, que en las últimas décadas propiciaron las garantías para el acceso al



crédito en casas comerciales y entidades financieras, ahora se articulan con programas estatales de inclusión financiera. La puesta en marcha de los Créditos ANSES —enmarcados en los objetivos del Consejo de Coordinación de Inclusión Financiera (Res. 121/2017)— se da en el marco de una transformación de la institucionalidad de la protección social. Dicha transformación ha atravesado gestiones antagónicas a cargo del Poder Ejecutivo, añadiendo un motivo más para dejar de lado los análisis coyunturales y poner la mira en la transformación holística que implica. Esta política merece una observación minuciosa sobre los resultados en materia de género, ya que del total de solicitantes de prestaciones no incluidas en el SIPA, las titulares de la AUH —en un 98% mujeres— fueron el tipo de destinatario que más solicitó el crédito, alcanzando en abril de 2019 a un 70% del total de las titulares.

En el año 2017 se estableció como monto máximo del crédito hasta cinco mil pesos por hijo, aumentando en 2019 a doce mil pesos por hijo, siendo la modalidad de cobro de la cuota el débito automático de la caja de ahorro. En cuanto al financiamiento, hasta 2019 podían pagarse en 24 cuotas, con un costo financiero total (CFT) de 54,14%, o en 36, con un CFT de 48,91%. Sin embargo, durante diciembre de 2019 y diciembre de 2020 se suspendió el débito, que se reanudó en enero de 2021 con una reducción de la Tasa Nominal Anual que pasó a un 32% (<https://www.anses.gob.ar/creditos-anses-para-asignacion-universal-por-hijo>).

En los testimonios pudimos observar que esta forma de endeudamiento adquiere características específicas, como por ejemplo una carga menor en el pago de las cuotas en comparación con otras obligaciones financieras por tratarse de un mecanismo de descuento automático y un costo financiero total más bajo que el

de otros créditos. Pero también, una incertidumbre respecto del cobro, el monto adeudado, el interés que podrían cobrar y la dificultad que esto acarrea para planificar su economía. Liz, por ejemplo, en un momento de la pandemia pensó en volverse a su país de origen, Perú, pero no sabía qué podía suceder con el pago del crédito:

La verdad que no lo siento tanto porque como no es la plata que yo pongo, me debitan automáticamente, es como que no me afecta. Yo, al contrario, quisiera que me descuenten como para que ya me lo saque de encima, la deuda, ¿viste?, porque nos van a cobrar más impuestos seguro, me imagino. Porque antes hacía planes, ponele, me pagaban 7.000 y yo ya sabía qué es lo que tenía que gastar con los 7.000. Y ahora, como no me descuentan, todos los meses me depositan 15.000, por el tema de los chicos. Y si me van a descontar más, es como que ya me descuadra.

Cuando se le consulta a Giuliana por el monto total solicitado no recuerda con exactitud, pero tampoco tiene ningún tipo de registro que le permita consultar esa información. Relata que cuando solicitó el crédito al Estado, el monto se depositó unos días después en su cuenta bancaria y ella elaboró un registro propio en papel —que hoy no encuentra— con los descuentos que le correspondía afrontar. Al consultar a la línea 130 y a la Aplicación Mi ANSES, en un caso le comunican que no disponen de esa información y en la App esa pestaña figura “en mantenimiento”. Con esta estrategia de financiamiento aparecen dos elementos a tener en cuenta: la incertidumbre y falta de información respecto de los cobros y descuentos. Liz tampoco recuerda con exactitud el monto solicitado y solo cuenta con un email que recibió el día de la solicitud donde se le informa que la

operación fue exitosa, sin ningún tipo de información adicional: “No sé, sé que en 2018 pedí uno, creo que en 2019 fue que pedí el otro. Pero creo que pedí el máximo por hijo las dos veces”.

En cuanto al uso del Crédito ANSES, encontramos que se utiliza para afrontar gastos similares a los de las tarjetas de entidades financieras, por ejemplo para la compra de muebles, electrodomésticos, gastos de cumpleaños. Giuliana lo solicitó a través de la página en dos ocasiones, una primera en el año 2018 por el monto máximo de ese entonces y otra en 2019 por el monto restante:

Le venía celebrando el cumpleaños todos los años, [...] le llevaba al jardín la torta para compartir con todos los nenes. Y hacía doble torta, porque era una para el jardín y otra en la casa. Y la abuela de mi hijo me avisó para que yo saque el crédito y pueda hacer ese gasto.

En el caso de Liz, el crédito se destinó para la compra de un televisor y un sillón para sus tres hijos,

En ese tiempo no me alcanzaba. Trabajaba en blanco en ese tiempo, de empleada doméstica y en ese tiempo me pagaban muy poco [...] Lo usé para comprarme algunas cosas para la casa. Pude comprar esta mesa, el sillón para los chicos, como para que tengan también su comodidad ellos.

Acostumbrada a las largas filas y la gestión en las sucursales financieras, a Giuliana la página le generaba desconfianza. Recién cuando se encontró con el dinero en la cuenta confió en la operación financiera que había realizado:

... ahí hice el “clic” de que sí estaba ese beneficio de poder pedir el préstamo para cualquier tipo de ayuda... me cayó la ficha cuando me llegó la plata por el cajero. Me parecía medio sospechoso, porque lo saqué a través de la página, no vaya a ser un engaño. No tengo mucho conocimiento... No es wow pero por lo menos es una ayuda que el Estado nos da para beneficio de nuestros hijos. Yo digo a veces que hay gente que no sabe aprovechar las ayudas sociales, hay mucha ayuda acá.

Liz gestionó el Crédito ANSES a través de la línea 130 porque no podía realizarlo por el celular.

Me enteré por la noticia. Vi que se podían inscribir las personas que estaban cumpliendo, presentando la libreta, que tienen que tener sí o sí todo al día. Y me inscribí y lo pude hacer. Primero por Internet no lo podía hacer. Entonces llamé por teléfono y la persona por teléfono me ayudó, en el 130. Le dije que no podía, que no tenía computadora, así que “lo hice por celular y no puedo”, le dije. Me pidieron unos datos y me dijeron que a los cinco días me lo acreditaban.

### ***En síntesis***

Existen dos ejes claves que conversan con la dimensión de género a la hora de afrontar las distintas estrategias financieras: 1) conservar los buenos vínculos y roles asignados para la adquisición de créditos informales, y 2) ser receptoras de un programa social — como identificación económica que en algunos casos se interpreta como “solventía” — para acceder a un crédito formal. Esta última consideración ahora asume una garantía adicional: la posibilidad de

acceso a un crédito formal otorgado por el Estado. El Crédito ANSES tiene un uso similar al otorgado por instituciones financieras, sin embargo en muchos casos ambas fuentes de financiación persisten y se superponen al interior del hogar.

Desde el año 2017, la mayoría de las receptoras de AUH y PNC aparecen bajo una condición de doble obligación frente al Estado como contrapartida para la percepción de dos ingresos distintos. Por un lado una asignación, que garantiza un ingreso básico para la crianza y que, por tratarse de una TMC está acompañada de las condicionalidades de asistencia escolar y atención sanitaria, que requieren la presentación anual de una cartilla acreditada, y por otro lado un ingreso proveniente del crédito que conllevan una obligación financiera.

En síntesis, la inclusión financiera muchas veces significa una autonomía para poder afrontar las decisiones económicas cotidianas, y otras veces, una restricción de la independencia por el miedo a que le quiten algún bien embargable y por el rol que se asume en la familia como titular de un servicio financiero que se utiliza para otros miembros de la familia. La etnografía económica pone en evidencia que, al igual que sucede con las TMC, los usos y significados del dinero proveniente de las distintas modalidades del sistema financiero —informales, formales de instituciones privadas y formales del Estado—, en el caso de las mujeres pobres, están íntimamente ligados al cuidado y reproducción de los miembros del hogar, es decir, a una ética reaccionaria del cuidado.

## **Conclusiones**

Ante la puesta en marcha de mecanismos de endeudamiento en los hogares pobres y las relaciones de poder y dominación que

conllevan, el análisis del trabajo de campo nos disparó nuevos interrogantes: ¿qué forma debería adoptar la intervención del Estado para evitar abusos en los cobros de intereses y posibles sobreendeudamientos en los hogares? ¿Se establece una nueva forma de dominación entre el Estado y receptores de programas sociales ante la oferta de créditos? ¿Qué formas asume? ¿Qué formato y contenido deberían integrar la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera y el Plan Nacional de Educación Financiera para alcanzar los objetivos delineados?

Alexandre Roig (2017) sostiene que los grupos vulnerables están explotados financieramente, tanto en la relación capital-trabajo como en la forma en la que se saca rentabilidad financiera de ellos, lo que supone nuevas formas de regulación de dicha relación de explotación. Los esquemas de obligación de pago y las clasificaciones morales sobre los sujetos se encuentran materializados no solo en las relaciones formales de crédito, sino en las demás relaciones que surgen como “ecologías financieras” (Ossandon et ál., 2017). Esto permite que las prácticas se configuren en una manera de dominación que unos ejercen y otros deben aceptar para conseguir los beneficios materiales a los que se puede acceder a través de ella. La hipótesis de que en las relaciones de crédito asoman valores de diverso tipo —sociales, culturales, y morales— lleva implícita que la producción de desigualdades y diferenciaciones existe en tanto se disciplina a los demandantes a la vez que se los distingue entre sí (Wilkis, 2013).

A partir de la Resolución 516/17 podríamos inclinarnos a pensar que el Estado argentino asumió cierto protagonismo en el conflicto en torno a la inequidad existente frente al sistema de créditos según el nivel de ingresos, género y condiciones frente al mercado de trabajo, inclinándose por la estrategia del “sistema financiero paralelo”.

Sin embargo existe una fuerte controversia en nuestros días en torno al rol que debe ocupar el Estado y los Costos Financieros de los créditos emitidos. La actual directora ejecutiva de la ANSES, Fernanda Raverta, publicó una nota de opinión en la cual caracteriza a los Créditos ANSES como un “masivo sistema de créditos bancarios a tasas de mercado” en contraposición con los originales Créditos Argenta que representaban un sistema de inclusión financiera para adultos mayores (*Infobae*, 01/11/2020). Es difícil concluir sobre los efectos de una política relativamente nueva. A priori se puede considerar que cuando el Estado se retira y se observa una ausencia de políticas regulatorias para generar garantías para acceder al crédito formal, el extractivismo financiero resulta más agresivo aún.

Según una investigación realizada por Roig (2017), los costos financieros anuales de los préstamos formales pueden llegar hasta un 89%, mientras los otorgados por prestamistas “no registrados” a un 1200%. Los Créditos ANSES para titulares de la AUH significan una novedad en cuanto al involucramiento del Estado en la generación de una fuente regulada de servicios financieros para un sector desprovisto de ingresos formales provenientes de la actividad laboral. Sin embargo, la forma en que aparece esta intervención estatal daría cuenta más de una financiarización de la política social que de una democratización del acceso a servicios financieros, ya que esta política crediticia, si bien no reemplaza a la transferencia monetaria dirigida a garantizar el cumplimiento de condiciones de escolaridad y sanidad básicas para niños y niñas, se produce en un contexto de reducción de la capacidad de consumo de las titulares de la AUH<sup>3</sup> y por lo

3 El alto nivel de demanda se produce en el marco de una pérdida del poder de compra de las titulares en 2016 y 2017 de 7,1% y 7% respectivamente en relación a 2015 (CEPA, 2018).

tanto pierde su sentido inclusivo. A su vez se trata de un universo poblacional feminizado, donde ya existían niveles de financierización previos y sin embargo no se contempla en el diseño de la política esta especificidad para garantizar que los resultados sean efectivamente una inclusión y no una mera sujeción a nuevas obligaciones financieras. Por ejemplo, podemos observar que el significado que se atribuye al Crédito ANSES es el de una extensión de la “ayuda” para el cuidado de los niños y niñas y que el uso del dinero se corresponde con ese significado. Para transformar el sentido de la política debería pensarse en el otorgamiento de montos mayores a tasas inferiores que permitan reemplazar el uso de mecanismos informales que se utilizan, por ejemplo, para la compra de un terreno o para reformas en el hogar.

Por último, consideramos que es acertada la decisión de un Plan Nacional de Educación Financiera para concientizar sobre los beneficios del uso de algunas formas de pago, por ejemplo las tarjetas de débito o crédito de instituciones bancarias, en detrimento del retiro de todo el dinero en efectivo. Sin embargo, si se pretende una inclusión financiera de sectores vulnerables, el PNEF y la ENIF deben incorporar información sobre las prácticas ordinarias de los hogares pobres. En muchos casos, se dispone de información sobre los beneficios y desventajas de los servicios financieros, pero existen limitaciones estructurales en la oferta para los segmentos vulnerables, que imposibilitan la mejor gestión de los recursos. Por otro lado, en el PNEF (2019) se promueve el uso de servicios financieros de manera responsable, fomentando los buenos hábitos para la administración y planificación financiera. Sin embargo, contradictoriamente aparece en los servicios financieros que oferta el Estado una falta de información básica —como el monto



total solicitado, la cantidad de cuotas restantes a pagar, o la tasa de interés con la que se reanudarán los cobros— que imposibilita dicha planificación y previsión recomendada. Por último, creemos que las Acciones Estratégicas Nro. 5 y 6 del PNEF (2019) —esto es, “Fomentar el ofrecimiento de crédito responsable” y “Minimizar las prácticas abusivas y fraudulentas”— son las más urgentes de aplicar. Como quedó plasmado en el trabajo etnográfico, los conflictos de interpretación y la falta de educación financiera no son las limitaciones más grandes a las que se enfrentan los hogares empobrecidos, y en la mayoría de los casos se observa una conducta responsable en cuanto al cumplimiento de las obligaciones financieras tanto para los mecanismos formales como informales.

## **Bibliografía**

- Alabarces, P., Garriga Zucal, J. y Moreira, V. (2008), “El ‘aguante’ y las hinchadas argentinas: una relación violenta”, *Horizontes Antropológicos*, (30), 113-136.
- Ángulo Salazar, L. (2018), “Circulación, usos y significados del dinero en mujeres usuarias de microcréditos”, *La ventana. Revista de Estudios de Género*, 32(4).
- Bazan Levy, L. y Saraví, G. (2012), *La monetarización de la pobreza. Estrategias financieras de los hogares mexicanos*, México, Publicaciones de la casa Chata, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Callon, M. (2008), “Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas”, *Apuntes de investigación del CECYP*, 14, 11-70.
- Callon, M. y Muniesa, F. (2005), “Economic Markets as Calculative Collective Devices”, *Organization Studies*, 26(8), 1229-1250.

- Carruthers, B. y Ariovich, L. (2010), *Money and Credit. A Sociological Approach*, Cambridge Polity Press.
- Carruthers, B. y Jeong-Chu, K. (2011), “The sociology of finance”, *Annual Review of Sociology*, (37), 239-259.
- Cavallero, L. y Gago, V. (2019), “Una lectura feminista de la deuda. Vivas, libres y desendeudadas nos queremos”, Buenos Aires, Fundación Rosa Luxemburgo.
- Cecchini, S. y Madariaga, A. (2011), *Programas de transferencias condicionadas: balance de la experiencia reciente en América Latina y el Caribe*, Cuadernos de la CEPAL.
- CEPA (2018), “La extensión de los Créditos Argenta: tu propia plata pero con intereses”, en *centrocepa.com.ar*, disponible en <https://centrocepa.com.ar/informes/42-la-extension-de-los-creditos-argenta-tu-propia-plata-pero-con-intereses>.
- Chena, J. y Roig, A. (2017), “L’exploitation financière des secteurs populaires argentins”, *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, (22), disponible en <https://journals.openedition.org/regulation/12337>.
- Del Cueto, C. y Luzzi, M. (2016), “Salir a comprar. El consumo y la estructura social en la Argentina reciente”, en *La sociedad argentina hoy. Radiografía de una nueva estructura*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Ministerio de Hacienda (2019), “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera”, documento disponible en <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/estrategia-nacional-inclusion-financiera.pdf>.
- Ministerio de Hacienda (2019), “Plan Nacional de Educación Financiera”, documento disponible en [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/3.2\\_pnef-plan\\_nacional\\_de\\_educacion\\_financiera-vf.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/3.2_pnef-plan_nacional_de_educacion_financiera-vf.pdf).
- Figureiro, P. (2012), “‘Clientes y jugadores’: el fiado en una agencia de lotería”, *Documentos de investigación social*, 22, 3-14, UNSAM-IDAES.

- (2013), *Lógicas sociales del consumo: el gasto improductivo en un asentamiento bonaerense*, UNSAM Edita.
- (2014), *¿Querés salvarte?: una sociología del juego de la quiniela*, tesis de doctorado, UNSAM.
- Fourcade, M. y Healy, K. (2013), “Classification situations: Life-chances in the neoliberal era”, *Accounting, Organizations and Society*, 38(8), 559-572.
- Garcia Marie-F. (1986), “La construction sociale d’un marché parfait [Le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne]”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, (65), 2-13.
- Guerin, I. (2014), “Significados múltiples y contradictorios del sobreendeudamiento. Un estudio de caso de hogares en pobreza rural en Tamil Nadu, sur de la India”, *Desacatos*, 44, 35-50.
- (2014 b), “Malabarismos para conseguir dinero y relaciones sociales. Testimonio del sur rural de la India”, *Desacatos*, 44, 191-201.
- Hadad, I. (2011), “Deber o no deber. Esa es la cuestión. Notas y preguntas a partir de un blog de asesoramiento legal”, *Documentos de investigación social*, 21, 3-21, UNSAM-IDAES.
- (2019), “La construcción social y técnica de la deuda morosa”, *Revista Mexicana de Sociología*, 81(1), 89-115.
- (2019), “Experimentar las deudas morosas. Emociones y prácticas asociadas al endeudamiento financiero”, *Revista colombiana de antropología*, 56(1), 245-272.
- Lapavistas, C. (2009), *El capitalismo Financiarizado. Crisis y expropiación financiera*, Ediciones Maia.
- Lorenc Valcarce, F. (2012), “Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio”, *Papeles de trabajo*, 9, 14-36.
- Luzzi, M. (2017), “La financiarización de los hogares bajo el prisma de otras crisis”, *Civitas*, 1, 43-60.

- Mauss, M. (1971), “Los orígenes de la noción de moneda”, en Mauss, M. *Obras Completas, Tomo II*, Barcelona, Barral Editores, 87-95.
- (2009) [1924-1925], *El ensayo sobre el don*, Katz Ediciones.
- Nougues, T. (2020), “Entre la deuda y la inclusión social. Un análisis de la financiarización de la política asistencial Argentina (1983-2019)”, *Diálogos Revista Electrónica de Historia*, 2(21).
- Ossandon, J. Ariztía, T., Barros, M. y Peralta, C. (2017), “Contabilidad en los márgenes. Ecologías financieras entre big y small data”, *Civitas*, 17 (1), recuperado de <http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/view/25021/1557>.
- Pérez Orozco, A. (2017), *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*, Madrid, Traficantes de sueños.
- Raverta F. (2020), “Créditos ANSES, la otra crisis de deuda y su solución”, *Infobae*, disponible en <https://www.infobae.com/opinion/2020/11/01/creditos-anses-la-otra-crisis-de-deuda-y-su-solucion>.
- Rodríguez Enriquez, C. (2011), “Programas de transferencias condicionadas de ingreso e igualdad de género. ¿Por dónde anda América Latina?”, Serie Mujer y Desarrollo, CEPAL.
- (2017), “Trabajo de cuidados y trabajo asalariado: desarmando nudos de reproducción de desigualdad”, *Revista Theomai*, 39.
- Roig, A. (2017), “Financiarización y derechos de los trabajadores de la economía popular”, Pérsico, E. et ál, *Economía popular. Los desafíos del trabajo sin patrón*, Buenos Aires, Colihue.
- Scott, J. (1996), *El género. Una categoría útil para el análisis histórico*, México, PUEG.
- Soederberg, S. (2014), *Debtfare States and the poverty industry*, Oxon, Routledge.
- Villarreal, M. (2000), “Deudas, droga, fiado y prestado en las tiendas de abarrotes rurales”, *Desacatos*, 3.

- (2008), “Sacando cuentas: prácticas financieras y marcos de calculabilidad en el México rural”, *Revista Crítica en Desarrollo*, 2, 131-149.
- (2010), “Cálculos financieros y fronteras sociales en una economía de deuda y morralla”, *Civitas*, 3, 392-409.
- (2014), “Mexicanos endeudados en la crisis hipotecaria en California”, *Desacatos*, 44, 19-34.
- Weber, F. (2008), “Transacciones económicas y relaciones personales. Una etnografía económica después de la gran división”, *Crítica en Desarrollo*, 2, 63-91.
- Wilkis, A. (2013), *Las sospechas del dinero. Moral y economía en el mundo popular*, Buenos Aires, Paidós.
- (2014), “Sociología del crédito y economía de las clases populares”, *Revista Mexicana de Sociología*, 2, 225-252.
- (2015), “Sociología moral del dinero en el mundo popular”, *Estudios Sociológicos*, 99, 553-578.
- (2015b), “The Moral Performativity of Credit and Debt in the Slums of Buenos Aires”, *Cultural Studies*, 29(5-6), 760-780.
- (2017), “El poder moral del dinero. Una perspectiva sociológica”, *Diferencias*, 5, 39-60.
- (2020), “La rueda de la fortuna”, en Kessler G. et ál., *¿Qué fue de la movilidad social?*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Wilkis, A. y Hornes, M. (2017), “Negociando la inclusión al mercado de consumo: los programas de transferencias condicionadas de dinero y el orden familiar”, *Civitas*, 17(1), 61-78.
- Zelizer, V. (2011) [1994], *El significado social del dinero*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- (2009) [2005], *La negociación de la intimidad*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

- (2008), “Pagos y lazos sociales”, *Crítica en Desarrollo*, 2, 43-61.
- (2008 b), “Dinero, circuitos, relaciones íntimas”, *Sociedad y Economía*, Universidad del Valle, 14, 11-33.
- (2012), “How I Became a Relational Economist Sociologist and What Does That Mean”, *Politics & Society*, 40(2), 145-174.
- (2015), *Vidas económicas. Cómo la cultura da forma a la economía*, Madrid, Centro de investigaciones sociológicas.

# REDES NEURONALES AL SERVICIO DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN ARGENTINA

SOFÍA ORAZI

## **Introducción**

La relevancia de una inclusión financiera universal como objetivo de política de desarrollo ha cobrado importancia a través de los años y actualmente forma parte de la agenda central de los gobiernos, organismos internacionales y académicos. Tanto el Grupo del Banco Mundial como la Organización de Naciones Unidas han establecido metas muy ambiciosas para mejorar el acceso al sistema financiero de toda la población. El informe denominado Microscopio Global “The Economist Intelligence Unit” analiza los marcos políticos para la inclusión financiera en 55 economías de mercados emergentes. En el último informe Argentina subió dos posiciones, quedando en el puesto número 7 frente a los diversos esfuerzos por mejorar la inclusión financiera (EIU, 2019).

Uno de los hitos más importantes para la inclusión financiera en el país se dio en el año 2017, cuando se creó el Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera, que es un órgano

interministerial creado por Resolución 121/2017 del ex Ministerio de Finanzas, con el objetivo de elaborar e implementar una estrategia integral de inclusión financiera. En el año 2019 se aprobó la primera estrategia de inclusión financiera de la nación, con objetivos ambiciosos y específicos para cumplir en el período 2019-2023.

En este contexto de planificación de dicha Estrategia Nacional Integral, en el año 2017 se realizó el relevamiento del Banco Central de la República Argentina (BCRA) en colaboración con el CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, denominado Estudio de Capacidades Financieras de Argentina,<sup>1</sup> cuya metodología ha sido desarrollada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (Iglesias y Mejía, 2018). A través de esta encuesta se obtuvo información sobre 1.224 individuos de diversas regiones del país, sus características socioeconómicas, la tenencia y utilización de instrumentos financieros y un gran conjunto de datos sobre las capacidades financieras de los individuos encuestados.

En este sentido, la capacidad financiera de una persona se puede observar desde distintos ángulos. En la encuesta, estas capacidades se planificaron para agruparse en tres dimensiones: en cuanto a la planificación, es decir, el hábito de hacer un presupuesto personal, ya sea exacto o general y si la persona finalmente lo cumple; el grado de adhesión de una serie de afirmaciones sobre distintas actitudes favorables para su bienestar financiero (como considerar su capacidad de pago antes de comprar algo, su inclinación por “vivir al día” y no preocuparse por el futuro, su preferencia hacia el gasto o el ahorro, entre otros); y por otro lado, se evaluaron los conocimientos

1 Se puede descargar la base completa, la encuesta y los apartados metodológicos en la página web: [http://www.bcr.gov.ar/BCRAyVos/encuesta\\_caf.asp](http://www.bcr.gov.ar/BCRAyVos/encuesta_caf.asp) (última vez consultado: 01/03/2020).



financieros de la persona (si puede realizar una división sencilla, si identifica el valor del dinero en el tiempo, la existencia de pagos por intereses, entre otros).

La metodología de análisis aplicada es un tipo particular de red neuronal artificial, denominado mapas autoorganizados de Kohonen (SOM, por sus siglas en inglés), que permite analizar todas las variables al mismo tiempo a través de un mapa bidimensional que identifica los elementos más cercanos, con características similares, en base a las variables que han sido introducidas en su aprendizaje. En el proceso, reduce las dimensiones de la información de entrada, de n-dimensiones a un conjunto de mapas bidimensionales de cada variable y la denominada U-Matrix que pondera todas las variables en un solo mapa. Este tipo de herramientas es el primer paso en el abanico de opciones que presentan las redes neuronales para el análisis de grandes datos, ya que reducen la complejidad de tratar con grandes cantidades de elementos y de variables a una interpretación gráfica específicamente diseñada en base al conjunto de datos con el que se entrena la red. Al ser aprendizaje no supervisado, a su vez, reduce los costos de interacción y la subjetividad del investigador.

Para la formación del mapa, en este trabajo se incluyen un total de ocho indicadores: tres sobre las características socio-económicas del individuo, una sobre su nivel de inclusión financiera —es decir la tenencia y/o elección de instrumentos financieros—, y otras cuatro sobre sus capacidades financieras, en cuanto al grado de planificación financiera personal, el nivel de adhesión hacia actitudes financieras saludables y sus conocimientos acerca de la variedad de productos disponibles y de matemática financiera básica.

Hay varios objetivos detrás del presente trabajo. El primero de ellos es detectar si la inclusión financiera está en concordancia con las

características socioeconómicas de los individuos y sus capacidades financieras. El segundo objetivo se centra en analizar la cantidad de grupos distintos que se detectan en la red final, entre quienes debería hacerse distinto foco de política según sus capacidades financieras. Y el tercer objetivo se basa en sugerir, para estos grupos, distintas propuestas de política de inclusión y/o educación financiera.

### **Marco teórico**

El impacto de la inclusión financiera se ha estudiado a distintas escalas. En principio, la existencia de un vínculo entre inclusión financiera y desarrollo económico se explica tras el surgimiento una gran cantidad de trabajos, desde los años noventa, demostrando la importancia del desarrollo financiero para las economías, promoviendo el desarrollo industrial y empresarial, mejorando la productividad y la acumulación de capital.<sup>2</sup> De esta forma, se desprende que la inclusión es una parte esencial del desarrollo financiero de un país, a través de la creación de instituciones financieras formales, sustentables e inclusivas, que canalicen el ahorro, la inversión y por ende, promuevan el crecimiento económico en países en desarrollo (Barajas et ál., 2020).

Diversos trabajos han evidenciado la importancia de la inclusión financiera para el desarrollo económico. Collins et ál. (2009) estudiaron la forma en que las personas de menores recursos manejan sus finanzas en países subdesarrollados. Al tener pocos ingresos, inestables en el tiempo, y tener proveedores informales, inseguros y costosos, los costos de administración de las finanzas

2 Ver por ejemplo: Levine (2005); Jeanneney y Kpodar (2011); Beck, Demirguc-Kunt y Levine (2007).

son muy altos para asegurar la alimentación, el consumo de bienes esenciales, la educación, entre otras prioridades familiares. En este sentido la inclusión financiera podría resultar una salida a muchos de los circuitos que entranpan la pobreza.

Otro trabajo interesante es el de Bruhn y Love (2014) quienes estudiaron los efectos de la inclusión financiera en dos regiones de México que se encontraban desabastecidas de servicios financieros, pudiendo medir el efecto antes y después de los cambios introducidos. Detectaron que la expansión de instituciones financieras que se enfocan en la población excluida del sistema financiero, de ingresos medios y bajos, tiene un impacto positivo sobre el acceso al mercado laboral, el desarrollo de emprendimientos y el aumento de los ingresos. A su vez, observaron un incremento en el producto bruto per cápita en aquellas regiones donde había menor provisión de servicios antes del experimento.

Sin embargo, los últimos datos de Global Findex, en base al relevamiento del Banco Mundial del año 2017, revelan que los adultos que poseen una cuenta en una institución financiera o con un proveedor de dinero móvil, son el 69% de la población total. Sin bien hubo un aumento del 7% desde 2014, un progreso que se vio impulsado por los pagos digitales, las políticas gubernamentales y la creciente aparición de servicios financieros a los que se accede a través de teléfonos celulares e Internet (Demirguc-Kunt et ál. 2017), en países en desarrollo la exclusión financiera continúa siendo una realidad para gran parte de la población.

En Argentina, en el segundo informe de inclusión financiera, de abril de 2020 se destaca que se registran, en promedio, 1,4 cuentas de depósito en pesos por adulto a diciembre de 2019. Pero en las encuestas presenciales, la tenencia de cuentas bancarias (o al

menos el reconocimiento de las mismas) apenas alcanza el 53% de la población adulta (Martínez et ál., 2020).

La exclusión financiera no afecta a toda la población por igual. Diversos trabajos han estudiado los determinantes de la exclusión financiera. Allen et ál. (2016) utilizan la base de datos Global Findex del año 2011 para 123 países del mundo y encuentran que las probabilidades de tenencia y uso de las cuentas financieras, en particular para el ahorro, son más altas entre individuos de mayores ingresos y nivel educativo. A su vez, la edad tiene un efecto no lineal, es decir, los individuos de edad mediana tienen, en promedio, más cuentas que los más jóvenes y los adultos mayores. Los autores no encuentran un efecto significativo del género en la tenencia y uso de las cuentas financieras. La mayor frecuencia de uso, sin embargo, se da entre titulares de género masculino, de altos ingresos, educación y de mediana edad.

Otros autores (Martínez Pería, M. S., 2014; De Olloui et ál., 2015) identifican que los principales obstáculos que limitan la inclusión financiera en América Latina incluyen limitaciones respecto de la demanda, como bajas capacidades financieras de los usuarios, la informalidad y la ausencia de productos que se adecúen a las necesidades y aporten valor, las cuales pueden resultar poco costo-efectivos para las instituciones financieras de modelos de negocio tradicionales. A su vez, si bien el panorama político y el regulatorio han progresado en la región, han resultado poco efectivos para lograr los objetivos de política pública propuestos.

Como se mencionó previamente, el desconocimiento y desinformación de la población sobre temas básicos en economía y finanzas limita su capacidad para tomar decisiones responsables, conscientes y competentes. En este sentido, la educación financiera

es crítica para la inclusión, ya que colabora a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y seleccionar aquellos servicios que mejor se adaptan a sus necesidades y posibilidades, empoderándolas para ejercer sus derechos y responsabilidades (Mejía y Rodríguez Guzmán, 2016).

Diversos académicos y hacedores de políticas públicas se han interesado en el hecho de que los individuos sin los conocimientos financieros básicos carecen de las herramientas para tomar las decisiones más ventajosas para su bienestar económico. Trabajos como los de Behrman et ál. (2010) y Capena et ál. (2011) identifican una relación causal en la cual mejores indicadores de educación financiera conllevan mayor acumulación de riqueza. Gnan et ál. (2007) destacan que la educación financiera suaviza el funcionamiento de los mercados financieros en la medida en que las mejores decisiones financieras de los ciudadanos en su conjunto reducen las probabilidades de crisis y favorecen la estabilidad del sistema. Mientras que Mandell (2009) considera que las malas decisiones financieras de los consumidores tienen efectos negativos sobre la economía, tales como bajas tasas de ahorro y de formación de capital, bajos niveles de ahorro para la vejez, y un mayor índice de inequidad en la distribución del ingreso.

Es por esto que en este trabajo se consideran variables características del nivel socioeconómico de los individuos, el grado de tenencia y utilización de servicios financieros y también las capacidades financieras de la población, en cuanto su participación en la planificación de las finanzas personales, su grado de adhesión hacia actitudes financieras saludables y la capacidad de comprender matemática financiera básica. Todas las variables han sido identificadas por la bibliografía como claves para una inclusión

financiera armónica tanto para la persona como para los proveedores, y que beneficie a la estabilidad del sistema financiero y el desarrollo económico.

## **Metodología**

Los mapas auto-organizados de Kohonen (SOM, por sus siglas en inglés, Self Organizing Maps) son un tipo de redes neuronales artificiales, con un proceso de aprendizaje no supervisado (Kohonen, 2001). Son especialmente adecuadas para tareas de clustering, ya que este tipo de redes reúne elementos según su homogeneidad considerando todos los atributos o variables definidas en la investigación de forma dinámica.

Este tipo de metodología ha sido utilizado en muchos campos, como en la segmentación de mercado, la minería de datos o el análisis bio-informático (Kohonen, 2013). En particular, también ha sido aplicada a numerosos estudios en el contexto financiero (Ecer, 2013; Terceño et ál., 2013; Sorrosal-Forradellas et ál., 2017), mostrando una gran capacidad descriptiva y predictiva.

Para auto-organizarse, los SOM necesitan una capa de inputs o entradas, estos son vectores de  $n$  elementos; la cantidad de vectores responde a la cantidad de individuos que tiene la base, y la cantidad de elementos responde a la cantidad de dimensiones que se necesitan para describir las características relevantes de cada individuo al fin de la investigación. Luego hay un proceso de aprendizaje y se activa una capa de salida de  $m$  neuronas, que representan una o más entradas, y se distribuyen en función de las similitudes y diferencias que va encontrando entre los individuos en términos de las variables que se introducen.

El proceso mediante el cual los SOM obtienen el mapa es el siguiente: primero, los datos de entrada se describen en términos de vectores de  $n$  componentes. De tal forma, se obtiene un conjunto de patrones ( $P$ ) como:  $x^p = (x_1^p, x_2^p, \dots, x_n^p)$  con  $P=1, 2, 3 \dots n$  y donde  $x_i^p$  representa el valor del  $i$ -ésimo componente del patrón  $P$ . Todos los patrones se introducen en el sistema en una escala similar; si hay algunas diferencias, esas variables deben normalizarse. En este trabajo se utilizaron índices de las variables más importantes. No es necesaria una ponderación previa de dichos índices ya que la red a través del proceso de aprendizaje va identificando similitudes, diferencias y outliers y va ajustando los pesos. Por este motivo los índices son simples y aditivos como se explica en el siguiente apartado.

En cada paso del entrenamiento, los patrones se eligen linealmente y se comparan con los vectores de peso que forman las filas en la matriz:  $W = (w_{ki})_{k=1, \dots, m; i=1, \dots, n}$  donde  $w_{ki}$  es el peso asociado a la conexión entre la neurona de entrada  $i$  y la neurona de salida  $k$ . La neurona ganadora, denominada Unidad de Mejor Coincidencia (BMU por sus siglas en inglés) es la neurona cuyo vector de peso tiene la menor distancia con los datos del individuo. Aunque se pueden utilizar diferentes definiciones de distancia, la más común es la distancia euclidiana. Entonces, la unidad ganadora  $k^*$  satisface:

$$d_{k^*}^p = \min [d_k^p]_{k=1, \dots, m} = \min \left[ \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^p - w_{ki})^2} \right] \quad (1)$$

Una vez que se ha encontrado la neurona ganadora, se actualizan los pesos asociados a esta neurona y también los de las neuronas de su área de vecindad. Por eso, el proceso de aprendizaje es dinámico. Es al mismo tiempo competitivo y cooperativo. Es competitivo porque solo gana una neurona por la regla anterior,

pero también cooperativo porque no solo se modifica la BMU, sino también sus vecinas topológicas.

Se han diseñado dos variantes del algoritmo de entrenamiento SOM, el entrenamiento secuencial tradicional y el entrenamiento por lotes. En este trabajo se utilizó el segundo ya que los pesos se calculan de manera más eficiente con Matlab (Vesanto et ál., 2000).

Los nuevos pesos se obtienen como resultado de la siguiente expresión:

$$w_{ki}(t+1) = w_{ki}(t) + \alpha(t) \cdot [x_i^p - w_{k*1}(t)] \quad (2)$$

Donde  $\alpha(t)$  denota la tasa de aprendizaje, que tiene un valor entre 0 y 1 y disminuye monótonamente con el número de iteraciones, para asegurar la convergencia de la red. El área de vecindad de la unidad ganadora está formada por unidades adyacentes en un área rectangular o hexagonal, y cuyo radio también disminuye con el número de iteraciones.

El número  $m$  de neuronas en la capa de salida es un tema clave en la aplicación de SOM; depende de la cantidad de datos que se analizan y del número de dimensiones incluidas. Aunque no existe un principio teórico determinístico para definir el tamaño óptimo del mapa, existe una compensación en relación con el tamaño del mapa: si es demasiado pequeño, es posible que no explique algunas diferencias importantes dentro de los datos de entrada. Por el contrario, al aumentar el tamaño del mapa, la herramienta va perdiendo poder explicativo ya que se vuelve más difícil identificar elementos similares. En este trabajo se han testeado diferentes tamaños de mapa encontrando un mejor carácter explicativo en una red de 12x12 neuronas.



## Descripción de los datos

Para poder garantizar el óptimo funcionamiento de los mapas de Kohonen se han formado diversos índices de variables clave para la inclusión y sobre capacidades financieras, todos ellos varían entre 0 y 1:

- **Índice de Nivel Socioeconómico (IND\_NSE):** El nivel socioeconómico contempla las características del hogar, sus ingresos, la educación y empleo del Principal Sostén del Hogar. El nivel socioeconómico más alto (AB) con un valor de 1 y luego disminuye para las otras categorías.
- **Índice de Nivel Educativo (IND\_NED):** el nivel educativo de la persona más alto, es decir quien tiene posgrado completo, tiene un valor de 1, y disminuye hasta 0,1 que es para personas sin instrucción.
- **Índice de Edad (IND\_EDAD):** El individuo con mayor edad de la muestra toma valor 1, que es a la edad de 90 años y el valor 0 es para el más joven de la muestra que tiene 18 años, mientras que el resto de las edades se distribuye en ese rango.
- **Índice de Inclusión Financiera (IND\_IF):** Se armó un índice en base a la respuesta sobre tenencia de instrumentos financieros. Este índice tiene 5 subíndices que a su vez varían entre 0 y 1. El primer subíndice es de cuenta bancaria, si la persona manifestó cobrar sus ingresos a través de una cuenta bancaria, tener un depósito en caja de ahorro o en cuenta corriente, en esos casos toma el valor 1. De esta misma manera, quienes tienen tarjeta de débito también tienen otro 1 en el subíndice. Se incluyeron también la tarjeta de crédito, las variedades de préstamos (hipotecarios, prendarios, personales, al empleador, entre otros) y el ahorro, ya sea teniendo

depósitos de plazo fijo o haber respondido de forma positiva la pregunta de si ahorra. De esta forma, cada instrumento suma 0,2 puntos, si la persona manifestó tener todos los instrumentos tendrá un índice de inclusión financiera de 1.

- **Índice de Planificación de la Economía del Hogar (IND\_PLAN):** Este índice mide la participación que tiene el encuestado en las decisiones financieras de su hogar, si tiene un presupuesto, si ese presupuesto es general o exacto, y el grado en el cual las personas siguen ese plan. Esto permite evaluar el nivel de planificación financiera personal o del hogar, en el caso que sea quien toma las decisiones financieras del grupo familiar. De esta forma, cada respuesta afirmativa suma 0,25 puntos; si respondió de forma positiva las cuatro preguntas tiene un índice de 1.

- **Índice de Actitudes y Conductas (IND\_ACT):** incluye información respecto a la inclinación de los individuos hacia actitudes favorables para su bienestar financiero. Los individuos dicen si consideran su capacidad de pago antes de comprar algo, su inclinación por “vivir al día” y no preocuparse por el futuro, su preferencia hacia el gasto o el ahorro, el grado de aversión al riesgo, si vigilan personalmente sus asuntos financieros, si establecen metas financieras a largo plazo, y si consideran que el dinero está para ser gastado.

- **Índice de Conocimiento de Instrumentos Financieros (IND\_CIF):** En este índice se toman los datos de conocimiento de instrumentos financieros, entre ellos se pregunta sobre depósitos en cuentas, tarjetas, inversiones, préstamos. A partir de estas respuestas se arma un índice sobre la cantidad de instrumentos que manifestó conocer la persona. También varía entre 1 —quien conoce todos los instrumentos— y 0 —cuando no reconoció ninguno de ellos—.

- **Índice de Conceptos y Conocimientos (IND\_CONOC):** incluye algunas variables para evaluar conocimientos financieros, si el individuo puede realizar una división sencilla, si identifica el valor del dinero en el tiempo y la existencia de pagos por intereses. También si entiende la relación existente entre riesgo y rendimiento, el efecto que tiene la inflación sobre los precios y los beneficios de la diversificación de las inversiones. A su vez, revela si puede realizar adecuadamente cálculos sencillos de interés simple y compuesto.

En la siguiente Tabla 1 se resumen los promedios y desvío estándar de los indicadores y a su vez los índices de correlación de Pearson entre ellos.

**Tabla 1.** Estadísticas descriptivas de los indicadores.

	IND_NSE	IND_NED	IND_EDAD	IND_IF	IND_PLAN	IND_ACT	IND_CON_IF	IND_CONOC
Promedio	0,67	0,49	0,32	0,38	0,45	0,59	0,50	0,59
Std_dev	0,09	0,11	0,19	0,24	0,25	0,11	0,22	0,16
P-corr								
IND_NSE	1,00	0,53	-0,05	0,27	0,11	0,19	0,29	0,23
IND_NivED		1,00	-0,23	0,35	0,11	0,25	0,35	0,27
IND_EDAD			1,00	0,06	0,14	-0,12	0,02	0,06
IND_IF				1,00	0,24	0,28	0,32	0,24
IND_PLAN					1,00	0,20	0,13	0,12
IND_ACT						1,00	0,24	0,15
IND_CON_IF							1,00	0,29
IND_CONOC								1,00

Fuente: Elaboración propia en base a BCRA (2017).

En base a la Tabla 1 se puede observar que el promedio de nivel socioeconómico es cercano a 0,7 que corresponde al nivel C3, un nivel educativo de casi 0,5 que representa al secundario completo. En cuanto a la edad, el promedio es de 0,32 puntos que equivalen a 41 años. Por otro lado, el promedio del indicador de inclusión financiera se encuentra cercano a 0,4, que representa que en promedio se tienen y utilizan hasta dos servicios financieros de los cinco principales que integra el indicador.

En cuanto a las capacidades financieras varían entre 45% para el promedio de planificación y 59% para actitudes y conocimientos de matemática financiera, mientras que sobre el conocimiento de instrumentos financieros en promedio conocen la mitad de los instrumentos que incluye la encuesta.

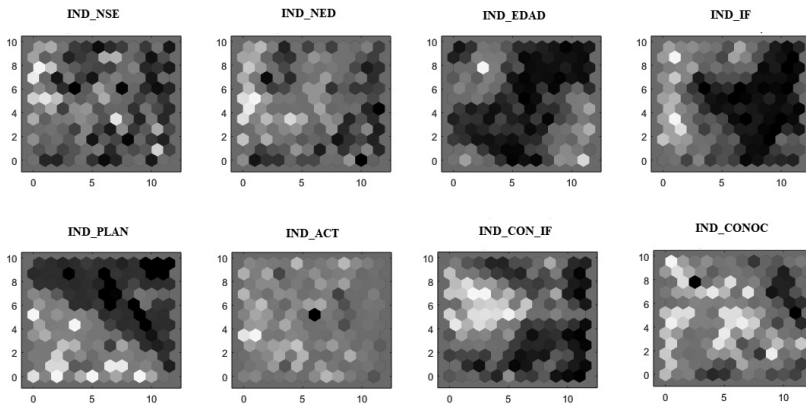
Por otro lado, es importante destacar que los índices de nivel socioeconómico, nivel educativo y actitudes tienen poca variabilidad. A su vez, se destaca que las variables tienen muy baja correlación lineal entre ellas, lo cual favorece a la metodología en cuanto cada variable aporta características con distintas distribuciones.

## **Resultados**

El primer objetivo del trabajo es revisar hasta qué punto las características socioeconómicas de los individuos encuestados y sus capacidades financieras se distribuyen de igual forma entre quienes se encuentran incluidos o no. Tal como se observa en la Tabla 1, la correlación entre las variables analizadas es baja. Este mismo resultado puede observarse en los gráficos de los planos individuales del Gráfico 1. Estos mapas matizan de mayor a menor intensidad el peso de cada neurona en la medida de cada variable. Valores más

oscuros son valores más altos del indicador analizado y colores más amarillos o claros representan valores más bajos. De esta forma se puede analizar el patrón de distribución de las neuronas en base a cada variable. Si dos variables son altamente correlativas entonces su patrón de distribución es similar.

**Gráfico 1.** Mapas de planos individuales.



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA (2017).

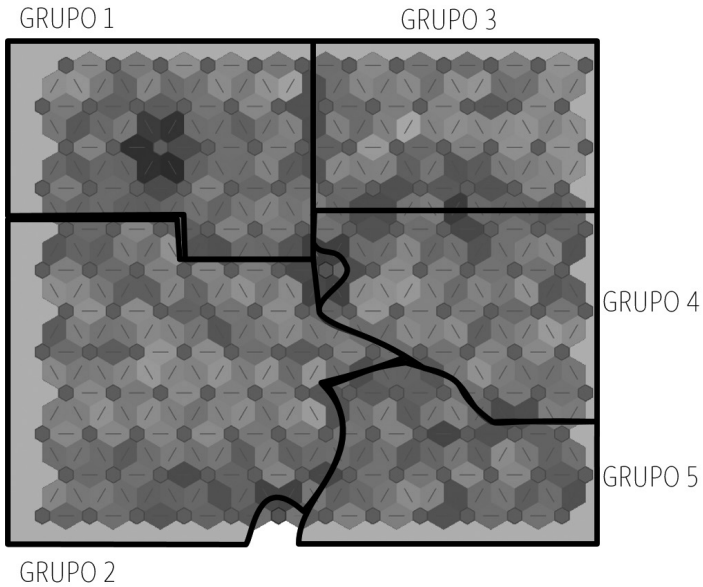
Los primeros dos cuadros representan el nivel socioeconómico (NSE) y el nivel educativo, que junto con la variable del índice de actitudes muestran una distribución un poco difusa, esto se debe a la baja variabilidad de la variable, por lo que aportan menos consistencia al armado de la red. En cuanto a la edad, se separan tres grupos, uno arriba a la izquierda y otro abajo a la derecha, con menores pesos y entremedio neuronas con mayores pesos. La distribución sobre la variable de inclusión financiera en el sentido de tenencia y/o elección de distintos servicios financieros presenta un patrón vertical, distinguiendo que quienes están a la derecha y a la izquierda tendrán distintos niveles.

En los cuadros inferiores se encuentran los mapas de distribución de los indicadores de capacidades, actitudes y conocimientos. La distribución de quienes planifican sus propias finanzas se puede identificar una distribución diagonal. En cuanto al índice de conocimiento de instrumentos financieros también hay un grupo de mayor peso sobre la derecha pero más sobre el lado inferior. Y por último la variable de conocimientos sobre matemática financiera podría esperarse que tenga más relación con el nivel educativo, pero en realidad la distribución es distinta, un grupo reducido de neuronas en el lado derecho superior representa a un grupo de mayor peso.

De este análisis se desprenden algunos puntos importantes para analizar luego en el mapa general. El hecho de que las variables no sean correlativas y que la red no las haya agrupado de forma similar significa que se pueden distinguir grupos heterogéneos. Por ejemplo, de quienes tienen y utilizan servicios financieros pero no planifican, que pueden implicar un riesgo para la estabilidad del sistema financiero; o de quienes conocen y tienen las capacidades financieras pero no utilizan servicios financieros, un grupo de exclusión voluntaria, por mencionar algunos ejemplos.

Pero para poder identificar estos grupos es necesario revisar el plano de distancias neuronales que muestra las neuronas del mapa y según el color del triángulo de conexión con su vecina, es la distancia entre ellas. De esta forma se puede observar dónde se han formado grupos de neuronas cercanas y delimitar las barreras o lugares donde se han distanciado.

**Gráfico 2.** U-Matrix o mapa de distancias neuronales con sub-agrupaciones.



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA (2017).

Como se puede observar, se formaron cinco grupos de neuronas que se encuentran cercanas entre sí y distanciadas del resto de las neuronas del mapa, y hubo tres neuronas que tienen un individuo cada una, que se excluyeron de los grupos ya que son outliers. Para poder analizar cada grupo en particular se analizan las estadísticas descriptivas de cada grupo en la Tabla 2 y en los gráficos radiales.

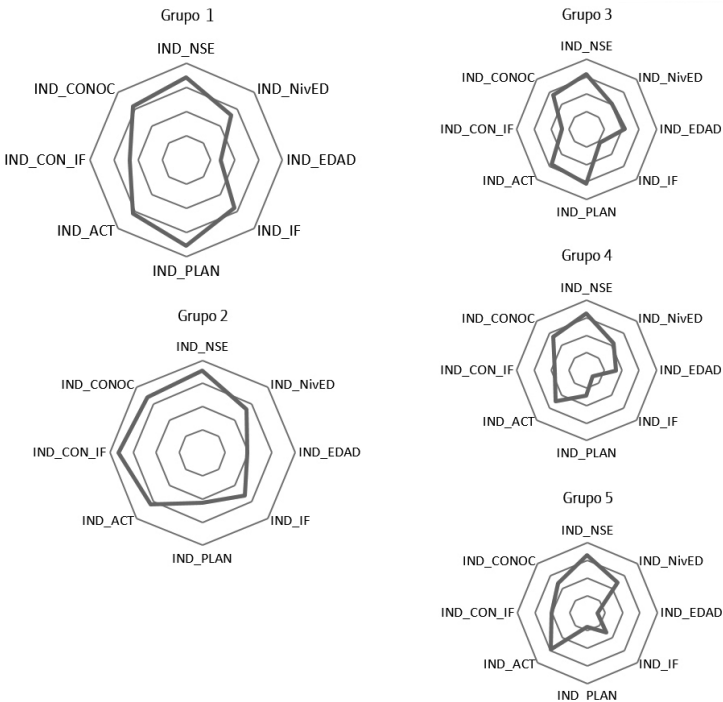
**Tabla 2.** Promedios y desvío estándar de cada grupo.

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5
<b>Nivel socioeconómico</b>	69%	71%	63%	65%	66%
	(0,10)	(0,12)	(0,11)	(0,10)	(0,12)
<b>Educación</b>	52%	54%	41%	43%	48%
	(0,12)	(0,13)	(0,13)	(0,12)	(0,12)

<b>Edad (años)</b>	38	46	49	42	26
	(0,19)	(0,22)	(0,25)	(0,24)	(0,09)
<b>Inclusión financiera</b>	56%	52%	22%	9%	31%
	(0,20)	(0,27)	(0,18)	(0,12)	(0,26)
<b>Planificación</b>	71%	43%	62%	29%	16%
	(0,16)	(0,26)	(0,23)	(0,17)	(0,14)
<b>Actitudes</b>	62%	63%	56%	50%	59%
	(0,13)	(0,12)	(0,14)	(0,13)	(0,12)
<b>Conocim. instrumentos</b>	47%	72%	28%	37%	41%
	(0,17)	(0,24)	(0,15)	(0,21)	(0,21)
<b>Conocim. matemática</b>	63%	67%	54%	54%	47%
	(0,19)	(0,17)	(0,19)	(0,21)	(0,18)
<b>Cantidad de individuos</b>	250	395	184	199	178

Fuente: Elaboración propia en base a BCRA (2017).

**Gráfico 3.** Promedios grupales.



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA (2017).



El primer grupo tiene un elevado nivel socioeconómico en promedio, alcanzando el nivel de C3, y también un nivel educativo de secundario completo en promedio. Es un grupo relativamente joven, con un promedio de 38 años, con el nivel de inclusión financiera promedio más alto que el resto de los grupos, aunque con bastante variabilidad. A su vez, son quienes más planifican sus finanzas personales y tienen buen nivel de actitudes financieras saludables. Si bien conocen menos de la mitad de los instrumentos que se incluyen en la encuesta, tuvieron buenas respuestas de matemática financiera. Por lo que aumentar el nivel de inclusión financiera de este grupo, que es bastante numeroso en comparación con los otros, sería principalmente enfocarse en aumentar la información o publicidad sobre los distintos instrumentos que se encuentran a su disposición y sus beneficios para que diversifiquen más los productos financieros a los que acceden.

El segundo grupo tiene el mejor nivel socioeconómico y educativo de la muestra, sobrepasando en promedio el nivel C3 y estudios terciarios en promedio. Son un poco mayores en edad que el grupo anterior, con un promedio de 46 años. Tienen un índice de inclusión financiera levemente menor que la media, aunque sí conocen mucho más los servicios que se ofrecen en el mercado, como indica el índice de conocimientos sobre instrumentos financieros, solo que no los eligen. Tienen un menor grado de planificación de las finanzas personales y tuvieron muy buenas respuestas en cuanto a actitudes financieras y sobre matemática financiera. Este grupo es el más grande de los que identificamos en el mapa final, y puede responder a lo que denominamos previamente como exclusión voluntaria, ya que conociendo y entendiendo los conceptos e instrumentos financieros, eligen no tenerlos o utilizarlos. Puede que

para este grupo se requiera reforzar los incentivos para planificar mejor sus finanzas personales y de esta forma encuentren espacio para utilizar servicios beneficiosos para diversificar sus ingresos, generar más renta en sus ahorros, etc.

Los grupos de la derecha tienen otro perfil. En el grupo 3 tienen un nivel socioeconómico promedio menor al de los anteriores, como también el nivel educativo, siendo que en promedio no alcanzaron a terminar el secundario. Son quienes tienen más edad en promedio de la muestra, alcanzando los 49 años y utilizan menos servicios financieros que los grupos anteriores. Tienen buenos índices de planificación y de actitudes saludables en términos financieros, pero no conocen la variedad de instrumentos financieros que hay en el mercado, ni tampoco tienen muchos conceptos de matemática financiera básica, por lo que puede que encuentren difícil comprender los beneficios y responsabilidades de acceder a diversos instrumentos financieros. Es un grupo más tradicionalista, hace las cosas bien, pero a su manera. En síntesis este grupo puede enfrentar algunas dificultades en términos de edad, de ingresos o conceptos previos para la inclusión financiera; habría que realizar políticas más personalizadas para destacar los beneficios de los instrumentos financieros y realizar campañas de inclusión y promoción sencillas en términos lingüísticos y matemáticos. De todas formas este grupo es más reducido que los anteriores.

Algo similar ocurre con los grupos 4 y 5, que tienen nivel socioeconómico y educativo medio a bajo. El grupo 4 es de quienes tuvieron el menor índice de inclusión financiera, en promedio tuvieron un índice de 9%, es decir que no tienen ningún instrumento (índice de 0) o uno solo (20%) de los cinco instrumentos más básicos. Así también tuvieron el nivel más bajo de

actitudes saludables en términos financieros y una planificación mucho menor que los grupos anteriores, siendo que en edad no se diferencian de los grupos anteriores, ya que en promedio tienen alrededor de 42 años. Este grupo requiere de la mayor atención en términos de política de inclusión financiera ya que hay mucho espacio para informar, educar y promover instrumentos financieros acordes a sus necesidades particulares.

El grupo 5 es el más joven, con 26 años en promedio, con menor nivel educativo y de calificaciones en matemática financiera. Este grupo sería el más permeable a incorporar nuevos productos e instrumentos, tanto desde el sector financiero tradicional como también del fintech, ya que sus actitudes financieras fueron positivas en promedio, aunque también se podría incentivar a un mejor planeamiento de finanzas personales. De todas formas este grupo es el más reducido.

De esta forma se destaca que el mapa final pudo identificar cinco grupos de individuos claramente heterogéneos. En todos los casos se deben diseñar políticas públicas en favor de fortalecer alguna deficiencia, ya sea en favor de la inclusión financiera, de conocimiento, tenencia o elección de servicios financieros o en alguna de las capacidades financieras que se analizaron en términos de planificación de las finanzas personales, o sobre sus actitudes o conocimientos financieros para lograr que todos los argentinos puedan tomar decisiones responsables, conscientes y competentes sobre los servicios financieros. Las redes neuronales tienen mucha capacidad para aportar a esta tarea, siendo este trabajo preliminar y sugestivo de una de las herramientas iniciales del paquete estadístico de las redes neuronales que es el caso del clusterizado no supervisado.

## Conclusiones

Los servicios financieros permiten que las personas puedan manejar mejor sus finanzas cotidianas, estabilicen sus consumos en el tiempo, inviertan en salud, educación y negocios. Como así también, facilitan superar shocks que pueden alterar la situación financiera de una familia, tales como eventos inesperados, períodos de desempleo o problemas de salud. Muchas personas en Argentina carecen de los servicios financieros primordiales, como cuentas bancarias o de pagos digitales, que pueden servir para estas funciones y habilitan al acceso de otros servicios financieros importantes para la administración financiera del hogar y de los emprendimientos.

Desde un punto de vista integral, la inclusión financiera se refiere al conocimiento, tenencia y uso activo de servicios financieros de calidad y acorde a las necesidades y posibilidades de la población. En este sentido es que se destaca la importancia de la educación financiera como un medio para potenciar las capacidades financieras de la población: que puedan conocer sus posibilidades, formulando y respetando un presupuesto financiero, que tengan actitudes financieras positivas para su bienestar y a su vez que puedan identificar los conceptos básicos sobre matemática financiera.

En base al reciente relevamiento del Banco Central sobre las Capacidades Financieras en Argentina, en el año 2017, en este trabajo se analizan los principales indicadores del perfil socioeconómico de los individuos encuestados, su grado de inclusión financiera y sus capacidades financieras, con el objetivo de entrenar una red neuronal para identificar grupos heterogéneos para la promoción y focalización de las posibles políticas públicas de inclusión y educación financiera.

Se identificaron cinco grupos con características y posibilidades diferentes. Del lado izquierdo se identifican dos grupos, con mayor cantidad de individuos, con niveles socioeconómicos y educativos mayores en promedio, ambos con buenas capacidades financieras. Aunque al grupo del sector superior le faltan conocimientos sobre la variedad de instrumentos financieros que hay en el mercado. Mientras que para el grupo inferior, de mayor edad, debería reforzarse la importancia de la planificación financiera, ya que en promedio respondieron menos frente a estas preguntas.

Por otro lado, en el sector derecho del mapa se identificaron tres grupos más pequeños en términos de cantidad de individuos, de menores niveles socioeconómicos y educativos que los dos anteriores. De mayor a menor edad, el grupo del sector superior puede denominarse como el más tradicionalista, ya que la planificación y las actitudes financieras fueron favorables en promedio, pero en cuanto a los conocimientos de los instrumentos del mercado y de matemática financiera tuvieron más dificultades. En el medio se encontró otro grupo de edad intermedia, con los menores índices de inclusión financiera de la muestra, de actitudes saludables en términos financieros y una planificación mucho menor que los grupos anteriores. En último lugar, el grupo del sector inferior es de los más jóvenes de la muestra, con menor nivel educativo y de calificaciones en matemática financiera. Sus actitudes financieras fueron positivas en promedio, aunque también se podría incentivar a un mejor planeamiento de finanzas personales.

En cuanto a las sugerencias de políticas particulares de cada grupo, para los individuos del sector izquierdo sería importante realizar campañas de información sobre los beneficios de diversificar la tenencia y uso de servicios financieros, para invertir, mejorar

la rentabilidad de sus ahorros, entre otros. En particular el grupo 2, del sector inferior, tiene menor nivel de planificación de sus finanzas personales, lo que resulta clave para tomar decisiones responsables sobre las elecciones de servicios y productos financieros acordes a sus posibilidades.

Sobre el sector derecho existe más margen para políticas de educación financiera, ya que las capacidades financieras actuales se encontraron más debilitadas. A partir de políticas de información, educación y capacitación financiera existen muchas posibilidades de mejorar la inclusión financiera de estos grupos. Para el caso del grupo 5, que la red los agrupó en el sector inferior derecho, se identifican también posibilidades de inclusión a través del mercado tecnológico o fintech, pero siempre acompañado de una mayor capacitación para asegurar que estos nuevos usuarios sean conscientes y responsables sobre los compromisos que asumen al aumentar sus consumos financieros.

Entre las limitaciones del presente trabajo se encuentra el uso de variables con poca variabilidad, como el caso del nivel socioeconómico. Podría considerarse incluir en futuros trabajos otras variables explicativas del nivel de ingresos, de empleo o incluso género para entrenar a la red. Por otro lado, la metodología de redes neuronales para clusterizado es uno de los funcionamientos más básicos de este tipo de herramientas, que brindan muchas más posibilidades para el campo de estudio. A su vez, en cuanto a las sugerencias de política podrían hacerse revisiones más profundas de experiencias previas en otros países, con similares condiciones que Argentina, para mejorar las posibilidades de éxito de las mismas.

## Bibliografía

- Allen, F. et ál. (2016), “The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts”, *Journal of Financial Intermediation*, 27, 1-30.
- Barajas, A. et ál. (2020), “Financial Inclusion: What Have We Learned So Far? What Do We Have to Learn?”, *International Monetary Fund Working Papers*, 20(157), 1-51.
- Beck, T. et ál. (2007), “Finance, Inequality and the Poor”, *Journal of Economic Growth*, 12(1), 27-49.
- Behrman, J. et ál. (2010), “Financial Literacy, Schooling, and Wealth Accumulation”, Working Paper N° 16452, National Bureau of Economic Research.
- Bruhn, M., y Love I. (2014), “The Real Impact of Improved Access to Finance: Evidence from Mexico”, *Journal of Finance*, 69(3), 1347-76.
- Capena, F. et ál. (2011), “*Unpacking the Causal Chain of Financial Literacy*”, Policy Research Working Paper N° 5798.
- Collins, D. et ál. (2009), *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*, Princeton, Princeton University Press.
- De Olloqui, F., Andrade, G. y Herrera, D. (2015), “Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: coyuntura actual y desafíos para los próximos años”, Working Paper IDB-DP-385, Inter-American Development Bank.
- Demirguc-Kunt, A. et ál. (2018), *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*, Washington D. C., World Bank Group.
- Ecer, F. (2013). “Artificial Neural Networks in Predicting Financial Performance: An Application for Turkey's Top 500 Companies”, *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 47(2), 103-114.

- Gnan, E., Silgoner, M. A. y Weber, B. (2007), “Economic and financial education: Concepts, goals and measurement”, *Monetary Policy & the Economy Q*, 3(1), 28-49.
- Iglesias, M., y Mejía, D. (2018). *Encuesta de medición de capacidades financieras en Argentina: 2017 (report)*, Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina, disponible en <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1341>.
- Jeanneney, S. G., y Kpodar, K. (2011), “Financial development and poverty reduction: can there be a benefit without a cost?”, *The Journal of Development studies*, 47(1), 143-163.
- Kohonen, T. (2001), *Self-Organizing Maps*, Berlín, Springer.
- (2013), “Essentials of the self-organizing map”, *Neural Networks*, 37, 52-65.
- Levine, R. (2005), “Finance and Growth: Theory and Evidence”, en Aghion P. y Durlauf, S. (ed.), *Handbook of Economic Growth*, volumen 1, capítulo 12, 865-934, Philadelphia, Elsevier.
- Martínez Pería, M. S. (2014), “Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean”, en Didier T. y Schmukler S. L., *Emerging Issues in Financial Development*, Washington D. C., The World Bank, 91-127.
- Mandell, L. y Schmid L. (2009), “The Impact of Financial Literacy Education on Subsequent Financial Behavior”, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 1(20), 15-24.
- Mejía, D. M. y Rodríguez Guzmán, G. (2016), *Determinantes socioeconómicos de la educación financiera. Evidencia para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú*, Dirección de Desarrollo Productivo y Financiero de CAF, Serie de Políticas Públicas y Transformación Productiva, N° 23/2016.
- Sorrosal-Forradellas, M. T., Martínez, L. B. y Terceño, A. (2017), “Are European sovereign bond spreads in concordance with macroeconomic variables evolution?”, *Kybernetes*, 1(46), 85-101.



Terceño, A., Martínez, L. B. y Sorrosal-Forradas, M. T. (2013), “Do Sovereign Bond Spreads In Eu Converge? An Analysis Through Self-Organizing Maps”, *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, 4(47).

The Economist Intelligent Unit (2020), *El Microscopio global de 2019. El entorno propicio para la inclusión financiera*, Nueva York, EIU, disponible en [www.eiu.com/microscope2019](http://www.eiu.com/microscope2019).



# ÍNDICE DE INCLUSIÓN FINANCIERA: UNA MEDICIÓN GLOBAL Y MULTIDIMENSIONAL

FACUNDO NICOLÁS PASTOR

## **Introducción**

En los últimos años la inclusión financiera ha sido uno de los temas que más interés han despertado en el literatura económica. Al ser un concepto amplio, uno de los principales desafíos ha sido el de poder definir cuáles son sus determinantes, también entendidos como dimensiones, para luego poder cuantificarlos mediante diversas estimaciones.

En el afán de utilizar información homogénea entre países que permita su posterior comparación, una amplia gama de trabajos se ha apoyado en diversas encuestas de alcance global. Cuando esta información es obtenida mediante la interacción con individuos, las encuestas permiten cuantificar dimensiones asociadas a la demanda, mientras que cuando la información es provista por instituciones formales, las dimensiones que logran medirse están asociadas a la oferta.

La utilización de información comparable entre distintos países ha permitido el desarrollo de índices que reflejan el grado de inclusión financiera en cada uno de ellos, y que pueden servir para realizar comparaciones en función de otras variables tales como el PBI per cápita, el índice de Gini o la pobreza.

En este sentido, el aporte de este trabajo de investigación reposa en dos partes: por un lado, en la elaboración de un índice que mide la penetración de la inclusión financiera en 113 países, utilizando información proveniente tanto por el lado de la demanda como de la oferta. Por otra parte, al realizar estimaciones en dos etapas mediante Principal Component Analysis (PCA) se elabora inicialmente un índice para cada dimensión de la inclusión financiera y luego, sí, un índice global. Esto permite establecer de manera paramétrica la ponderación de cada dimensión sobre el índice global, reduciendo la discrecionalidad por parte del autor como sucede en modelos no paramétricos.

Luego de estimado el índice tanto para cada dimensión como para la inclusión financiera, se lo utiliza para medir su correlación con otras variables de interés tales como la desigualdad, la pobreza o el empoderamiento femenino.

## **1. Revisión de literatura**

La inclusión financiera es uno de los temas que más interés han despertado durante los últimos años en el análisis económico,<sup>1</sup> dando paso a una amplia gama de líneas de investigación que

1 Cihak et ál. (2012) repasa una encuesta a reguladores bancarios durante el año 2011 y casi el 70% tenía como objetivo promover la inclusión financiera. Y en 2018 los líderes del G-20 acordaban que era uno de los pilares de la agenda de los próximos años (Park y Mercado, 2018).

analizan su relación con temas tales como el desarrollo económico, la brecha de género, la pobreza o la desigualdad.<sup>2</sup>

Al tratarse de un campo de investigación relativamente reciente es que no es sencillo encontrar una definición que sea universalmente aceptada (Tita y Aziakpono, 2017). De todas maneras, quizá la que mejor representa en espíritu a la inclusión financiera sea la de Ozili (2020), quien dice:

... cuando hablamos de inclusión financiera nos referimos al proceso bajo el cual una mayor proporción de individuos, especialmente los de menores recursos, pueden acceder a servicios financieros en el sistema formal de una economía.

Poder medir y cuantificar el grado de penetración financiera en cada país es un desafío que la literatura ha tratado de resolver, por lo que decidir cuáles son los determinantes que permiten captar dicha penetración no ha sido un tema trivial. Por un lado, existen trabajos que reposan el grado de inclusión financiera en variables como el ingreso (Tuesta et ál., 2015), la educación (Chintra y Selvam, 2013, Chikalipah, 2017), la infraestructura de un país (Chikalipah, 2017, Siddik et ál., 2015), el tamaño del sistema bancario y la tasa de interés (Uddin et ál., 2017), la tasa de alfabetización (Chikalipah, 2017) o el nivel de educación y la edad (Tuesta et ál., 2015).

Por otro lado, existe toda una rama de trabajos que analizan los determinantes de la inclusión financiera valiéndose de información obtenida en encuestas. Esto ha traído algunas ventajas, tales como

2 Para inclusión financiera y brecha de género, ver Musa et ál. (2015). Para ver el impacto de la inclusión financiera sobre la pobreza y la desigualdad, ver Beck Demirguc-Kunt, y Levine (2007) y Nanziri (2016).

obtener información de carácter individual o como también facilitar la comparación intertemporal entre un mismo o varios países.<sup>3</sup> De esta manera, cada pregunta con su consecuente respuesta fue generando indicadores que permitieron describir de manera precisa el alcance de la inclusión financiera en cada país. Estos indicadores, a su vez, podían agruparse de acuerdo a alguna característica en común, dando paso a lo que la literatura denominó dimensiones.

En este sentido, un trabajo de referencia ha sido el de Honohan (2008), quien utilizó encuestas de hogares de manera combinada con información provista por bancos. En otro trabajo de relieve, Sarma (2008) utiliza los datos publicados por el Banco Mundial en su “World Development Indicators 2006” y del FMI en sus “International Financial Statistics”, informes en donde en ambos casos la información respecto a la inclusión financiera se había obtenido mediante encuestas.

Si bien las encuestas permitieron recopilar mucha información en un puñado de variables, no siempre la literatura las utilizó a todas ellas de manera simultánea. En el trabajo de Honohan (2008) la inclusión financiera tiene como única dimensión el Acceso, medido por la obtención de una cuenta en el sistema formal por parte de un ciudadano, mientras que en Demirguc-Kunt y Klapper (2012) las dimensiones ya son dos: el Acceso y el Uso.

Esta idea de ampliar la manera de medir la inclusión financiera ya se observaba en otros trabajos. Autores como Kempson (2004) advertían que tener una cuenta bancaria no era suficiente para que esta fuera usada adecuadamente, mientras que Beck,

3 Si bien las encuestas son elaboradas por instituciones diferentes suelen realizar preguntas muy similares y medir las mismas variables, por lo que sus diferencias suelen reducirse a la cantidad de países analizados o el alcance temporal de los datos.

Demirguc-Kunt y Peria (2005) analizan los motivos por los cuales una persona que tuviera una cuenta formal no necesariamente la usara. Allen et ál. (2012) busca ganar precisión analizando si las personas utilizan el sistema formal para ahorrar y si había cierta frecuencia en su utilización (entendiendo que una cuenta bancaria está en uso cuando se realizan tres o más retiros de dinero por mes). En el caso de Sarma (2008) aparece el volumen de crédito y depósitos como proporción del PBI como una manera de medir el Uso, lo cual encuentra ciertas similitudes con los trabajos posteriores de Cámara y Cuesta (2014), Amidzic et ál. (2014) y Park y Mercado (2018) en donde se mide dicha dimensión mediante el porcentaje de personas que obtuvieron un préstamo en el sistema formal.

Si bien una de las maneras que podría ayudar a mejorar la medición de la dimensión Uso es la disponibilidad de teléfonos móviles, los cuales en los últimos años se han vuelto un puente para la utilización de productos formales (Mehrota y Nadhaneel, 2016),<sup>4</sup> todavía no existe una amplia cantidad de datos que permita incorporar el uso de la telefonía móvil para calcular un índice.

Así como la literatura fue interpretando que para realizar una estimación precisa no bastaba con medir una sola dimensión, sino que había que abrir paso a una segunda dimensión, con el tiempo nuevas investigaciones advirtieron que dos dimensiones tampoco eran suficientes. Sarma (2008) consideró que las dimensiones Acceso y Uso proveían información parcial y podían concluir en resultados engañosos. Cámara y Tuesta (2014) consideraron que la dimensión Uso estaba afectada por variables como el PBI per cápita, el capital humano de cada país o los hábitos culturales, por lo que

4 Chauvet y Jacolin (2017) señalan que estos cambios fueron más notorios en países en desarrollo.

era necesario incluir una tercera dimensión que permitiera volver más precisa la medición.

El Global Partnership for Financial Inclusión (GPFI) del G-20, publicado en el año 2013, consideró que la tercera dimensión que debía incluirse era la Calidad de los productos y servicios financieros.<sup>5</sup> En los últimos años distintos hacedores de política han utilizado estas tres dimensiones, aunque la dificultad para obtener datos de calidad en varios países hizo que algunos autores descartaran esta dimensión a la hora de componer un índice (Mialou et. ál., 2017). Ante esto, una parte de la literatura se inclinó por utilizar las Barreras a la inclusión financiera<sup>6</sup> como la tercera dimensión, analizando cuáles son los motivos por los cuales las personas se autoexcluyen del sistema financiero formal.<sup>7</sup>

La segmentación entre varias dimensiones dio paso a otra caracterización: las dimensiones asociadas a la demanda y las asociadas a la oferta. Dentro de la primera quedaron agrupadas todas aquellas en donde la información se obtiene a través de la interacción con usuarios mientras que en la segunda quedan asociadas todas las dimensiones en las cuales la información es provista por instituciones formales.<sup>8</sup> Por lo tanto, las dimensiones Uso y Barreras van a ser dimensiones que aporten información por el lado de la demanda, mientras que la dimensión Acceso va a aportar información por el lado de la oferta.

5 Esta dimensión se componía de indicadores tales como la alfabetización financiera o el uso de ahorros para emergencias financieras.

6 El Reserve Bank of India (RBI) identifica cuáles son las barreras que afectan el acceso a los productos financieros formales.

7 Allen et ál. (2012) hacían notar qué era lo que excluía a ciertos individuos del sistema, encontrando que el 66,0% de los reportados no tenían una cuenta bancaria por no tener suficiente dinero mientras que un 23,0% no tenía cuenta dado que otro familiar poseía alguna y un 5,0% no la tenía por motivos religiosos.

8 Ver "Global Partnership for Financial Inclusion, 2013. The G20 basic set of financial inclusion indicators".



### **1.1. La utilización de un índice como herramienta de medición**

Una de las mejores definiciones de por qué es importante realizar un índice quizá la haya dado Sarma (2008), advirtiendo que la literatura necesitaba de una medida que pudiera usarse para saber el alcance de la inclusión financiera en cada economía. En sus palabras:

Una medida sólida e integral de la inclusión financiera es importante para hacer un balance de la situación actual con respecto a la inclusión financiera en una economía y para monitorear el progreso de las iniciativas políticas emprendidas para promover la inclusión financiera. Una medida sólida y completa de la inclusión financiera también será de importancia para la comunidad de investigadores en pos de alcanzar hipótesis interesantes relacionadas a la inclusión financiera.

El trabajo de Sarma (2008), que puede considerarse fundamental a la hora de elaborar un índice, mostró una característica que se volvería habitual en ensayos posteriores y fue la de realizar la estimación en dos etapas.<sup>9</sup> Es decir, una primera en la cual se realiza un índice para cada dimensión y luego una segunda en la cual se sintetizan todas esas dimensiones en una sola, dando paso a un índice global. De todas maneras, a pesar de los avances que significó su trabajo, el autor recibió algunas críticas de otros autores debido a que en el pasaje de la primera a la segunda

9 Otros autores que han realizado índice han sido Amidzic et ál. (2014), quien metodológicamente trabaja con la técnica de Factor Analysis (F.A). En AFI (2016), se realiza un índice siguiendo los pasos de Sarma (2008) mientras que Park y Mercado combinan los métodos usados por Sarma (2008) y Cámara y Cuesta (2014).

etapa no se ponderaba el peso de cada dimensión sobre el total del índice.<sup>10</sup>

En este sentido, el trabajo de Cámara y Cuesta (2014) implicó varios aportes de magnitud: por un lado, entender que en la literatura hacía falta un índice que incorporara de manera simultánea información proveniente tanto de la oferta como la demanda. Hasta ese momento, la mayoría de los índices se habían basado en datos provistos por el lado de la oferta, lo que hacía que a la hora de medir la dimensión Uso se produjeran sobreestimaciones en cuanto a la cantidad de cuentas formales o cantidad de préstamos existentes en una economía debido al hecho de que una persona podía poseer más de uno en cada caso. Además, el trabajo tenía una novedad extra y era que los datos provenientes por el lado de la demanda eran obtenidos de manera individual.

Por otro lado, la modelización paramétrica evitó los problemas que genera la asignación discrecional de los ponderadores de cada dimensión sobre el índice global. La estimación mediante PCA en dos etapas permitió la elaboración de un índice para cada una de las dimensiones que luego servirían de base para la obtención de un nuevo índice que englobe a todas las dimensiones.

Si bien el aporte de Cámara y Cuesta (2014) fue significativo, los autores no realizaron ninguna actualización de sus resultados. Ante esto, y aprovechando la mayor cantidad de países con información disponible que ofrecen las últimas mediciones de la Global Findex y la FAS, es que este trabajo de investigación apunta a rellenar dicho espacio ofreciendo un índice para cada dimensión de la inclusión financiera junto a un índice global, que abarca a 113

10 Una crítica aparece en Ahamed, M. M. y Mallick, S. K. (2019).

países con datos correspondientes a los años 2017 y 2019.<sup>11</sup> También se presentan algunas estimaciones que permiten inferir la correlación existente entre la inclusión financiera y variables como la desigualdad, la pobreza o el empoderamiento femenino.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: primero se explica la metodología utilizada con sus correspondientes ecuaciones y estimadores. El paso siguiente es presentar los resultados de cada una de las dos etapas de estimación. Más tarde se muestran los resultados de las estimaciones respecto a la desigualdad, la pobreza y el empoderamiento femenino. Por último, las conclusiones.

## **2. Metodología: la importancia de utilizar Principal Component Analysis**

Para describir esta metodología podríamos seguir a Krishnakumar y Nagar (2007), quienes afirman:

La idea básica detrás de este método es determinar combinaciones lineales ortogonales de un conjunto de indicadores observados, los cuales son elegidos de tal manera que reproduzcan la varianza original lo más fielmente posible.

11 No todos los países presentan datos actualizados en la encuesta FAS, pero algunos de ellos se incluyeron en el índice debido a su importancia en la economía global utilizando el último dato disponible. A continuación se enumeran dichos países, ubicándose entre paréntesis el último año para el cual había datos: Australia (2018), Bélgica (2018), Francia (2018), Alemania (2018), Corea del Sur (2018), Suecia (2018), Reino Unido (2013) y Estados Unidos (2009).

Siguiendo a Ram (1982),

la metodología PCA permite representar de manera parsimoniosa un amplio set de variables en tan solo unas pocas variables o incluso en una sola, capturando gran parte de la varianza de estas variables y ofreciendo información de manera más sintetizada.

La utilización de PCA en dos etapas como herramienta de trabajo es útil en varios aspectos. Por un lado, evita cualquier tipo de discrecionalidad a la hora de ponderar el peso de cada dimensión respecto al índice global. Por otra parte, la elaboración de un índice para cada dimensión permite obtener información valiosa sobre ellas, la cual puede ser utilizada para otros trabajos de investigación. Además, la estimación en dos etapas minimiza el sesgo que presenta PCA de darles más ponderación a los indicadores que están altamente correlacionados entre sí.<sup>12</sup>

Siguiendo la notación de Cámara y Tuesta (2014) vemos que en la primer etapa de PCA aparecen las siguientes ecuaciones, en donde  $Y_i^u$ ,  $Y_i^b$  y  $Y_i^a$  y son tres variables endógenas que capturan la dimensión Uso, Barreras y Acceso respectivamente, al tiempo que el subíndice  $i$  representa a cada país de la muestra:

$$Y_i^u = \beta_1 \text{cuentas}_i + \beta_2 \text{ahorros}_i + \beta_3 \text{préstamos}_i + u_i \quad (1)$$

$$Y_i^b = \vartheta_1 \text{distancia}_i + \vartheta_2 \text{documentación}_i + \vartheta_3 \text{accesibilidad}_i + \vartheta_4 \text{confianza}_i + \epsilon_i \quad (2)$$

$$Y_i^a = \gamma_1 \text{bancos}_{\text{km2}i} + \gamma_2 \text{bancos}_{\text{adultos}i} + \gamma_3 \text{ATM}_{\text{km2}i} + \gamma_4 \text{ATM}_{\text{adultos}i} + v_i \quad (3)$$

12 Ver Mishra (2007).

Al interior de la ecuación (1) tenemos tres indicadores, *cuentas*, *ahorros* y *préstamos*. El primer indicador captura el porcentaje de adultos encuestados que posee una cuenta en el sistema formal o posee una tarjeta de débito asociada a una institución formal, siendo que también se incorpora al indicador a aquellas personas que tienen un familiar cumpliendo con tales requisitos y que por ende no consideran necesario tener una cuenta o tarjeta de débito propia. El indicador *ahorros* mide el porcentaje de adultos encuestados que durante los doce meses previos a la encuesta ahorró o reservó dinero en una cuenta de alguna institución formal. El indicador *préstamos* mide el porcentaje de adultos encuestados que durante los doce meses previos a la encuesta tomó un crédito en una institución del sistema formal.

La ecuación (2) está compuesta por cuatro indicadores, *distancia*, *documentación*, *accesibilidad* y *confianza*. Con *distancia* nos referimos al porcentaje de adultos encuestados que no poseen una cuenta en el sistema formal por el hecho de que las instituciones se encuentra alejadas. *Documentación* refiere al porcentaje de adultos encuestados que no poseen una cuenta formal por no tener la documentación necesaria, tal como puede ser un documento de identidad o un recibo de sueldo. *Accesibilidad* mide el porcentaje de adultos encuestados que no poseen una cuenta formal por considerar que los servicios financieros son muy costosos. Y por último, *confianza* mide el porcentaje de adultos encuestados que no poseen una cuenta formal por no confiar en las instituciones financieras.<sup>13</sup>

13 La encuesta Global Findex no estipula una distancia determinada bajo la cual catalogar que las instituciones formales están lejos de la persona, como tampoco estipula qué tan caro debería ser un servicio financiero para considerarlo como una barrera o algún parámetro que mida la confianza. Es decir que la percepción de cada persona de sentirse lejos del sistema formal, o que el servicio es oneroso o que no confía en el sistema formal es totalmente subjetiva.

La ecuación (3) también se compone de cuatro indicadores, como son *la cantidad de bancos comerciales por cada 1.000 km<sup>2</sup>, la cantidad de bancos comerciales por cada 100.000 adultos, la cantidad de ATM por cada 1.000 km<sup>2</sup> y la cantidad de ATM por cada 100.000 adultos*. A diferencia de las otras dos dimensiones, en este caso no se requiere explicar que significa cada indicador ya que su propio nombre detalla bien que capta su significado, dejando solamente como lugar para la aclaración que ATM son las siglas en inglés de cajero automático (Automated Teller Machine).

Para la estimación de las variables endógenas, Cámara y Tuesta (2014) plantean

definir  $R_p$  (pxp) como la matriz de correlación de los indicadores  $p$  estandarizados para cada dimensión. Luego denotemos  $\lambda_j$  ( $j = 1, \dots, p$ ) como el  $j$ -ésimo valor propio, en donde el subíndice  $j$  se refiere al número de componentes principales coincidente con el número de indicadores o subíndices,  $p$ . Además, definamos a  $\phi_j$  (px1) como el vector propio de la matriz de correlación y asumamos que  $\lambda_1 > \lambda_2 > \dots > \lambda_p$ , y denotemos  $P_k$  ( $k = 1, \dots, p$ ) como el  $k$ -ésimo componente principal. Por lo tanto, obtenemos el estimador correspondiente de cada dimensión de acuerdo con los siguientes promedios ponderados:

$$Y_i^u = \frac{\sum_{j,k=1}^p \lambda_j^u P_{ki}^u}{\sum_{j=1}^p \lambda_j^u} \quad (4)$$

$$Y_i^b = \frac{\sum_{j,k=1}^p \lambda_j^b P_{ki}^b}{\sum_{j=1}^p \lambda_j^b} \quad (5)$$

$$Y_i^a = \frac{\sum_{j,k=1}^p \lambda_j^a P_{ki}^a}{\sum_{j=1}^p \lambda_j^a} \quad (6)$$

Donde  $P_k = X^* \lambda_j$ , siendo que este último término representa la varianza del k-ésimo Componente Principal y X es la matriz de indicadores. Las ponderaciones otorgadas a cada dimensión son decrecientes, de modo que la mayor proporción de la variación en cada dimensión se explica por el primer componente principal y así sucesivamente.

Luego viene la segunda etapa de la estimación por PCA, en la que se reemplazan los valores de  $Y_i^u$ ,  $Y_i^b$  y  $Y_i^a$ , y en la ecuación (7), escrita a continuación, quedando por calcular el valor de  $\omega_1$ ,  $\omega_2$  y  $\omega_3$ , los cuales van a reflejar el peso relativo de cada dimensión sobre el índice global. Así, la inclusión financiera puede determinarse linealmente como:

$$\text{Inclusión Financiera}_i = \omega_1 Y_i^u + \omega_2 Y_i^b + \omega_3 Y_i^a + e_i \quad (7)$$

Aquí se aplica un procedimiento similar al aplicado en la primera etapa de PCA (cuando se estimaron los vectores de  $\lambda$ ) por lo que el estimador del índice de inclusión financiera surge de la siguiente manera:

$$I.F_i = \frac{\sum_{j,k=1}^p \lambda_j P_{ki}}{\sum_{j=1}^p \lambda_j} \quad (8)$$

Siguiendo con lo detallado por Cámara y Tuesta (2014):

La mayor ponderación,  $\lambda_1$ , es asignada al primer componente principal ya que representa la mayor proporción de la variación total en todas las variables causales. De manera similar, el segundo peso más alto,  $\lambda_2$ , se adjunta al segundo componente principal y así sucesivamente.

Cada componente de (8) puede ser reescrito como una combinación lineal entre los tres subíndices ( $p=3$ ) y los auto vectores de las respectivas matrices de correlación, representadas a continuación por  $\phi$ , tal como se expresa en las siguientes ecuaciones:

$$P_{1i} = \phi_{11} Y_i^u + \phi_{12} Y_i^b + \phi_{13} Y_i^a \quad (9)$$

$$P_{2i} = \phi_{21} Y_i^u + \phi_{22} Y_i^b + \phi_{23} Y_i^a \quad (10)$$

$$P_{3i} = \phi_{31} Y_i^u + \phi_{32} Y_i^b + \phi_{33} Y_i^a \quad (11)$$

Así, el índice de Inclusión Financiera puede expresarse como:

$$I.F_i = \frac{\sum_{j=1}^3 \lambda_j (\phi_{j1} Y_i^u + \phi_{j2} Y_i^b + \phi_{j3} Y_i^a)}{\sum_{j=1}^3 \lambda_j} \quad (12)$$

De aplicarse un reordenamiento de términos podemos expresar el índice global como un promedio ponderado, tal como se observa en la ecuación (7), en donde la ponderación de cada dimensión en el índice final,  $\omega_k$ , queda establecida como:

$$\omega_k = \frac{\sum_{j=1}^3 \lambda_j \phi_{jk}}{\sum_{j=1}^3 \lambda_j}, \text{ con } k = 1, 2, 3. \quad (13)$$



### 3. Resultados

#### 3.1. Primera etapa de PCA

Aquí se elaboró un índice para cada dimensión de la inclusión financiera, en donde la ponderación de los indicadores está normalizada de forma tal que la suma sea igual a 1. Así, hay un subíndice que refleja a la dimensión Uso, otro para la dimensión Barreras y otro para la dimensión Acceso. Es importante destacar que en cada una de las tres dimensiones analizadas no hubo un indicador que sea dominante respecto a los demás, es decir que su ponderación fuera muy alta, lo cual es una condición deseada a la hora de elaborar cualquier índice. La Tabla 1 muestra estos resultados.

La dimensión Uso está compuesta por los indicadores *cuentas*, *ahorros* y *préstamos*, siendo este último el que tiene una mayor ponderación (0,43) seguido por *cuentas* (0,33) y *ahorros* (0,25). En el caso de la dimensión Barreras, se observa que el indicador que tiene una mayor ponderación es *distancia* (0,30), seguido por *confianza* (0,28), *accesibilidad* (0,22) y *documentación* (0,20).<sup>14</sup> Por último, la dimensión Acceso muestra que su indicador con mayor ponderación es la *cantidad de bancos cada 100.000 adultos* (0,36), seguido por la *cantidad de bancos cada 1.000 km<sup>2</sup>* (0,24). Los indicadores referidos a los cajeros automáticos muestran una ponderación similar, ya que por un lado la *cantidad de cajeros automáticos cada 1.000 km<sup>2</sup>* pondera 0,20 y la *cantidad de cajeros automáticos cada 100.000 adultos* pondera 0,19.

14 Un punto interesante a tener en cuenta es que la distancia a los establecimientos formales debería ser una barrera que pierda ponderación en las próximas encuestas, debido a la mayor penetración de los medios de pagos digitales.

Tabla 1. Estimaciones de los componentes principales.

Uso					
Variable	PC 1	PC 2	PC 3	PC 4	Prom. Pond.
Cuentas	0,6121	-0,3749	0,6963	-	0,33
Ahorros	0,6186	-0,3215	-0,7169	-	0,25
Préstamos	0,4926	0,8696	0,0351	-	0,43
Eigenvalues	2,1117	0,6444	0,2438	-	-

Barreras					
Variable	PC 1	PC 2	PC 3	PC 4	Prom. Pond.
Distancia	0,3179	0,9309	0,1795	-0,0085	0,30
Documentación	0,5240	-0,0164	-0,8353	0,1656	0,20
Accesibilidad	0,5687	-0,2419	0,2114	-0,7573	0,22
Confianza	0,5486	-0,2731	0,4747	0,6317	0,28
Eigenvalues	2,7389	0,8213	0,3515	0,8807	-

Acceso					
Variable	PC 1	PC 2	PC 3	PC 4	Prom. Pond.
Bancos_km	0,6814	-0,1888	0,1512	0,6908	0,24
Bancos_adultos	0,1801	0,6842	0,6922	-0,1423	0,36
ATM_km	0,6834	-0,1817	-0,1407	-0,693	0,20
ATM_adultos	0,1904	0,6806	-0,6915	0,1496	0,19
Eigenvalues	1,8855	1,3896	0,5962	0,1286	-

La Tabla 2 muestra de manera acumulada el total de la varianza que se explica por cada componente. En el caso de la dimensión Uso, el primer componente concentra el 70,4% de su información siendo que se observa una contribución relativamente uniforme entre los tres indicadores (*cuentas*, *ahorro* y *préstamos*). Sin embargo, cuando

miramos el segundo componente vemos que solamente el indicador *préstamos* aporta nueva información, lo cual podría estar sugiriendo que acceder a un préstamo es el paso siguiente en el camino de la inclusión financiera ya que para acceder a este primero se debe tener una cuenta en el sistema formal.

En el caso de la dimensión Barreras se observa que el primer componente refleja el 68,5% de la información, aunque en este caso tres de los cuatros indicadores (*documentación, accesibilidad y confianza*) muestran una contribución uniforme y *distancia* aparece más rezagado. Quizás esto pueda deberse a la inminente aparición de los medios de pago digitales, que permiten que en algunos países<sup>15</sup> la distancia comience a perder fuerza como una barrera a la inclusión financiera. De todas maneras, cuando miramos el segundo componente vemos que justamente *distancia* es el único indicador con una contribución positiva, por lo que difícilmente se la deba descartar como una variable importante. Así, el total de la varianza que se acumula al tener en cuenta los dos primeros componentes principales es de un 89,0%.

Para la dimensión Acceso vemos que el primer componente concentra el 47,1% del total de la información, y que en su interior hay una distribución claramente heterogénea entre los indicadores más asociados a la distancia, que contribuyen en mayor cuantía, y los indicadores asociados a la densidad poblacional, que contribuyen menos (aunque esta información se revierte cuando miramos el segundo componente principal).

15 Aquellos países en los cuales la aparición de los medios de pago digitales han permitido sortear el efecto negativo de una extensa distancia a los bancos comerciales o cajeros automáticos son los que se encuentran en el África subsahariana.

**Tabla 2.** Varianza acumulada por componentes.

<b>Uso</b>	
<b>Componentes</b>	<b>Varianza Acumulada</b>
PC 1	0,7039
PC 2	0,9187
PC 3	1

<b>Barreras</b>	
<b>Componentes</b>	<b>Varianza Acumulada</b>
PC 1	0,6847
PC 2	0,8901
PC 3	0,978
PC 4	1

<b>Acceso</b>	
<b>Componentes</b>	<b>Varianza Acumulada</b>
PC 1	0,4714
PC 2	0,8188
PC 3	0,9678
PC 4	1

En la Tabla 7 se ofrece un ranking de países en función de cada una de las dimensiones analizadas. Si bien la estimación mediante PCA le asigna un valor diferente a cada país, sobre el cual luego se estimó el índice global, a los efectos de que sea más amena su interpretación se los presenta en la tabla rankeados desde el número 1° al número 143° y no con el valor obtenido en la estimación (lógicamente, esto no cambia el lugar que cada país ocupa en el ranking).

### 3.2. Segunda etapa de PCA

Tal como se mencionó al analizar los resultados de la primera etapa de la estimación por PCA, un resultado deseable a la hora de elaborar un índice ponderado es que cada dimensión tenga un peso similar, algo que sucede nuevamente en esta segunda etapa. La dimensión con mayor peso es Acceso (0,36), seguida por Barreras (0,34) y Uso (0,30). La Tabla 3 refleja estos resultados.

Tabla 3. Estimaciones de los componentes principales.

Índice de inclusión financiera				
Variable	PC 1	PC 2	PC 3	Prom. Pond.
Uso	0,6734	-0,2577	0,6929	0,30
Barreras	0,691	-0,1136	0,7138	0,34
Acceso	0,2626	0,9595	0,1016	0,36
Eigenvalues	1,7862	0,9493	0,2643	-

Los datos obtenidos en nuestra estimación revelan que la dimensión Acceso es la más importante a la hora de explicar el grado de inclusión financiera en un país. Respecto a la estructura del componente principal, detallada en la Tabla 4, se observa que el primer componente explica el 59,5% del total de la varianza. Si bien en su interior la contribución de cada dimensión no es equitativa, ya que aporta más información la dimensión Acceso y Barreras que la dimensión Uso, al mirar el segundo componente principal se observa que la dimensión Uso es la única que aporta nueva información siendo que entre los dos componentes principales acumulan 91,2% del total de la varianza.

Tabla 4. Varianza acumulada por componentes.

Inclusión Financiera	
Componentes	Varianza Acumulada
PC 1	0,5954
PC 2	0,9119
PC 3	1

La Tabla 8 muestra el ranking de países de acuerdo a su grado de inclusión financiera, entendiéndose que los países que aparecen en los primeros lugares son los de mejores resultados. Estos puestos son ocupados en exclusividad por países desarrollados, algo que de todas maneras no debería sorprender ya que es lógico esperar una fuerte correlación entre el grado de inclusión financiera y el producto de cada país.

#### 4. Utilidad del índice: algunas estimaciones

Si bien el objetivo principal de este trabajo es la elaboración de un índice que permita medir la penetración de la inclusión financiera en cada país, algunas estimaciones pueden ser de utilidad a la hora de entender su finalidad. En este sentido, a continuación se analiza la correlación entre el grado de inclusión financiera y variables como la desigualdad, la pobreza o el empoderamiento femenino.<sup>16</sup> Formalmente, estimamos las siguientes ecuaciones:<sup>17</sup>

16 A este último concepto la literatura se refiere como *female empowerment*, del cual no hay una traducción exacta al castellano.

17 En la ecuación (14),  $Y$  adopta el valor promedio del Índice de Gini para los años 2017-2018 (último con información disponible). En la ecuación (15) adopta el promedio de la tasa de pobreza en las líneas de pobreza nacionales entre 2017 y 2019, mientras que en la ecuación (16) adopta el porcentaje de la población femenina de 15 o más años que tomó un préstamo en una institución financiera formal en 2017. Todos estos

$$Y_{t,i} = \alpha + \beta_1 IIF_{2017-2019,i} + \beta_2 PBI_{2017-2019,i} + \vartheta_i D_i + \varepsilon_i \tag{14}$$

$$Y_{t,i} = \alpha + \beta_1 IIF_{2017-2019,i} + \beta_2 PBI_{2017-2019,i} + \vartheta_i D_i + \varepsilon_i \tag{15}$$

$$Y_{t,i} = \alpha + \beta_1 USO_{2017,i} + \beta_2 PBI_{2017,i} + \vartheta_i D_i + \varepsilon_i \tag{16}$$

El número de regresores es limitado para evitar problemas de multicolinealidad. En la ecuación (14) y (16) la estimación es a través de mínimos cuadrados ordinarios, mientras que en la ecuación (15), al observarse problemas de heterocedasticidad, se utilizaron mínimos cuadrados ponderados. Los resultados de las estimaciones son presentados en la Tabla 5.

**Tabla 5.** Resultados de las estimaciones.

Variable	Desigualdad	Pobreza	Empoderamiento
Inclusión financiera	-0,155*** (0,038)	-0,159*** (0,056)	
Crecimiento 2017-2019	-0,437 (0,405)	-0,709 (0,605)	
Países de ingresos altos y medianos-altos	0,044 (0,024)	-0,026 (0,035)	0,012 (0,021)

datos fueron obtenidos del Banco Mundial. IIF es el índice de inclusión financiera, que en las dimensiones Uso y Barreras presenta datos de 2017 y en la dimensión Acceso datos de 2019. En la ecuación (16) se utiliza solamente la dimensión Uso debido a que los datos sobre empoderamiento femenino llegan hasta el año 2017, aunque esto también sirve para reflejar que el índice estimado para cada dimensión, en la primera etapa de PCA, también puede utilizarse de manera autónoma. La variable PBI mide la tasa de crecimiento promedio entre los años 2017 y 2019, aunque en la ecuación (16) solamente se usa la tasa de crecimiento del año 2017. Y la variable D es una dummy que toma el valor 1 cuando el país es considerado de ingresos altos o de ingresos medios altos (lugar que ocupa Argentina), y toma el valor 0 cuando el país es de ingresos medios bajos o bajos. Esta categorización es relevada por el Banco Mundial.

Dimensión uso			0,089* (0,035)
Crecimiento 2017			0,134 (0,321)
Constante	0,452*** (0,029)	0,452*** (0,042)	0,099*** (0,022)
Observaciones	59	68	113
R-cuadrado	0,280	0,2383	0,136

Los resultados de la Tabla 5 muestran una correlación negativa entre inclusión financiera e indicadores como la desigualdad o la pobreza, al tiempo que una mayor inclusión financiera correlaciona positivamente con el empoderamiento femenino en base a nuestras variables explicativas. Estas tres estimaciones tienen los signos esperados y en todos los casos son estadísticamente significativas. Por caso, un aumento en una unidad en el índice de inclusión financiera implica una caída del 0,16% tanto en el índice de Gini como en el porcentaje de personas viviendo en la pobreza. En cuanto al empoderamiento femenino, un aumento en una unidad en el índice que mide la dimensión Uso implica un aumento del 0,09% en la cantidad de mujeres que toman un préstamo en el sistema formal.

De todas maneras, sería interesante poder explorar los efectos de la interacción entre la inclusión financiera y otros factores para evaluar si esta, por sí sola, es un factor suficiente para reducir la pobreza y la desigualdad de ingresos. Beck, Demirguc-Kunt y Honohan (2009) sugieren que la inclusión financiera puede reducir la pobreza y la desigualdad no tanto a través de la provisión de servicios formales a grupos de bajos ingresos sino a través de salarios más altos y una mayor participación en el sector formal la economía.



Controlar por el ingreso de los países, subdividiendo a la muestra en dos, no arrojó resultados significativos en ninguna de las tres estimaciones, por lo que no es posible afirmar que en países de ingresos medios-altos o altos, en donde se encuentra ubicada Argentina de acuerdo al Banco Mundial, haya un mayor impacto de la inclusión financiera sobre estas variables.

En resumen, una mayor inclusión financiera permite mejorar los indicadores socioeconómicos aquí analizados, lo cual es un primer paso a la hora de pensar en una sociedad mejor. Naturalmente, un segundo paso es diseñar políticas al interior de cada país que exploren de la mejor manera posible sus características para así potenciar los resultados.

## **5. Conclusiones**

Por empezar, que las ponderaciones de cada una de las dimensiones que conforman al índice global hayan tenido un peso relativamente similar da la pauta de que metodológicamente el índice está bien elaborado. Además, que la mayoría de los países con mayor PBI per cápita sean los que se encuentran en los primeros puestos del índice también nos indica de la consistencia del trabajo y que por ende su utilización para futuras comparaciones tiene sustento.

En cuanto a las dimensiones, los resultados muestran que el Acceso es la que tiene mayor preponderancia sobre la inclusión financiera. Inicialmente, esto lleva a pensar en la importancia de la infraestructura física a la hora de lograr una mayor inclusión, la cual permitía acercar a los ciudadanos a los diversos bancos comerciales o cajeros automáticos. De todas maneras, el fuerte avance de los medios de pagos digitales va a permitir que haya un mayor

acceso a los productos formales sin necesidad de una mayor inversión física, por lo que la dimensión Acceso debería mostrar mejores resultados en próximas ediciones.

Superar las Barreras que todavía alejan a parte de la población de los productos formales es uno de los desafíos por lograr. Si bien la primera barrera es la distancia, la cual también se debería solucionar ante la propagación de los medios de pagos digitales, la falta de confianza en el sistema formal y el costo de los productos son cuestiones a resolver por los propios *policy makers*. En ese sentido, la gratuidad de las cuentas de depósitos tal como existe en Argentina sería una política que debería traer mayores beneficios que costos, al ser un primer paso para que esas personas que pasen a estar bancarizadas luego ahorren en el sistema formal.

Respecto al Uso, algunos países en desarrollo muestran una foto que sirve para explicar el estado de situación. En los últimos años ha habido programas de gobiernos en los cuales existen transferencias de dinero mediante el sistema formal a sectores de menores recursos, dando paso a que muchas personas que no estaban bancarizadas pasaran a tener una cuenta formal. Pero esta cuenta queda reducida solamente a la extracción de las transferencias del programa y no logra un nuevo uso, por lo que el desafío es alcanzar un mayor grado de utilización. El camino está realizado por la mitad, pero el paso más difícil parecería ya estar dado.

En cuanto al análisis con indicadores como la desigualdad, la pobreza o el empoderamiento femenino, los resultados muestran que la inclusión financiera puede ser un mecanismo mediante el cual mejorar ciertos aspectos de la sociedad. Sobre las estimaciones de este trabajo, que muestran correlaciones de alcance global, quedará para futuras investigaciones pensar políticas específicas

en cada uno de los países que maximicen el impacto de la inclusión financiera.

Con todo, el avance que ha adquirido la inclusión financiera en los últimos años no parece que vaya a detenerse en el corto plazo, por lo que todavía queda mucho camino por recorrer. El avance tecnológico apunta a resolver los problemas asociados con el acceso y las barreras a los productos formales, por lo que el desafío para las autoridades es mejorar los incentivos para utilizar los productos formales, ya sea mediante menores costos de mantenimientos o mejorando los retornos a ahorrar en el sistema formal.

## 6. Apéndice

Tabla 6. Variables descriptivas.

Variables Descriptivas					
Variable	Obs	Promedio	Desvio St.	Min.	Max.
<b>Uso</b>					
Cuentas	113	0,7107	0,2542	0,13	1,00
Ahorro	113	0,2653	0,2034	0,02	0,77
Préstamos	113	0,1298	0,0707	0,01	0,38
<b>Barreras</b>					
Distancia	113	0,1054	0,1463	0,0	0,92
Accesibilidad	113	0,1265	0,1194	0,0	0,42
Documentación	113	0,8488	0,0876	0,0	0,32
Confianza	113	0,0783	0,0718	0,0	0,28
<b>Acceso</b>					
Bancos_km	113	38,8375	137,5224	0,1	1315,20
Bancos_adultos	113	17,5143	13,1996	0,4	64,50
ATM_km	113	138,0688	509,5852	0,1	4145,30
ATM_adultos	113	61,8395	52,6523	0,7	267,00

Tabla 7. Índice de cada una de las dimensiones.

Uso		Barreras		Acceso	
País	Índice	País	Índice	País	Índice
Nueva Zelanda	1	Suecia	1	Hong Kong	1
Canadá	2	Finlandia	2	Singapur	2
Suecia	3	Corea del Sur	3	Malta	3
Dinamarca	4	Dinamarca	4	Luxemburgo	4
Reino Unido	5	Países Bajos	5	Líbano	5
Alemania	6	Singapur	6	Japón	6
Bélgica	7	Australia	7	Bélgica	7
Australia	8	Japón	8	República de Mauricio	8
Finlandia	9	Canadá	9	Bangladesh	9
Austria	10	Malta	10	Suiza	10
Países Bajos	11	Nueva Zelanda	11	Corea del Sur	11
Estonia	12	Luxemburgo	12	Italia	12
Luxemburgo	13	Francia	13	West Bank y Gaza	13
Singapur	14	Croacia	14	Reino Unido	14
Suiza	15	Suiza	15	Israel	15
Japón	16	Bélgica	16	India	16
Eslovenia	17	Reino Unido	17	Países Bajos	17
Malta	18	Israel	18	España	18
Egipto	19	Estonia	19	Chipre	19
Israel	20	Austria	20	Portugal	20
Francia	21	Alemania	21	Francia	21
Mongolia	22	Irlanda	22	El Salvador	22
Irlanda	23	Grecia	23	Bulgaria	23
Italia	24	Estados Unidos	24	Polonia	24
Macedonia del Norte	25	Eslovenia	25	Guatemala	25
Estados Unidos	26	Macedonia del Norte	26	Kuwait	26
España	27	Hong Kong	27	Letonia	27
Portugal	28	Letonia	28	Trinidad y Tobago	28
Letonia	29	Portugal	29	Nepal	29

Emiratos Árabes Unidos	30	República de Mauricio	30	Eslovenia	30
Chipre	31	España	31	República Checa	31
República de Mauricio	32	Serbia	32	Eslovaquia	32
Grecia	33	Chipre	33	Filipinas	33
Polonia	34	Italia	34	Dinamarca	34
Malasia	35	Tailandia	35	Alemania	35
Tailandia	36	Mongolia	36	Moldavia	36
Turquía	37	Polonia	37	Hungría	37
Eslovaquia	38	Lituania	38	Armenia	38
Lituania	39	Bosnia	39	República Dominicana	39
Croacia	40	Montenegro	40	Uzbekistán	40
Republica Checha	41	Emiratos Árabes Unidos	41	Pakistán	41
Kuwait	42	China	42	Serbia	42
India	43	Egipto	43	Croacia	43
Namibia	44	Kuwait	44	Indonesia	44
Arabia Saudita	45	India	45	Rumania	45
Trinidad y Tobago	46	Turquía	46	Macedonia del Norte	46
Montenegro	47	Myanmar	47	Bosnia	47
Serbia	48	Ruanda	48	Ruanda	48
Rusia	49	Namibia	49	Albania	49
Brasil	50	Marruecos	50	Montenegro	50
China	51	Malasia	51	Costa Rica	51
Georgia	52	Vietnam	52	Marruecos	52
Bulgaria	53	Uzbekistán	53	Georgia	53
Hungría	54	Trinidad y Tobago	54	Grecia	54
Kazajstán	55	Arabia Saudita	55	Turquía	55
Sudáfrica	56	Eslovaquia	56	Tailandia	56
Costa Rica	57	Kazajstán	57	Irlanda	57
Chile	58	República Checa	58	Emiratos Árabes Unidos	58
Bosnia	59	West Bank y Gaza	59	Honduras	59

Ucrania	60	Líbano	60	Jordania	60
Bolivia	61	Rumania	61	Austria	61
Nepal	62	Botsuana	62	China	62
Uruguay	63	Bangladesh	63	Vietnam	63
Indonesia	64	Georgia	64	Estados Unidos	64
Líbano	65	Bulgaria	65	Panamá	65
República Dominicana	66	Sudáfrica	66	Malasia	66
Rumania	67	Rusia	67	México	67
Corea del Sur	68	Uruguay	68	Camboya	68
Hong Kong	69	Nepal	69	Colombia	69
Argentina	70	Togo	70	Togo	70
Kenia	71	Mozambique	71	Egipto	71
Panamá	72	Costa Rica	72	Lituania	72
Jordania	73	Armenia	73	Nueva Zelanda	73
Perú	74	Indonesia	74	Brasil	74
Honduras	75	República Kirguiza	75	Myanmar	75
Armenia	76	Zambia	76	Nicaragua	76
Colombia	77	Kenia	77	Suecia	77
Botsuana	78	Zimbabue	78	Sudáfrica	78
Guatemala	79	Hungría	79	Bolivia	79
Albania	80	Mauritania	80	Uganda	80
Bangladesh	81	Burkina Faso	81	Senegal	81
Moldavia	82	Pakistán	82	Chile	82
Uzbekistán	83	Ucrania	83	Kenia	83
Filipinas	84	Mali	84	Benín	84
República Kirguiza	85	Liberia	85	Costa de Marfil	85
Zambia	86	Afganistán	86	Estonia	86
Mozambique	87	Sudán del Sur	87	Iraq	87
Vietnam	88	Jordania	88	República Kirguiza	88
México	89	Brasil	89	Rusia	89
Uganda	90	Benín	90	Argentina	90
Togo	91	Chile	91	Uruguay	91
Ruanda	92	República Dominicana	92	Burkina Faso	92
West Bank y Gaza	93	Argentina	93	Paraguay	93

Benín	94	Bolivia	94	Perú	94
Paraguay	95	Camboya	95	Arabia Saudita	95
Nicaragua	96	Níger	96	Liberia	96
Zimbabue	97	Guinea	97	Mozambique	97
El Salvador	98	Senegal	98	Mongolia	98
Mauritania	99	Albania	99	Guinea	99
Burkina Faso	100	Moldavia	100	Zimbabue	100
Marruecos	101	Costa de Marfil	101	Australia	101
Myanmar	102	El Salvador	102	Finlandia	102
Senegal	103	Panamá	103	Canadá	103
Pakistán	104	Uganda	104	Afganistán	104
Camboya	105	Guatemala	105	Zambia	105
Afganistán	106	Perú	106	Mali	106
Iraq	107	Filipinas	107	Mauritania	107
Costa de Marfil	108	Nicaragua	108	Ucrania	108
Mali	109	Honduras	109	Botsuana	109
Guinea	110	Iraq	110	Níger	110
Liberia	111	México	111	Namibia	111
Níger	112	Colombia	112	Sudan del Sur	112
Sudán del Sur	113	Paraguay	113	Kazajstán	113

**Tabla 8.** Índice de Inclusión Financiera por país.

<b>Inclusión Financiera</b>					
<b>País</b>	<b>Índice</b>	<b>País</b>	<b>Índice</b>	<b>País</b>	<b>Índice</b>
Nueva Zelanda	1	Lituania	39	Botsuana	77
Canadá	2	Croacia	40	Albania	78
Suecia	3	República Checa	41	Colombia	79
Dinamarca	4	Kuwait	42	Guatemala	80
Reino Unido	5	India	43	Bangladesh	81
Alemania	6	Namibia	44	Uzbekistán	82
Australia	7	Arabia Saudita	45	Moldavia	83
Finlandia	8	Trinidad y Tobago	46	República Kirguiza	84
Bélgica	9	Montenegro	47	Filipinas	85
Austria	10	Serbia	48	Zambia	86
Países Bajos	11	Rusia	49	Mozambique	87

Estonia	12	Brasil	50	Vietnam	88
Luxemburgo	13	China	51	México	89
Suiza	14	Georgia	52	Togo	90
Singapur	15	Bulgaria	53	Uganda	91
Eslovenia	16	Hungría	54	Ruanda	92
Japón	17	Kazajstán	55	West Bank y Gaza	93
Malta	18	Sudáfrica	56	Benín	94
Egipto	19	Costa Rica	57	Paraguay	95
Israel	20	Bosnia	58	Nicaragua	96
Francia	21	Chile	59	Zimbabue	97
Mongolia	22	Ucrania	60	El Salvador	98
Irlanda	23	Bolivia	61	Mauritania	99
Italia	24	Nepal	62	Burkina Faso	100
Macedonia del Norte	25	Uruguay	63	Marruecos	101
Estados Unidos	26	Indonesia	64	Myanmar	102
España	27	Líbano	65	Senegal	103
Portugal	28	República Dominicana	66	Pakistán	104
Letonia	29	Rumania	67	Camboya	105
Emiratos Árabes Unidos	30	Corea	68	Afganistán	106
Chipre	31	Argentina	69	Iraq	107
República de Mauricio	32	Hong Kong	70	Costa de Marfil	108
Grecia	33	Kenia	71	Mali	109
Polonia	34	Panamá	72	Guinea	110
Malasia	35	Jordania	73	Liberia	111
Tailandia	36	Perú	74	Níger	112
Turquía	37	Honduras	75	Sudan del Sur	113
Eslovaquia	38	Armenia	76		



## Bibliografía

- AFI (Alliance for Financial Inclusion) (2016), “An index to measure the progress of financial inclusion”, Guideline Note N° 18, AFI.
- Ahamed, M. M. and Mallick, S.K. (2019), “Is financial inclusion good for bank stability? International evidence”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, (157), 403-427.
- Allen, F. Demirguc-Kunt, A., Klapper, L. y Martínez Peria, M. (2012), “The foundations of financial inclusion”, Policy Research Working Paper N° 6290, Washington D. C., World Bank.
- Amidžic, G., Massara, A. y Mialou, A. (2014), “Assessing countries’ financial inclusion standing: A new composite index”, Working Paper N° 14/36, IMF.
- Beck, T. Demirguc-Kunt, A. y Honohan, P. (2009), “Access to Financial Services: Measurement, Impact, and Policies”, *The World Bank Research Observer*, 24(1), 119-45.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. y Levine, R. (2007), “Finance, Inequality, and the Poor”, *Journal of Economic Growth*, 12(1), 27-49.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. y Martínez Peria, M. (2005), “Reaching out: Access to and use of banking services across countries”, *Journal of Financial Economics*, 1(85), 234-266.
- Chauvet, L. y Jacolin, L. (2017), “Financial inclusion, bank concentration, and firm performance”, *World Development*, (97), 1-13.
- Chikalipah, S. (2017), “What determines financial inclusion in Sub-Saharan Africa?”, *African Journal of Economic and Management Studies*, 8(1), 8-18.
- Chithra, N. y Selvam, M. (2013), “Determinants of financial inclusion: An empirical study on the inter-state variations in India”, *Social & Political Philosophy eJournal*.

- Cihak, M. et ál. (2012), “Bank Regulation and Supervision around the World: A Crisis Update”, Policy Research Working Paper N° 6286, Washington D. C., World Bank.
- International Monetary Fund (2020), *Financial Access Survey*.
- World Bank (2017), *Global Findex*.
- Global Partnership for Financial Inclusion (2013), “The G20 basic set of financial inclusion indicators”.
- Honohan, P. (2008), “Cross-country variation in household access to financial services”, *Journal of Banking and Finance*, (32), 2493-2500.
- Krishnakumar, J., y Nagar, A. L. (2007), “On Exact Statistical Properties of Multidimensional Indices Based on Principal Components, Factor Analysis, MIMIC and Structural Equation Models”, *Social Indicators Research*, 86(3), 481-496.
- Kempson, E., Atkinson, A. y Pilley, O. (2004), “Policy Level Response to Financial Exclusion in Developed Economies: Lessons for Developing Countries”, Report of Personal Finance Research Centre, University of Bristol, Bristol.
- Mehrotra, A. y Nadhanael, G. V. (2016), “Financial inclusion and monetary policy in emerging Asia”, en *Financial Inclusion in Asia*, Londres, Palgrave Macmillan, 93-127.
- Mialou, A., Amidzic, G. y Massara, A. (2017), “Assessing countries’ financial inclusion standing. A new composite index”, *Journal of Banking and Financial Economics*, 8(2), 105-126.
- Mishra, S. K. (2007), “A Comparative Study of Various Inclusive Indices and the Index Constructed By the Principal Components Analysis”, *MPRA Paper*, 3377.
- Musa, A. et ál. (2015), “Drivers of financial inclusion and gender gap in Nigeria”, *The Empirical Econometrics and Quantitative Economics Letters*, 4(4), 186-199.

- Nanziri, E. L. (2016), "Financial inclusion and welfare in South Africa: is there a gender gap?", *Journal of African Development*, 18(2), 109-134.
- Ozili, P.K. (2020), "Financial inclusion research around the world: a review", *Forum for social economics*, 4(50).
- Park, C. Y. y Mercado, J. R. (2018), "Financial inclusion: New measurement and cross-country impact assessment", *ADB Economics. Working Paper Series*, 539.
- Reserve Bank of India (RBI) (2008), "Chapter VII: Financial Inclusion", *Report on currency and finance 2006-08*, Vol II.
- Sarma, M. (2008), "Index of Financial Inclusion", Working Paper N° 215, Indian Council for Research on International Economic Relations.
- Siddik, N. A. et ál. (2015), "Impacts of e-banking on performance of banks in a developing economy: Empirical evidence from Bangladesh", *Journal of Business Economics and Management*, 17(6), 1066-1080.
- Tita, A. F. y Aziakpono, M. J. (2017), "The effect of financial inclusion on welfare in sub-Saharan Africa: Evidence from Disaggregated Data", *ERSA Working Paper N° 679*.
- Tuesta, D. y Cámara, N. (2014), "Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index", *BBVA Research*, 26, 1-39.
- Tuesta, D. G. et ál. (2015), "Financial inclusion and its determinants: The case of Argentina", Working Paper N° 15/03, BBVA Research.
- Uddin, A. A., Chowdhury, M. A. F. y Islam, N. (2017), "Determinants of financial inclusion in Bangladesh: Dynamic GMM and quantile regression approach", *Journal of Developing Areas*, 51(2), 221-237.



# LA INCLUSIÓN FINANCIERA COMO DETERMINANTE DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR FINANCIERO A NIVEL SUBNACIONAL EN ARGENTINA

CARLA MARÍA DANIELE BARRA

## **1. Introducción**

Una economía competitiva cuenta con condiciones de base que le permiten crecer de forma sustentable e inclusiva, mejorando la calidad de vida de la sociedad en su conjunto. Esta realidad despierta el interés de medir la competitividad a lo largo de todo el mundo; a nivel internacional, los indicadores más destacados en la materia son los elaborados por el Foro Económico Mundial (WEF) y por el Centro Mundial de Competitividad del Instituto de Administración de Suiza (IMD).

A pesar de las diferencias en el enfoque o la composición de los indicadores de competitividad entre diferentes autores e instituciones que han buscado cuantificarla, todos coinciden y otorgan un papel preponderante al sector financiero, clave por su rol a la hora de potenciar la eficiencia de una nación. Su adecuado funcionamiento

a través de la movilización del ahorro y la asignación eficiente de recursos mediante sus señales de precios es un factor importante para incentivar el avance de la inversión y el crecimiento.

Las mediciones internacionales coinciden en que Argentina cuenta con un sector financiero pequeño y poco profundo, lo que constituye un limitante para su competitividad y posibilidad de desarrollo. Por ende, impulsar el progreso del sector y ampliar su inclusión en la sociedad es uno de los principales desafíos para el crecimiento y equidad del país.

Desafortunadamente, los esfuerzos para medir la competitividad en Argentina son escasos, y los pocos estudios disponibles se encuentran desactualizados; a nivel local, el Índice de Competitividad Provincial elaborado por la Bolsa de Comercio de Córdoba presenta el intento más acabado de comprender los factores que afectan a la competitividad de la economía argentina, pero su última edición publicada data del año 2012. Más aun, existe muy poco análisis y estudio de la competitividad financiera dentro del país, que puede esconder la explicación de importantes desigualdades que se encuentran dentro y entre las jurisdicciones y regiones subnacionales.

Por esto, se plantea la necesidad de realizar una primera aproximación a la estimación de la competitividad financiera a nivel subnacional en Argentina, para lo cual se elabora un índice de competitividad del sector financiero de las provincias del país de acuerdo a los lineamientos determinados por la literatura especializada en la materia y las experiencias internacionales en la medición de la competitividad económica, adaptándolo a la realidad local y a los datos disponibles sobre esta temática.

Actualmente, los indicadores de competitividad de referencia internacional no son totalmente representativos para explicar las

diferencias de competitividad del sector financiero dentro de un país, particularmente para el caso de Argentina. Por un lado, esto se debe a que gran parte de las variables corresponden al agregado de la economía y no son atribuibles a una escala subnacional, al mismo tiempo que algunas variables que pueden ser asignadas a las provincias argentinas no se encuentran disponibles o presentan importantes diferencias metodológicas con los índices internacionales. De forma adicional, al no encontrarse focalizados en el desempeño del sector financiero, los índices citados no incluyen en su cálculo referencias al alcance del sistema y su grado de utilización por parte de la sociedad, así como el nivel de educación financiera y aspectos relacionados a su equidad, factores clave a la hora de medir el nivel de inclusión financiera.

A partir de lo anterior, se incorporan al cálculo indicadores de acceso y de uso del sistema financiero por parte de la población, así como también variables que buscan cuantificar el nivel de educación financiera de la sociedad y el grado de equidad del sector. Estos cuatro pilares adicionales complementan a los indicadores de profundidad y estabilidad usuales en las mediciones internacionales de competitividad, añadiendo un valor agregado a la literatura existente en la materia.

Los resultados arrojan que existen importantes diferencias entre las provincias con patrones que se repiten a lo largo de las regiones del país. La Ciudad Autónoma de Buenos Aires, capital del país, lidera en términos competitivos del ámbito financiero, mientras que las provincias de Córdoba, La Pampa, Tierra del Fuego y Santa Fe se destacan por sobre el resto por contar con sistemas financieros relativamente competitivos, superando la media del país. En el otro extremo se percibe que la mayoría de las provincias del norte argentino presentan los puntajes más bajos del índice.

Estos resultados se condicen con la realidad económica de las provincias, validando la estrecha relación existente entre la competitividad del sector financiero, el crecimiento y la equidad.

## **2. Sobre la competitividad**

### ***2.1. La competitividad en la literatura económica***

La competitividad económica es un concepto ampliamente tratado en la literatura; Porter (1990) sentó las primeras bases en el estudio de la materia, definiendo a la competitividad de una nación como su capacidad para sostener e incrementar su participación en los mercados internacionales, con un aumento paralelo en el nivel de vida de la población y la productividad. Este concepto fue mutando con el paso de los años, definiendo el mismo Porter en 2017 que una región es competitiva cuando sus empresas privadas son capaces de competir exitosamente tanto a nivel doméstico como a nivel internacional, mientras se mantienen y mejoran el valor económico y, sobre todo, los estándares de vida de la ciudadanía.

A nivel macroeconómico, la competitividad incluye factores que configuran condiciones generales para una mayor productividad; Pollar y García (2004) sostienen que el verdadero reto del crecimiento económico es crear las condiciones para un rápido y sostenido desarrollo en la productividad de las personas, las empresas y el país. De esta forma, una economía competitiva se corresponde con una productividad que conduce al crecimiento y que, a su vez, permite generar mejores niveles de ingreso y bienestar.

Si bien gran parte de los análisis de competitividad se centran en las condicionantes macroeconómicas como determinante clave



para el éxito de las economías, estas no son suficientes sin los fundamentos microeconómicos. Estos últimos dependen principalmente del grado de sofisticación de las empresas y la calidad del entorno de negocio, entendido este último como información, infraestructura e instituciones.

A nivel internacional existen varios indicadores que buscan medir la competitividad reflejando la situación relativa de cada país con respecto a las demás naciones e identificando las prácticas y políticas más exitosas en esta materia. Entre los indicadores más destacados se encuentran el Reporte de Competitividad Global, elaborado por el Foro Económico Mundial (WEF), y el Índice de Competitividad Mundial elaborado por el Instituto de Administración de Suiza (IMD).

A nivel local, Argentina cuenta con escasos estudios orientados a la medición de su competitividad regional o subnacional (a nivel de provincias). El antecedente más destacado lo conforma el Índice de Competitividad Provincial elaborado por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Bolsa de Comercio de Córdoba que, a pesar de realizarse de forma bienal, no se publica desde 2012.

## ***2.2. La medición de la competitividad***

El Foro Económico Mundial mide la competitividad entre países desde 1979, evaluando en la actualidad 141 economías (que representan el 98% del producto mundial) a través de 114 indicadores cuantitativos y cualitativos organizados en 12 pilares. Los ámbitos básicos para la competitividad, considerados como los primeros que abordan los países en etapas tempranas de desarrollo, incluyen las instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico,

salud y educación primaria. Por otro lado, aspectos como el funcionamiento del mercado laboral, financiero o de bienes, así como la capacitación, la educación superior y la preparación tecnológica son considerados en el índice como aspectos potenciadores de la eficiencia. Por último, la innovación y sofisticación son contempladas como una de las áreas más complejas de competitividad, generalmente asociadas con economías más avanzadas y de altos niveles de ingreso. Cada variable varía en una escala de 0 a 100, indicando cuán desarrollado está el nivel de competitividad de una economía; todos los factores tienen el mismo peso dentro de los pilares que los agrupan, a la vez que los pilares tienen la misma ponderación en el cálculo del índice de competitividad.

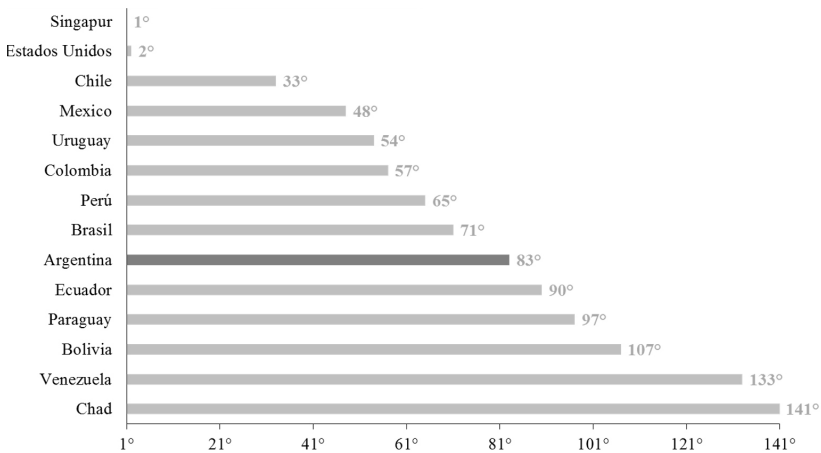
El Informe Anual de Competitividad Mundial elaborado por el Instituto de Administración de Suiza, por su parte, incluye a 63 economías del mundo y es calculado a partir de 235 variables (cuantitativas y cualitativas). Estas variables se encuentran agrupadas en cuatro factores de la competitividad: desempeño económico, eficiencia gubernamental, eficiencia empresarial e infraestructura; cada uno de ellos se encuentra dividido en cinco subfactores, que cuentan con la misma ponderación en el cálculo del índice global sin importar la cantidad de variables que aglomeran.

Todos los indicadores que buscan medir la competitividad incluyen entre sus componentes aspectos del sector financiero. Esto se debe a que este juega un rol clave en la economía, otorgando importantes señales de precios, movilizándolo el ahorro, promoviendo una asignación eficiente de los recursos y permitiendo aumentar los niveles de inversión, con su correspondiente contrapartida en la productividad y desarrollo, a la vez que realiza un importante aporte a la inclusión y equidad en la sociedad.

### 2.3. Competitividad en Argentina

En el Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial correspondiente al año 2019, Argentina se encontraba en el puesto 83° del ranking de 141 países, por debajo de los países más competitivos del mundo y la región, tal como se observa en el Gráfico 1. Sin embargo, el nivel actual constituye una de las mejores posiciones del país en términos históricos, teniendo en cuenta que hacia el año 2015 el país alcanzaba una puntuación que lo ubicaba en el puesto 106° del ranking en cuestión.

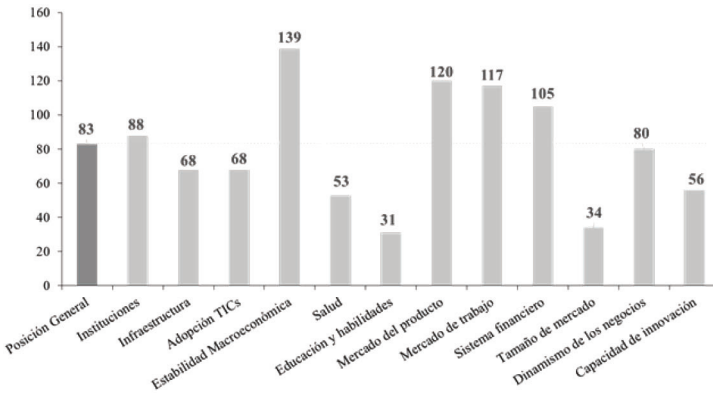
Gráfico 1. Ranking de Competitividad Global (WEF)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Foro Económico Mundial (WEF).

Desagregando el indicador según sus pilares de competitividad se percibe que el sistema financiero de Argentina es una de sus principales debilidades, encontrándose en la posición 105° respecto a los 141 países medidos, considerablemente por debajo de su ubicación en términos globales, tal como muestra el Gráfico 2.

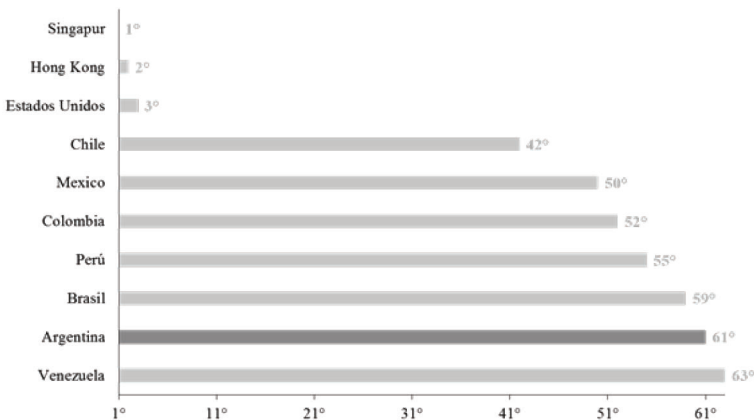
**Gráfico 2.** Ranking de Argentina por pilares de competitividad. Año 2019.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Foro Económico Mundial (WEF).

Siguiendo las estimaciones del Instituto de Administración de Suiza, Argentina se ubicó en el antepenúltimo puesto (61°) en su ranking de la competitividad de 2019, superando solamente a Mongolia (62°) y Venezuela (63°) y posicionándose lejos de otros países de la región como lo exhibe el Gráfico 3. A diferencia de lo sucedido en el indicador del Foro Económico Mundial, esta es la peor posición de Argentina de los últimos 5 años.

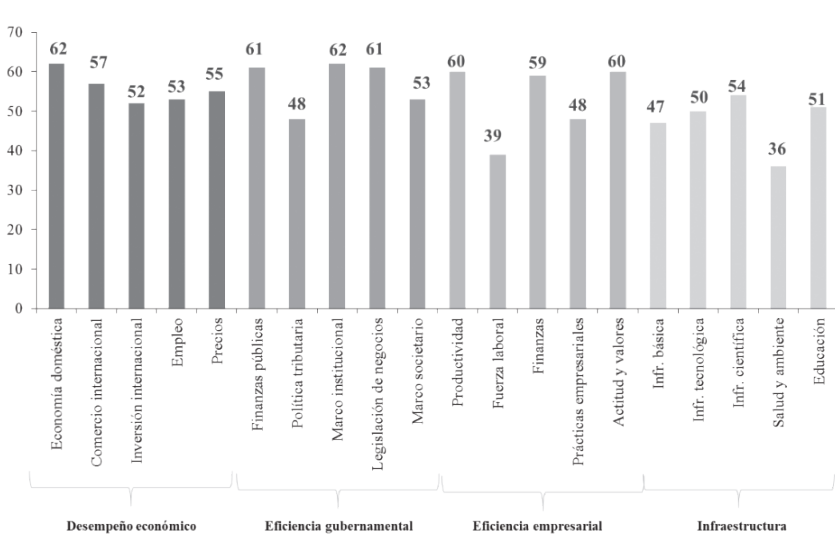
**Gráfico 3.** Ranking de Competitividad Global (IMD).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Instituto de Administración de Suiza (IMD).

Como muestra el Gráfico 4, y también a diferencia del indicador del Foro Económico Mundial, el ámbito de las finanzas de Argentina cuenta con un desempeño levemente mejor al promedio del país frente al resto del mundo; sin embargo, este se ubica entre los cinco peores países relevados por el Instituto de Administración de Suiza.

**Gráfico 4.** Ranking de Argentina por subfactores de competitividad. Año 2019.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Instituto de Administración de Suiza (IMD).

Para la cuantificación del nivel de competitividad del sector financiero, ambos indicadores consideran variables que valen de referencia para evaluar la situación del caso argentino. Sin embargo, estos indicadores internacionales no resultan totalmente representativos para explicar las diferencias de competitividad del sector financiero dentro de nuestro país. Por un lado, esto se debe a que gran parte de las variables corresponden al agregado de la economía y no son atribuibles a una escala subnacional, al mismo tiempo que algunas variables que pueden ser asignadas a las provincias argentinas no se encuentran disponibles o presentan importantes

diferencias metodológicas con los índices internacionales. De forma adicional, al no encontrarse focalizados en el desempeño del sector financiero, los índices citados no incluyen en su cálculo referencias a la inclusión y a la equidad del sistema.

### **3. Metodología**

#### **3.1. Variables y datos**

Estimar la competitividad financiera de las jurisdicciones subnacionales argentinas, concretamente de las provincias, requiere la elaboración de un índice propio que contemple las peculiaridades tanto de su sistema financiero como de disponibilidad de datos. Si bien las metodologías del Foro Económico Mundial y el Instituto de Administración de Suiza resultan adecuadas a nivel nacional y son tomadas como base para el diseño de un indicador de competitividad propio, estas cuentan con variables que no son escalables a nivel provincial, no se encuentran disponibles o son medidas de forma distinta para el caso de Argentina, tal como se mencionó anteriormente.

De forma similar a la metodología del Foro Económico Mundial y el Instituto de Administración de Suiza, se propone la utilización de varios factores para estimar la competitividad financiera de las provincias argentinas. Como se percibe en la Tabla 1, cada pilar de la competitividad financiera propuesto está compuesto por una serie de variables que, dada la disponibilidad de datos, permiten explicar la profundidad, solidez, alcance y uso del sistema financiero en cada provincia, así como también el nivel de educación financiera de la población y la equidad del sector.

Tabla 1. Indicadores de Índice de Competitividad Financiera para Argentina.

Pilar/Factor	Indicador/Variable
Profundidad	Depósitos (% PBI)
	Créditos al sector privado (% PBI)
	Capitalización bursátil (% PBI)
	Empresas domésticas listadas
Estabilidad y solidez	Solidez y liquidez del sector financiero
	Brecha de crédito al sector privado
	Morosidad (% de préstamos en situación irregular respecto al total)
Acceso	Entidades financieras (sucursales)
	Entidades financieras cada 10.000 adultos
	Entidades financieras por km <sup>2</sup>
	Agentes de liquidación y compensación cada 10.000 adultos
	Entidades bursátiles cada 10.000 adultos
	Puntos de acceso
	Puntos de acceso cada 10.000 adultos
	Puntos de acceso por km <sup>2</sup>
	Puntos de extracción extrabancarios
	Puntos de extracción extrabancarios cada 10.000 adultos
	Puntos de extracción extrabancarios por km <sup>2</sup>
	Acceso a Internet
	Acceso a Internet móvil per cápita
Acceso a Internet fijo per cápita	
Uso	Plazos fijos per cápita (a precios constantes)
	Personas con acceso a financiamiento (% de adultos)
	Emisiones de Obligaciones Negociables Simples (% de MiPyMEs)
	Empresas con acceso a financiamiento (% de MiPyMEs)
Educación financiera	Personas que realizan presupuesto anticipado de ingresos y gastos
	Personas que ahorran dinero
	Personas que tienen conocimiento de productos financieros bancarios
	Personas que tienen conocimiento de productos financieros bursátiles

Equidad	Equidad de género en el acceso al financiamiento	
		Mujeres con acceso a financiamiento (%)
		Brecha de género en el acceso a financiamiento
	Equidad de género en la educación financiera	
		Mujeres con educación financiera (%)
		Brecha de género en la educación financiera
	Equidad distributiva en la educación financiera	
		Personas de nivel socioeconómico (NSE) bajo con educación financiera
		Brecha entre NSE bajo vs. NSE medio/alto en la educación financiera

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Banco Central de la República Argentina, Comisión Nacional de Valores, Instituto Geográfico Nacional, Instituto Nacional de Estadística y Censos y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

Dos de los seis pilares propuestos se encuentran considerados en la metodología del Foro Económico Mundial: profundidad y estabilidad del sistema financiero; sin embargo, por los problemas mencionados previamente, su composición difiere de la del índice en cuestión. Al mismo tiempo, se asume que al tratarse de variables correspondientes al agregado de la economía, no resultan suficientes para explicar las diferencias de competitividad entre las provincias.

Los otros pilares propuestos se encuentran ligados de forma estrecha con la inclusión financiera. Este concepto de amplio alcance es entendido, según la definición de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), como el proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a la medida,



incluyendo actividades de sensibilización y educación financiera con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2013). A partir de lo anterior, en este índice son contemplados indicadores de acceso y uso de servicios financieros, así como también el nivel de educación financiera de la sociedad que permita comprender y aprovechar la prestación de servicios financieros. El primero de estos pilares se encuentra contemplado en la metodología del Instituto de Administración de Suiza (dentro del subfactor “eficiencia bancaria”), aunque también presenta variaciones, mientras que el segundo y el tercero no son contemplados por ninguna de las metodologías revisadas.

Los aspectos relacionados a la equidad de género son incluidos en el índice del Instituto de Administración de Suiza (a través de la variable acceso al financiamiento). Siguiendo esa línea, se incluye una perspectiva de género en el índice a través de la consideración del acceso al crédito y la educación financiera por parte de las mujeres y, al mismo tiempo, también se contempla la brecha existente con los hombres en tales cuestiones. También se considera la equidad distributiva, que no es contemplada en los indicadores de referencia; su consideración, así como la equidad de género, constituye un aporte valioso a la literatura existente validando la idea de que un sistema financiero es más competitivo cuando resulta más justo y alcanza a todos los sectores de la sociedad.

Para todos los indicadores se utilizaron datos de fuentes oficiales correspondientes a 2019, o en caso contrario, al último período disponible en la organización que los publica.

### **3.1.1. Profundidad**

Pese a que el concepto de profundidad financiera caracteriza el sistema financiero en su conjunto y no depende necesariamente de los esfuerzos de cada jurisdicción, se puede encontrar en la literatura numerosos estudios que validan una relación significativa entre la profundidad financiera y la distribución del ingreso (Li, Squire, y Zou, 1998). Por lo tanto, el análisis considera importante para el desarrollo de una región el nivel de intermediación financiera en términos de la capacidad de ahorro de la sociedad, así como el financiamiento a través de créditos a privados. Concretamente, se incorporan dentro de este pilar el porcentaje de depósitos totales y créditos a privados por provincia con respecto al PBI de cada división; la información utilizada para la elaboración de estos indicadores es tomada del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

Además del sector bancario, el rol del mercado de capitales como potenciador de la competitividad es considerado a través de las variables de la capitalización bursátil y cantidad de empresas listadas. Dadas las características del mercado de capitales argentino, estas variables resultan de alcance nacional y no se corresponden con sus provincias, por lo que se considera un efecto homogéneo para todas las divisiones subnacionales de estos indicadores.

### **3.1.2. Solidez y estabilidad**

Aspectos como la solidez y la estabilidad del sistema bancario también forman parte de los indicadores relacionados al sistema financiero en el ámbito nacional. De forma similar a lo que ocurre para

variables de la profundidad financiera, la solidez y la estabilidad del sistema dependen de forma directa de regulaciones nacionales y no pueden imputarse a cada jurisdicción subnacional, por lo que se considera un impacto homogéneo en cada provincia. Sin embargo, en este análisis y sujeto a los datos disponibles en la materia, se considera dentro de la estabilidad financiera el nivel de morosidad de los créditos (como porcentaje del total) y la brecha del crédito al sector privado, en línea con la metodología aplicada por el Foro Económico Mundial y el Instituto de Administración de Suiza. La información utilizada en estas variables es tomada del Banco Central de la República Argentina y el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

### ***3.1.3. Acceso al sistema financiero***

Dentro de los pilares relacionados con la inclusión financiera se entiende por acceso a los canales mediante los cuales se pueden tener acceso efectivo a los sistemas financieros. Para ello, las variables son expresadas en términos relativos a la población y, en algunos casos, a la extensión geográfica de cada provincia. De esta forma se neutralizan las diferencias en disponibilidad de acceso según la cantidad de personas y la superficie de las diversas divisiones subnacionales del país.

En primer lugar, se considera la cantidad de sucursales de entidades financieras que existen por provincia cada 10.000 habitantes adultos y por kilómetros cuadrados, así como también a los puntos de acceso, entendiendo a estos como la totalidad de cajeros automáticos, terminales de autoservicio, sucursales móviles, corresponsales bancarios y sucursales bancarias que se encuentran habilitadas por provincia. También se consideran puntos de extracción extrabancarios (que incluyen comercios y

entidades no financieras) per cápita y por extensión geográfica, cuyo despliegue en los últimos años permitió llevar el sistema financiero a una mayor cantidad de personas a lo largo del país. Todos estos datos son obtenidos a través de la información publicada por el Banco Central de la República Argentina.

Los estudios de referencia en esta materia consideran solamente a los actores del sistema bancario, por ser el componente más dominante del sistema financiero. A diferencia de lo anterior, en el índice propuesto también se toma en consideración la cantidad de agentes bursátiles registrados en la Comisión Nacional de Valores (CNV) y su dispersión a lo largo del país como un indicador del acceso de inversores al mercado de capitales argentino. De esta manera, se incluyen dos variables: por un lado, la cantidad de Agentes de Liquidación y Compensación (ALyC) disponibles por provincia según la cantidad de adultos en cada una de ellas. Por otro lado, también se incluye una variable que cuantifica a la totalidad de agentes registrados por habitante adulto: ALyCs, Agentes de Negociación (AN) y Agentes Productores, entre otros.

El desarrollo de la tecnología y la digitalización están teniendo un impacto creciente en el sector financiero, ya que permiten reducir el costo y los obstáculos de acceso a los servicios financieros a lo largo de todo el mundo, fomentando de esta forma una mayor inclusión financiera. De hecho, la introducción de las *fintechs* en el mercado también contribuye a la eficiencia en la provisión de servicios financieros, lo cual permite ampliar el acceso y su utilización por parte de los usuarios. Para incluir esta variable dentro del índice se toma como *proxy* a la disponibilidad de acceso a Internet de la población, lo que constituye una condición necesaria para aprovechar las ventajas que instaura la tecnología a través de este nuevo

segmento en la competitividad del sector financiero. Dado esto, se incluyen en este pilar los accesos de Internet fijo y móvil de los adultos para cada provincia, de acuerdo a los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

#### **3.1.4. *Uso del sistema financiero***

Dado que la disponibilidad de acceso al sistema financiero no garantiza su llegada total a los distintos usuarios, el índice incluye entre sus determinantes el grado de utilización de productos y sistemas financieros por parte de la población. Esta dimensión de la inclusión financiera considera la adquisición, contratación y frecuencia en la que son utilizados los servicios financieros. Entre los indicadores más comunes de este ámbito se destacan las variables referidas al ahorro, al crédito y a las transacciones realizadas por los habitantes en el sistema.

Para este fin, son considerados el monto promedio de depósitos a plazo fijo per cápita y la cantidad de personas con al menos un financiamiento otorgado por entidades financieras (como aspectos que reflejan la capacidad de ahorro y la penetración de los créditos en la población). Estos datos son tomados del Banco Central de la República Argentina.

El acceso al crédito por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en el sistema bancario como en el mercado de capitales es contemplado en el índice como un aspecto clave para reducir las brechas de productividad y lograr un crecimiento equitativo, aumentando el acceso al crédito por parte de las pequeñas empresas que cuentan con un importante impacto distributivo (a través de la generación de empleo en grupos de

población vulnerable) sobre el crecimiento y la competitividad. Las variables utilizadas en estos factores son tomadas del Banco Central de la República Argentina, la Comisión Nacional de Valores y el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

### **3.1.5. Educación financiera**

La educación financiera constituye una de las variables centrales en la inclusión financiera y hace referencia al grado de conocimiento y comprensión de los productos financieros por parte de la sociedad, así como el comportamiento de los individuos en el sistema. Su incorporación al análisis permite explicar la brecha que existe entre los indicadores de acceso al sistema y el uso efectivo del mismo.

Para esto se utilizan datos cualitativos extraídos de la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras elaborada por el Banco Central de la República Argentina en el año 2017. De esta encuesta, que tiene representatividad nacional,<sup>1</sup> se extrajo información relativa a las diferencias en conocimientos, comportamientos y actitudes financieras en los distintos grupos de la población. Las variables seleccionadas corresponden a la percepción de uso y conocimiento de productos financieros por parte de los encuestados; concretamente se evalúa el porcentaje de personas que manifiestan hacer un cálculo anticipado de sus ingresos y gastos (presupuesto) y que hicieron ahorros a lo largo del último año, aspectos que se encuentran en línea con finanzas saludables. Asimismo, se

1 En los casos que las variables seleccionadas no presenten datos para todas las provincias, se aplicó el valor promedio de la región estadística (de acuerdo a las definiciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos) donde se encuentran ubicadas.

incluye la proporción de personas que conocen determinados productos financieros relacionados al sistema bancario como así también al mercado bursátil.

### **3.1.6. Equidad**

Tal como se mencionó anteriormente, un sistema financiero competitivo induce tanto el crecimiento como la equidad; sin embargo, también es cierto que para que un sistema sea lo suficientemente competitivo debe alcanzar a todos los sectores de la sociedad. En esa línea, se introduce en este índice un pilar específico para evaluar la equidad del sector que vincula no solo una perspectiva de género, sino también sus aspectos distributivos.

La introducción del enfoque de género se encuentra en línea con los indicadores utilizados para la elaboración del ranking del Instituto de Administración de Suiza; en este caso, se considera a través de la cuantificación por provincia del porcentaje de mujeres que tienen acceso al financiamiento y poseen educación financiera.<sup>2</sup> Dentro de cada segmento también se cuantifica la brecha existente entre el porcentaje de mujeres con acceso a financiamiento y educación financiera respecto al porcentaje de hombres.

Por otro lado, mejores prácticas de salud financiera y mayor conocimiento de los productos disponibles en el sistema para los sectores de bajo nivel socioeconómico (NSE) constituyen un medio importante para aumentar la equidad y potenciar el impacto positivo del sector financiero en el desarrollo económico. A partir de lo anterior, se incorpora en este caso de estudio el porcentaje de personas con bajo nivel socioeconómico que manifiestan ahorrar

2 Para ello se consideraron las mismas variables que el pilar de educación financiera.

dinero, hacer presupuestos anticipados y conocer productos financieros, siguiendo las mismas variables del pilar de educación financiera. Al igual que en el caso de la equidad de género, se cuantifica la brecha existente en el nivel de educación financiera de las personas con nivel socioeconómico bajo con respecto a los grupos de nivel socioeconómico medio y alto.

### 3.2. Índice de Competitividad Financiera

Dado que los indicadores utilizados presentan una gran diversidad de escala y metodología de construcción, es preciso homogeneizar su magnitud y unidad de medida. Para ello se realiza un proceso de estandarización de las variables que permite llevarlas a una graduación única y común que varía entre 0 y 100, en línea con los indicadores de referencia internacional. Esta normalización por indicador se realiza mediante una transformación entre mínimos (peor desempeño observado) y máximos (mejor desempeño observado o situación óptima) a través de la siguiente fórmula:

$$Z_{i,j} = \frac{X_{i,j} - \min\{X_i\}}{\max\{X_i\} - \min\{X_i\}}$$

Donde  $Z_{i,j}$  representa el valor estandarizado de la variable  $i$  correspondiente a la provincia  $j$ , el cual varía entre 0 y 100, mientras que  $X_{i,j}$  es el valor observado de dicho indicador. Debido a la existencia de variables con distribuciones extremas que no permiten captar las verdaderas distancias entre jurisdicciones, se aplicaron logaritmos a todas las variables antes de ser normalizadas.

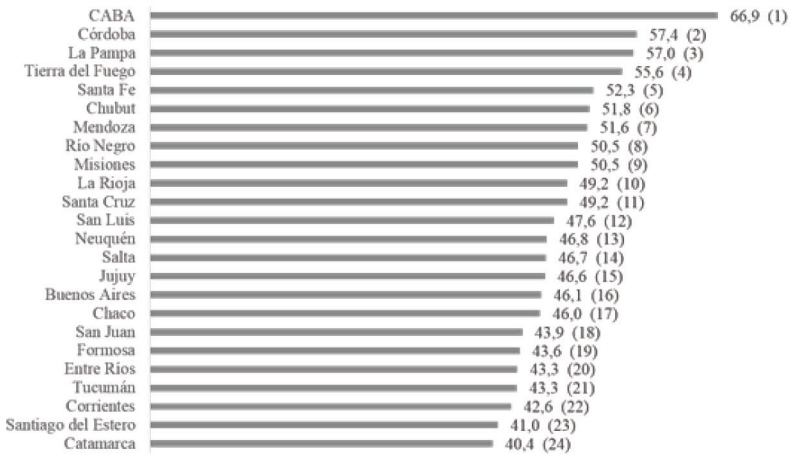


Siguiendo el criterio del Foro Económico Mundial y el Instituto de Administración de Suiza, las ponderaciones de las variables dentro de cada pilar y factor son idénticas, ya que se realiza un promedio simple entre los valores normalizados de los indicadores. Estas ponderaciones fueron asignadas de dicha manera dado que no existen antecedentes válidos y ni un consenso claro para asignarle mayor peso a un indicador particular a la hora de determinar el nivel de competitividad en el sector financiero. De la misma manera, para el cálculo del Índice de Competitividad Financiera cada pilar ingresa con la misma ponderación que los demás, de forma tal que la distribución entre los factores explicativos es ecuánime.

#### **4. Resultados**

Los resultados obtenidos sugieren que existen importantes diferencias en la competitividad del sector financiero entre las provincias, cuya dinámica sigue de cerca la configuración regional de Argentina. Del Gráfico 5 se extrae que la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) es la que cuenta con el ambiente más propicio para la competitividad del sector, liderando el ranking con un score de 66,9 (sobre 100 posibles). En segundo lugar, con una diferencia de casi 10 puntos, se encuentra la provincia de Córdoba, alcanzando un puntaje de 57,4, seguido por La Pampa (57,0), Tierra del Fuego (55,6) y Santa Fe (52,3), que se ubican por encima del promedio para la totalidad del país (49,8). Entre las provincias con peores resultados se encuentran Catamarca (40,4), Santiago del Estero (41,0), Corrientes (42,6) y Tucumán (43,3), correspondientes al noroeste y noreste argentino.

**Gráfico 5.** Índice de Competitividad Financiera y ranking por provincias.



Fuente: Elaboración propia.

**Ilustración 1.** Ranking de competitividad financiera por provincias.



Fuente: Elaboración propia.

En la Ilustración 1 se presenta el nivel de competitividad que alcanza el sistema financiero para cada una de las provincias. En

consonancia con los resultados se distingue que las provincias de Córdoba, Santa Fe, La Pampa, Tierra del Fuego y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires cuentan con un sistema financiero relativamente más competitivo. El peor desempeño del índice se corresponde con las provincias del norte argentino en las que el acceso al sistema financiero y su uso es relativamente más precario que el del resto de las regiones. La Patagonia, de forma similar a la Región Pampeana, cuenta con niveles de competitividad superiores a la media del país.

El desempeño de las provincias por cada pilar se presenta en la Tabla 2. Concretamente, en el análisis de profundidad, CABA obtiene el mejor puntaje con 75, seguida por Córdoba (44,6), Formosa (43,4) (que cuenta con un buen ratio de crédito con respecto al PBI), así como La Pampa (43,3). Entre las provincias de peor desempeño dentro de este pilar se encuentra la provincia de Santa Cruz (25,8), con bajos porcentajes relativos de crédito y depósitos con respecto al producto, seguida por Catamarca (28,8).

Cabe destacar un aspecto interesante en los resultados del pilar de estabilidad y solidez del sistema. La provincia de Misiones ocupa el primer lugar en el ranking con un puntaje de 83,3, seguida por La Pampa (76,3), Jujuy (78,8) y Mendoza (72,8). Dado que la brecha de crédito es uniforme, la principal explicación de las diferencias entre jurisdicciones se debe al indicador de morosidad. En este caso, la mejor performance relativa no es reflejada en el índice general para las provincias de Misiones y Jujuy ya que cuentan con baja puntuación en los demás pilares.

Dado que los factores anteriores cuentan con variables más generales y representativas del agregado de la economía en su conjunto, es en las dimensiones correspondientes a la inclusión financiera donde se encuentran las principales diferencias entre

las jurisdicciones subnacionales. Las provincias que cuentan con relativamente mejores canales de atención para que los usuarios tengan acceso al sistema financiero son la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (97,9), con un puntaje casi perfecto, seguido a gran distancia por Santa Fe (56,4), Córdoba (52,6) y Neuquén (46,1). Este mejor desempeño se explica no solo por la mayor cantidad de puntos de acceso en lo que respecta al sistema bancario y mayor acceso a Internet, sino que también ejerce gran influencia la presencia del mercado de capitales que se encuentra bastante centralizado en pocas jurisdicciones; concretamente, en CABA y las provincias de Córdoba y Santa Fe se concentra el 75% de las ALyCs del país, el 65% de la totalidad de los agentes bursátiles registrados, e incluso más del 90% del volumen operado en el mercado de capitales. Por otro lado, el peor desempeño corresponde a las provincias del norte argentino: Santiago del Estero (12,5), Catamarca (14,2) y Formosa (14,3).

Por otro lado, en el pilar de utilización del sistema financiero se destaca el puntaje de CABA, que lidera el ranking para este segmento con un puntaje de 67,6. La provincia de La Pampa (63,0) ocupa el segundo lugar, seguido por Tierra del Fuego (59,9) y Córdoba (58,9), bastante por encima del promedio del país que se ubica en torno a 41,7. La explicación para el desempeño del indicador se encuentra en el mayor nivel de acceso al crédito por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas en el sector bancario y a través de la colocación de obligaciones negociables como medio de financiamiento a través del mercado bursátil.

A partir de los resultados de la Encuesta de Capacidades Financieras del Banco Central de la República Argentina se obtiene que la provincia con mayor educación financiera es Río Negro, con un puntaje de 91,1, por contar con amplio conocimiento de los

productos disponibles en el sistema bancario como así también en el mercado de capitales. Por el mismo motivo se ubican en los siguientes lugares del índice las provincias de Chubut, Tierra del Fuego y Santa Cruz.<sup>3</sup> Si evaluamos el desempeño de las provincias que lideran el índice general se tiene que CABA, que se ubica en el puesto 23, obtiene mal resultado en las variables relacionadas al presupuesto de ingresos y gastos futuros así como a la capacidad de ahorro de los encuestados, pero cuentan con alto grado de conocimiento de los productos financieros. Por el contrario, en Córdoba (puesto 11), se obtiene un buen resultado en el cálculo anticipado de ingresos y gastos pero los habitantes no cuentan con una buena cultura de ahorro.

Por último, en lo que respecta a equidad la provincia de Tierra del Fuego se ubica en primer lugar con un puntaje de 63,3, pese a contar con una brecha de género importante en el acceso al financiamiento entre hombres y mujeres. En los puestos siguientes se encuentran Misiones (63,2), La Rioja (63,0) y Santiago del Estero (61,7), que pese a contar con bajos niveles de educación financiera para mujeres y personas de nivel socioeconómico bajo, cuentan con brechas relativamente más bajas que el resto de las divisiones. La Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que lidera el índice general, es una de las divisiones subnacionales menos equitativas de acuerdo a los resultados de este estudio, presentando un mal resultado en todos los pilares excepto en el correspondiente al acceso al financiamiento por parte de mujeres, aunque el nivel de brecha en este caso sea elevado.

3 Cabe destacar que el resultado de estas provincias puede encontrarse sesgado dado que se les asignó el promedio correspondiente a la Región Patagónica ante la falta de datos correspondientes.

Tabla 2. Índice de Competitividad Financiera, pilares y ranking por provincias.

Provincias	Índice general	Pilares/Factores											
		Profundidad		Estabilidad y solidez		Acceso		Uso		Educación financiera		Equidad	
		(1)	(2)	(1)	(2)	(8)	(9)	(1)	(2)	(1)	(2)	(23)	(23)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	66,9	75,0	65,5	97,9	67,6	50,4	45,2	(23)					
Córdoba	57,4	44,6	60,0	52,6	58,9	69,2	59,0	(11)					
La Pampa	57,0	43,3	76,3	44,1	63,0	67,7	47,7	(21)					
Tierra del Fuego	55,6	43,1	51,0	34,8	59,9	81,8	63,3	(1)					
Santa Fe	52,3	42,5	62,5	56,4	47,0	56,2	49,2	(20)					
Chubut	51,8	36,1	66,4	32,4	35,1	81,8	59,0	(10)					
Mendoza	51,6	39,5	72,8	39,5	43,1	64,2	50,3	(16)					
Río Negro	50,5	40,9	50,0	30,5	30,4	91,1	59,9	(7)					
Misiones	50,5	39,5	83,3	24,3	17,1	75,4	63,2	(2)					
La Rioja	49,2	31,4	55,2	20,7	49,1	75,7	63,0	(3)					
Santa Cruz	49,2	25,8	62,1	29,3	35,9	81,8	60,2	(6)					
San Luis	47,6	36,0	53,1	17,6	57,0	63,6	58,6	(12)					

Neuquén	46,8	(13)	32,1	(21)	71,3	(5)	46,1	(4)	37,8	(10)	34,3	(24)	59,1	(9)
Salta	46,7	(14)	41,5	(9)	58,7	(13)	16,4	(21)	38,3	(9)	74,9	(7)	50,3	(17)
Jujuy	46,6	(15)	38,1	(15)	75,8	(3)	17,2	(20)	33,4	(15)	65,6	(14)	49,4	(19)
Provincia de Buenos Aires	46,1	(16)	38,8	(14)	56,4	(15)	44,5	(5)	34,2	(14)	56,2	(21)	46,6	(22)
Chaco	46,0	(17)	37,4	(17)	50,4	(23)	28,6	(14)	35,5	(12)	71,5	(9)	52,6	(14)
San Juan	43,9	(18)	41,0	(10)	56,4	(16)	23,7	(17)	20,0	(20)	61,4	(19)	60,9	(5)
Formosa	43,6	(19)	43,4	(3)	58,2	(14)	14,3	(22)	13,6	(23)	72,9	(8)	59,3	(8)
Entre Ríos	43,3	(20)	36,8	(18)	66,9	(6)	35,5	(8)	20,9	(19)	67,1	(13)	32,9	(24)
Tucumán	43,3	(21)	42,7	(7)	61,1	(11)	26,0	(15)	27,0	(18)	53,2	(22)	49,7	(18)
Corrientes	42,6	(22)	37,9	(16)	54,0	(18)	29,4	(12)	13,7	(22)	70,1	(10)	50,4	(15)
Santiago del Estero	41,0	(23)	43,3	(5)	52,7	(20)	12,5	(24)	10,4	(24)	65,6	(14)	61,7	(4)
Catamarca	40,4	(24)	28,9	(23)	52,6	(21)	14,2	(23)	27,0	(17)	65,6	(14)	54,3	(13)

Nota: Ranking global y por pilares presentado entre paréntesis. Fuente: Elaboración propia.

## 5. Conclusión

Las diferentes aproximaciones a la estimación de la competitividad en el mundo incluyen al sector financiero como un sector clave a la hora de aumentar la eficiencia y la productividad de la economía; un sistema financiero sólido, profundo e inclusivo constituye un motor clave para lograr un crecimiento sustentable y de manera equitativa.

El sector financiero en Argentina es pequeño y no se encuentra sumamente desarrollado en relación a otros países del mundo e incluso de la región, por lo que impulsar su desarrollo constituye uno de los principales desafíos para el crecimiento del país y sus regiones subnacionales. Comprender aquellos aspectos que influyen en la competitividad financiera y que podrían mejorar su rol a la hora de movilizar el ahorro vía inversiones y asignar eficientemente los recursos resulta clave, por lo que para poder tomar medidas para potenciar este sector es necesario conocer cuál es su situación a través de una medición íntegra y adecuada que permita identificar cuáles son sus fortalezas y debilidades. A nivel local no existen muchos indicadores que permitan conocer la realidad del interior del país y mucho menos para este sector en concreto.

Por lo tanto, para poder medir el grado de competitividad del sector financiero argentino dentro del territorio nacional y cuantificar las diferencias existentes entre las provincias se elaboró un índice de competitividad financiera con desagregación subnacional. Este toma la metodología y principales variables de los índices de referencia a nivel mundial, adaptándolos a los datos disponibles y a la realidad local del sistema financiero argentino.

Teniendo en cuenta la creciente importancia de la materia y que buena parte de las diferencias regionales dentro del país responden



a estos conceptos, se incluyeron aspectos que hacen esencialmente a la inclusión financiera y que no son contemplados de forma íntegra por mediciones de referencia a nivel internacional, como son el nivel de acceso al sistema por parte de los usuarios, su grado utilización y la educación financiera de la población, así como también indicadores que reflejan el grado de equidad del sector teniendo en cuenta un punto de vista de género y distributivo. Estas variables complementan el análisis de profundidad, estabilidad y solidez financiera existente en otros índices de competitividad para sus factores financieros, incorporando un valor agregado clave a la literatura en la materia bajo el argumento de que un sistema más inclusivo es crucial para reducir la inequidad e impulsar la prosperidad y productividad de un país.

Los resultados obtenidos validan la hipótesis de que existen diferencias significativas en la competitividad del sector financiero entre las provincias argentinas, explicadas por el distinto grado de profundidad y solidez del sistema, así como también las dimensiones de la inclusión financiera y la equidad del sector. En términos generales, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y las provincias de Córdoba, La Pampa, Tierra del Fuego y Santa Fe cuentan con sistemas financieros más competitivos y desarrollados, con mayor énfasis en la capital nacional; por el contrario, las provincias del norte argentino todavía enfrentan importantes desafíos para desarrollar este sector, a pesar de contar con algunas ventajas en términos de estabilidad y equidad respecto a otras jurisdicciones nacionales.

Los resultados obtenidos llevan a presumir que existe un vínculo estrecho entre la competitividad del sector financiero y el desarrollo económico de cada región; las regiones más productivas y con mayores ingresos cuentan con un sector financiero más competitivo, mientras

que las provincias más pobres cuentan con un sistema financiero más primitivo. Siendo el sector financiero un importante impulsor del desarrollo, un mayor alcance a lo largo del territorio nacional permitiría alcanzar una economía más próspera y productiva, que a su vez permitiría una retroalimentación y constante adaptación del sistema financiero a un ambiente más propicio para los negocios.

Este índice constituye una importante herramienta de diagnóstico para los hacedores de política, para el sector privado y la sociedad en su conjunto frente al desafío de impulsar la competitividad de la economía. Poder realizar un análisis comparativo entre las jurisdicciones subnacionales permite evaluar las áreas que necesitan fortalecerse y construir una respuesta coordinada con el sector privado y académico en pos de un sector con mayor desarrollo que promueva un crecimiento económico sustentable y equitativo del país. Poder detectar las mejores prácticas regionales es una oportunidad para superar las deficiencias existentes en otras divisiones subnacionales; este índice proporciona una base para recomendar medidas tendientes a mejorar la posición relativa de algunas regiones tomando como referencia las estrategias que han resultado exitosas en la consecución del objetivo de mayor profundidad, inclusión y equidad financiera.

La falta de estabilidad macroeconómica y la presencia de instituciones débiles, así como antecedentes poco alentadores en la materia, mitigan fuertemente la confianza de los inversores y usuarios en el sistema financiero argentino; sin embargo, el entorno macroeconómico no es el único factor que permite potenciar la competitividad de un sector. Lo anterior hace necesario establecer políticas conjuntas entre los diferentes agentes económicos (gobierno nacional, provincial, sector académico y sector privado)

que se destinen a ampliar el alcance del sistema financiero y potencien el nivel de conocimiento y educación financiera de los habitantes. En este tipo de contextos, contar con mayor acceso y hacer un mejor uso del sistema financiero se vuelve una condición necesaria para hacer frente al cambio constante en las reglas de juego y no quedar excluido de las oportunidades que este mercado ofrece.

Esta primera aproximación a la competitividad financiera en Argentina encuentra como principal limitante a la falta de información disponible a nivel subnacional; contar con más información de accesos y usos financieros, particularmente en lo que refiere al mercado de capitales, podría arrojar mayor luz sobre uno de los principales déficits del sistema financiero y económico del país. A su vez, el análisis podría perfeccionarse a través de la incorporación de más variables relativas al nivel de educación financiera de la sociedad y de la predisposición para la innovación, que hoy no se encuentran disponibles a gran escala. Hacia el futuro, uno de los aspectos centrales que permitirán consolidar la competitividad del sistema viene de la mano con una demanda más educada y exigente, y con el despliegue de la tecnología a través del impulso de las empresas *fintech*.

## **Bibliografía**

- Banco Central de la República Argentina (diciembre de 2019), “Información sobre entidades financieras”, [http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Entidades\\_financieras.asp](http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Entidades_financieras.asp).
- Banco Central de la República Argentina (2019), “El BCRA publica el primer Informe de Inclusión Financiera”, <http://www.bcra.gov.ar/Noticias/Inf-inclusion-financiera-201901.asp>.

- Banco de Desarrollo de América Latina- CAF (2020), “¿Cuál es el impacto de la inclusión financiera?”, <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/01/cual-es-el-impacto-de-la-inclusion-financiera>.
- Banco Mundial (2018), “Panorama general”, <http://www.bancomundial.org/es/topic/financialeconomia/overview>.
- Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) (2012), *Índice de Competitividad Provincial*, Córdoba, Bolsa de Comercio de Córdoba.
- International Institute for Management Development (IMD) (2019), *IMD World Competitiveness Yearbook*.
- Li, H., Squire, L., y Zou, H. (1998). “Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality”, *The Economic Journal*, 446(108), 26-46.
- García, N. et ál. (2013), *La educación financiera en América Latina y el Caribe*, Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva N°12, CAF-Banco de Desarrollo de América Latina.
- Pérez Caldentey, E., y Titelman, D. (eds) (2018), *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*, Libros de la CEPAL.
- Pollack, M. y García, Á. (2004), *Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero*, CEPAL, Serie Financiamiento del desarrollo, 147.
- Porter, M. (1990), “La ventaja competitiva de las naciones”, *Harvard Business Review*, 11(85), 69-95.
- (2009). *On Competition*, Boston, Harvard Business School Publisher.
- Schwab, K. (2019), *The Global Competitiveness Report*, World Economic Forum.

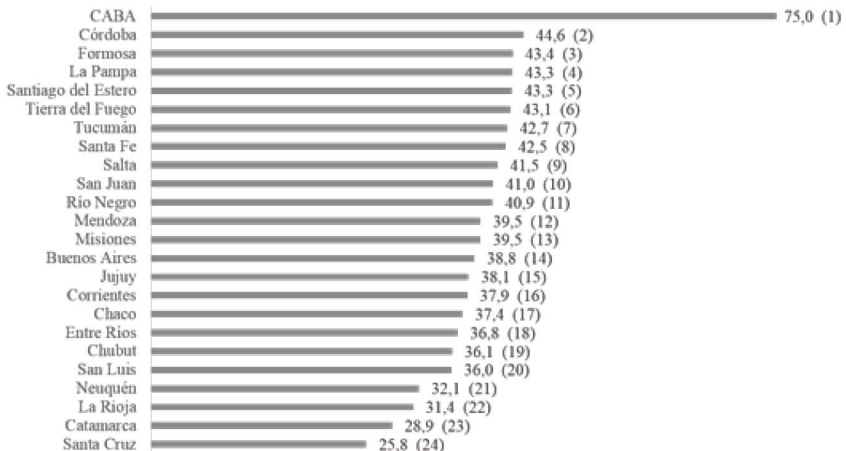
## Anexo I. Índice de Competitividad Financiera por pilares y provincias

Ilustración 2. Ranking de competitividad financiera por provincias. Pilar Profundidad.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6. Índice de Competitividad Financiera y ranking por provincias. Pilar Profundidad.



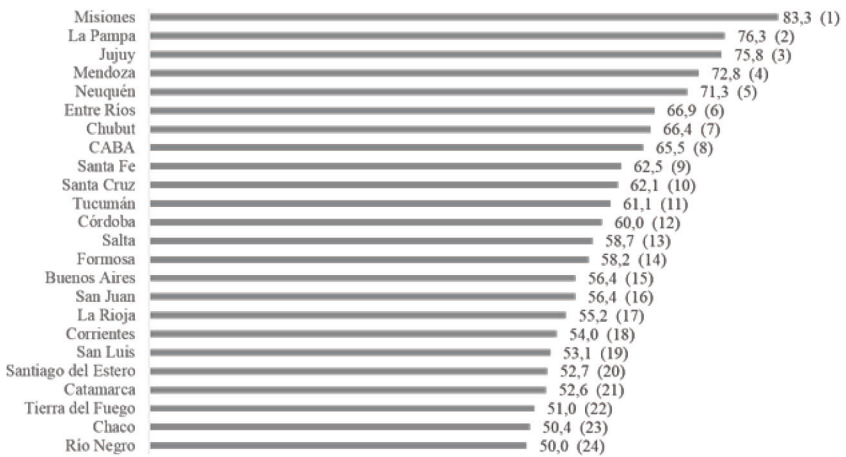
Fuente: Elaboración propia.

**Ilustración 3.** Ranking de competitividad financiera por provincias. Pilar Estabilidad y solidez.



Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico 7.** Índice de Competitividad Financiera y ranking por provincias. Pilar Estabilidad y solidez.



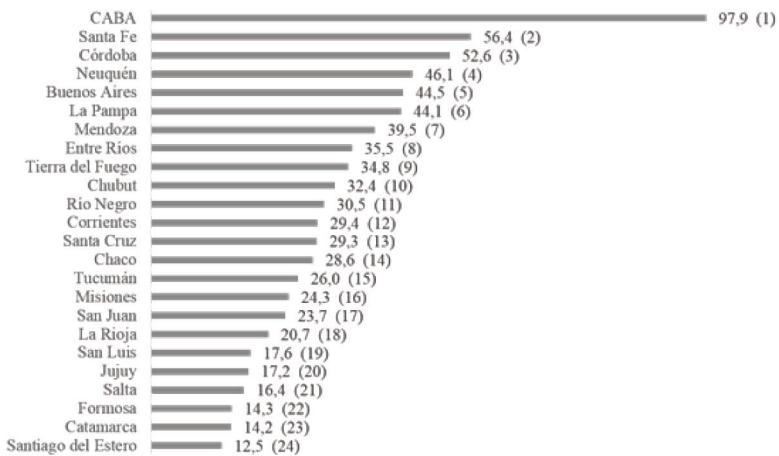
Fuente: Elaboración propia.

**Ilustración 4.** Ranking de competitividad financiera por provincias. Pilar Acceso.



Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico 8.** Índice de Competitividad Financiera y ranking por provincias. Pilar Acceso



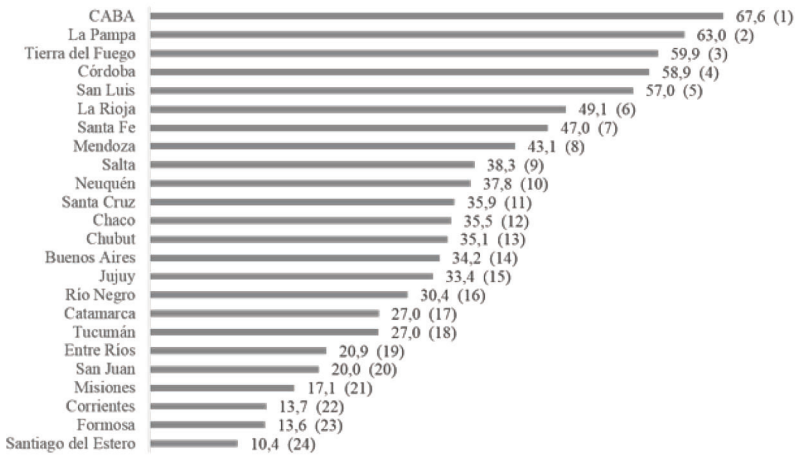
Fuente: Elaboración propia.

**Ilustración 5.** Ranking de competitividad financiera por provincias. Pilar Uso.



Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico 9.** Índice de Competitividad Financiera y ranking por provincias. Pilar Uso.



Fuente: Elaboración propia.

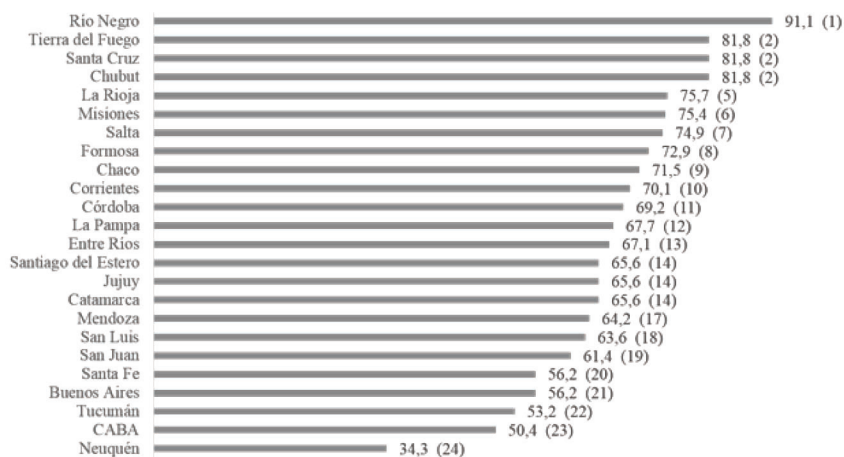


**Ilustración 6.** Ranking de competitividad financiera por provincias. Pilar Educación financiera.



Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico 10.** Índice de Competitividad Financiera y ranking por provincias. Pilar Educación financiera.



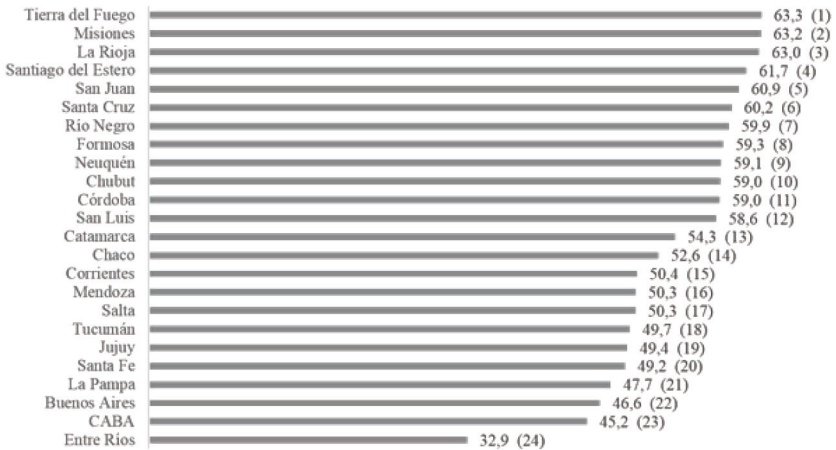
Fuente: Elaboración propia.

**Ilustración 7.** Ranking de competitividad financiera por provincias. Pilar Equidad.



Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico 11.** Índice de Competitividad Financiera y ranking por provincias. Pilar Equidad.



Fuente: Elaboración propia.

# BRECHAS DE GÉNERO EN LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y VIOLENCIA DOMÉSTICA. ESTUDIO DE EXPERIENCIAS EN AMÉRICA LATINA Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA EN ARGENTINA

NICOLE CAROLINA MASPI, FRANCO FRIZZERA,  
LUCIANA YANINA ROMERO

## **Introducción**

La definición de Inclusión Financiera (IF) es dinámica y está dotada de diferentes aristas y enfoques, ya sea desde la visión de la oferta o desde la demanda de productos financieros, conjugables según el fenómeno que se busca explicar y medir. Diversos autores coinciden que la IF es un concepto multidimensional, conformado por cuatro componentes medibles: accesibilidad, calidad, utilización y bienestar financiero de las familias y las empresas (Alliance for Financial Inclusion, 2010).

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (como se citó en CAF - BCRA, 2017), la IF se define como el proceso de promoción de un acceso asequible,

oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a la medida, incluyendo actividades de sensibilización y educación financiera con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social.

En 2015 se lanzó la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible con el objetivo de erradicar la pobreza y conducir hacia un camino de paz, prosperidad y oportunidades a todos los habitantes de nuestro planeta. Los 17 objetivos promueven una transformación financiera, económica y política para garantizar los derechos humanos para todos. Asimismo, resaltan el acceso ampliado a los servicios financieros en cinco de sus 17 Objetivos para el Desarrollo Sostenible (ODS). Por la naturaleza multidimensional propia de la IF resulta difícil hallar la relación causal entre IF y desarrollo sostenible.

En esta línea, ONU Mujeres (2018) plantea que mejorar el bienestar de las mujeres vulnerables no es solo un acto de justicia social, sino que es imprescindible para crear economías sostenibles en términos sociales y políticos. Es decir, mientras las mujeres no gocen de empoderamiento económico y social, el crecimiento económico no será inclusivo. Esta situación se trasluce en las diversas dimensiones de bienestar y privación: las niñas nacidas en hogares pobres tienen más probabilidades de no finalizar sus estudios, sufrir situaciones de maternidad temprana o no deseada y ser objeto de violencia. De esta manera, su situación de vulnerabilidad se perpetúa. En cambio, una mujer con mayores recursos económicos se encuentra en condiciones de mejorar las condiciones de salud y educación de su núcleo familiar (PNUD, 2019; Carballo, 2020).

Entre los objetivos de la Agenda 2030 se incluye a la igualdad de género. En este sentido, dicha Agenda presenta avances relevantes al plantear las tres dimensiones de la autonomía de las mujeres necesarias para alcanzar la plena igualdad: la autonomía económica, política y física. A su vez, se plantea eliminar todas las formas de violencia contra la mujer, otorgar igual acceso a los recursos económicos y reconocer y valorizar el trabajo no remunerado. Las mujeres que alcanzan la independencia poseen mejores recursos para terminar relaciones violentas y abusivas. Consecuentemente, la Agenda 2030 insta a los países a impulsar reformas en materia de inclusión financiera con el objetivo de brindar herramientas de empoderamiento y autonomía económica a las mujeres.

La violencia contra las mujeres y niñas es una vulneración de derechos que implica múltiples consecuencias sobre las víctimas, es de las caras más opresivas de la inequidad de género y es una de las principales barreras contra la participación en la vida social, política y económica. Si bien estos hechos responden a una serie variada de factores, su prevención requiere acciones coordinadas entre múltiples actores de la sociedad. Dado que la violencia contra las mujeres tiene diferentes formas de manifestarse, se distinguen cinco tipos: física, sexual, emocional, económica y de control.

Una de las mayores dificultades que afronta la lucha frente a la violencia contra las mujeres es la imposibilidad, en muchísimas ocasiones, de obtener ayuda. Junto con el miedo, una razón importante por la que muchas mujeres no buscan ayuda reside en su grado de dependencia financiera. Es decir, no tienen suficiente dinero o recursos económicos para establecerse de forma independiente o afrontar gastos. Además, se ha demostrado que la vulnerabilidad de las mujeres a la violencia aumenta con su nivel relativo

de pobreza. Si a las mujeres se les ofrecen opciones de productos y servicios financieros que permitan su utilización de manera sencilla, es muy probable que algún día salven sus vidas.

En este escenario, entra en juego la IF: cuando las personas participan en el sistema financiero mejoran sus capacidades para gestionar riesgo, invertir, emprender un negocio y financiar gastos. El acceso a recursos financieros no solo es esencial para ahorrar dinero y acumular activos, sino que la IF puede ayudar a las mujeres con su autonomía, aumentando su participación en actividades económicas, y por consiguiente, sus ingresos y consumos, y a mejorar sus niveles educativos (PNUD, 2019).

## **Diagnóstico**

La violencia de género es una pandemia que azota a una de cada tres mujeres en su vida. Según el Banco Mundial a nivel global existen 200 millones de mujeres que han sufrido mutilaciones genitales, el 35% del total de mujeres han experimentado violencia física y/o sexual ya sea por parte de su pareja o de otra persona, el 7% han sido atacadas sexualmente por alguien que no es su pareja y el 38% de los asesinatos de mujeres se dan por parte de un compañero sexual.

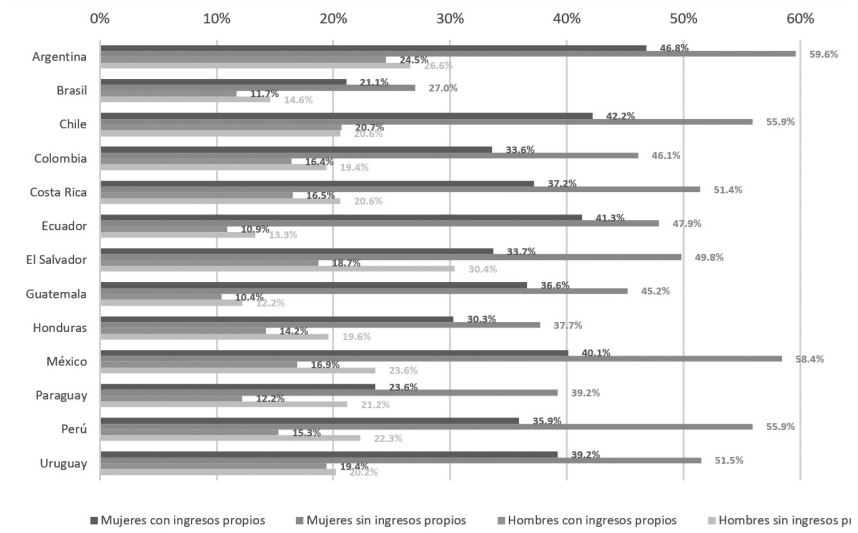
A nivel local, si bien las estadísticas no son sistemáticas, existen diversas fuentes y relevamientos. El Registro Unificado de Casos de Violencia contra las Mujeres (RUCVM) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC, 2019) registró, entre 2013 y 2018, 576.360 casos de violencia contra mujeres en la República Argentina. Dos de cada tres víctimas tenían entre 18 y 39 años. Del universo total el 97,6% se correspondió con casos de violencia doméstica, ya sea psicológica, física, simbólica,

económica o sexual. En el 43% de los casos el agresor es la pareja/novio de la víctima.

En relación con la situación laboral de las víctimas, el escenario más frecuente es que ambos, tanto víctima como agresor, se encuentren ocupados, seguido del escenario donde el agresor es ocupado pero no su víctima. Esto implica una necesidad urgente de trabajar no solamente en la esfera de la independencia económica de las mujeres, sino también, para aquellas que ya tienen ingresos, en la reducción de la brecha de ingresos.

El Observatorio de la Igualdad de Género en América Latina y el Caribe (OIG) de la CEPAL, estimó que en 2019 el 28,6% de las mujeres de ALC no percibían ingresos propios, mientras que esta proporción era del 10,4% para los hombres. La desigualdad en la autonomía económica no solo es evidente en los ingresos sino también en el uso del tiempo; en los países que cuentan con datos disponibles, el tiempo de trabajo no remunerado es mucho mayor en mujeres que el tiempo que dedican los hombres en esta misma actividad (ver Gráfico 1).

En Argentina, según datos de la Encuesta sobre Trabajo No Remunerado y Uso del Tiempo (EAHU) (INDEC, 2013) las mujeres realizan el 76% de las tareas domésticas no remuneradas. Estas incluyen los quehaceres domésticos, las compras para el hogar, los cuidados de personas, el apoyo escolar, entre otras. Las mujeres que realizan este tipo de labores, el 88,9% de las encuestadas, dedican un promedio de 6,4 horas semanales, mientras que los hombres (solo el 57,9% participa en las tareas del hogar) dedican un promedio de 3,4 horas semanales. La desigualdad en la división de las tareas domésticas y de cuidado actúa como una barrera para la participación en el mercado laboral de las mujeres y el acceso a recursos económicos en iguales condiciones a los hombres.

**Gráfico 1.** Población con y sin ingresos propios por sexo y por país de ALC alrededor de 2019.

Nota: Tiempo de Trabajo no remunerado de la población de 20 a 59 años según ingresos propios por sexo, último año disponible (Horas semanales). Adaptado de Observatorio de Igualdad de Género, CEPAL. <https://oig.cepal.org/es/indicadores>.

Al tener una cantidad de tiempo disponible menor, las mujeres participan menos en el mercado de trabajo. Según últimos datos de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares del 3° Trimestre de 2020 (INDEC, 2020), la tasa de participación promedio de las mujeres en el mercado laboral es de 45,4%, siendo 19,1 puntos porcentuales menor a la tasa de participación de los hombres (64,5%) (ver Tabla 1).

**Tabla 1.** Resumen de los principales indicadores del mercado de trabajo.

Indicador	Mujeres	Hombres
Tasa de actividad	45,4%	64,5%



Tasa de empleo	39,4%	57,7%
Tasa de desocupación	13,1%	10,6%
Tasa de desocupación menores a 29 años	23,1%	19,8%

Nota. Adaptado del Cuadro 1.3 de la Encuesta Permanente de Hogares del Tercer Trimestre de 2020, INDEC. [https://www.indec.gov.ar/uploads/inform-desde prensa/mercado\\_trabajo\\_eph\\_3trim20E927D146A5.pdf](https://www.indec.gov.ar/uploads/inform-desde prensa/mercado_trabajo_eph_3trim20E927D146A5.pdf)

La brecha salarial de género es originada principalmente por la división sexual del trabajo. La asignación tradicional del trabajo reproductivo a las mujeres condiciona su participación en el mercado de trabajo, y a diferencia de los hombres, estas tienen que elegir ocupaciones que les permitan conciliar el trabajo productivo con el reproductivo. Esto genera que las mujeres se concentren en actividades, profesiones y oficios que requieren una menor cualificación, con mayores niveles de informalidad, con menores productividades, y con remuneraciones más bajas.

Trombetta y Cabezón Cruz (2020) utilizaron datos de la EPH en el período 2016-2019 para cuantificar la brecha salarial de género y su relación con la estructura productiva local a través de tres modelos econométricos. Los autores estiman que la brecha de género en el salario horario se ubica entre el 13,5% y el 14,6%, según se controle o no por el sector productivo en el que se insertan los trabajadores. Además, remarcan que la mayor parte de la heterogeneidad salarial entre los individuos encuestados responde a factores que no pueden medirse en las encuestas habituales, ya que la bondad de ajuste de los modelos no ha sido afectada al incluir o no la variable del sector productivo.

Dichas diferencias mencionadas explican que las mujeres en el país estén sobredimensionadas en el decil de ingresos más bajos (66,1%) y son minoría en el más alto (35,3%). Del mismo modo, uno

de cada dos hogares a cargo de mujeres pertenece a los quintiles de menores ingresos. Esta precariedad ilustra por qué más de la mitad (56%) de los 8,9 millones de personas que percibieron la primera liquidación del Ingreso Familiar de Emergencia (IFE) han sido mujeres, alcanzando un 28% de la población adulta femenina en relación con el 24% de los adultos varones (BCRA, 2020).

**Tabla 2.** Distribución de los hogares según el género de su jefe y nivel de ingreso.

Indicador	Jefas Mujeres	Jefes Hombres	Brecha
1° Quintil	28%	18%	-10%
2° Quintil	22%	20%	-2%
3° Quintil	20%	21%	1%
4° Quintil	17%	19%	2%
5° Quintil	13%	22%	9%

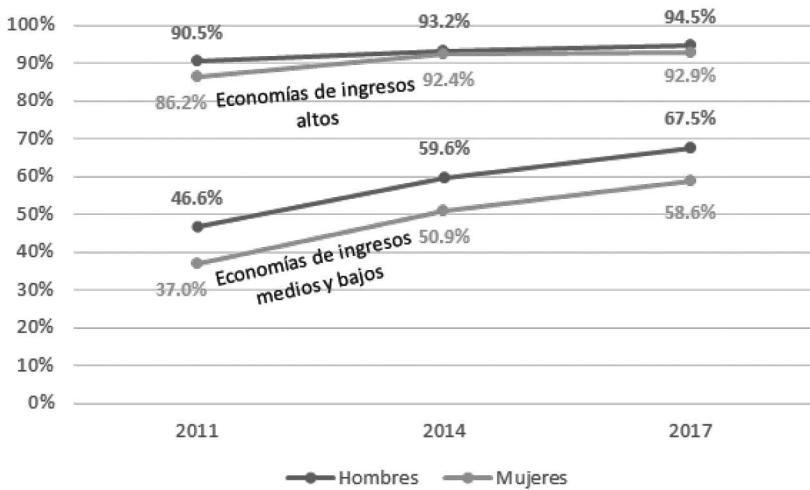
Nota: Porcentaje de cada quintil de ingresos respecto al total del conjunto de jefes de hogares de cada sexo. Total de hogares: jefas mujeres: 9.534; jefes varones: 12.009. Extraído de la Figura 1.1. del IIF noviembre 2020, BCRA. [http://www.bcr.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF\\_0220.pdf](http://www.bcr.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF_0220.pdf)

Las diferencias en términos de participación, división sexual del trabajo y brecha de ingresos tienen consecuencias directas sobre el nivel de acceso y uso de productos y servicios financieros del sistema financiero. De acuerdo a estudios realizados por el Global Findex del Banco Mundial (Demirguc-Kunt et ál., 2018), en 2017 el 65% de las mujeres a nivel mundial tienen una cuenta en una institución financiera formal, mientras que en los hombres esta proporción es 7pp superior (72%). Por otro lado, existen importantes heterogeneidades y brechas por género en los niveles de acceso a cuentas bancarias entre economías desarrolladas y en desarrollo. En las economías de altos ingresos la brecha de

género en el acceso financiero prácticamente se cerró (94,5% hombres y 92,9% mujeres), mientras que en los países de ingresos medios y bajos el nivel de acceso es relativamente menor para hombres y mujeres (67,5% y 58,6%, respectivamente), y al mismo tiempo, la brecha entre estos permanece en los 9 puntos porcentuales desde 2011.

En la región de América Latina y el Caribe (ALC), se replica la situación. Existe una diferencia de 7pp en los niveles de titularidad de cuenta, ya en 2017 el 58% de los hombres poseían una cuenta bancaria en comparación con el 51% de las mujeres. Encontramos que esta brecha aumentó respecto al año 2014, pero si la comparamos con el año 2011 ha disminuido.

**Gráfico 2.** Aumentó la tenencia de cuentas, pero la desigualdad de género persiste.



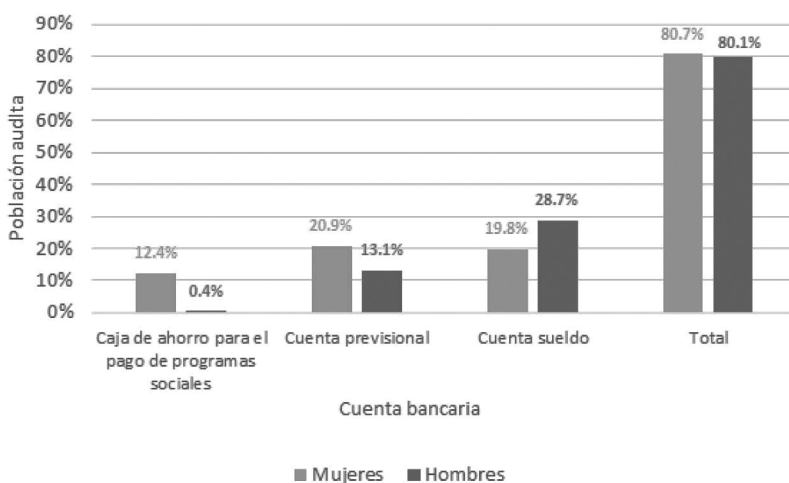
Nota: Porcentaje de adultos con una cuenta en una institución financiera o proveedor de servicios de dinero móvil.

Recuperado de <http://datawrapper.dwcdn.net/kNGQG/3>.

Este moderado progreso en el acceso al sistema financiero en la región se vio impulsado por el incremento de los pagos digitales, los servicios financieros de acceso por Internet (*home banking*) y las políticas gubernamentales como la creación de cuentas básicas universales y el pago de transferencias condicionadas de ingresos a través de una cuenta en el sistema financiero, que ayudó a la inclusión financiera de sectores vulnerables, especialmente a las mujeres (PNUD, 2019). Este proceso en términos de inclusión financiera fue clave para el ingreso de las mujeres de los primeros deciles al sistema bancario.

En Argentina, el 80,7% de las mujeres adultas posee una cuenta bancaria, mientras que en hombres la cifra es apenas inferior: 80,1% (MECON, 2020). Esta diferencia se debe a que existe una mayor proporción de mujeres titulares de cuentas previsionales y transferencias condicionadas. Según registros de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES, 2020), en junio de 2019, 81 mil hombres mayores de 15 años eran titulares de la Asignación Universal por Hijo (AUH). En mujeres esta cifra asciende a 2,1 millones, a las que se les suman más de 70.000 titulares de la Asignación Universal por Embarazo (AUE). Incluso, también fue mayor la proporción de mujeres que solicitaron asistencia durante la pandemia: representaron más de la mitad (56%) de los 8,9 millones de beneficiarios de la primera liquidación del Ingreso Familiar de Emergencia (IFE). Dicha transferencia alcanzó un 28% de la población adulta femenina, en relación con el 24% de los adultos varones (BCRA, 2020a).

Si no se consideran las cajas de ahorro previsionales, se vislumbra la brecha de género en perjuicio de las mujeres, por ejemplo, a través de las cuentas sueldo, que nos da a entender la mayor participación de hombres en el mercado de trabajo formal (ver Gráfico 3).

**Gráfico 3.** Población adulta con cuenta bancaria, por género.

Nota: Datos a marzo de 2018. Recuperado de ENIF 2020-2023, Ministerio de Economía, Argentina. <https://www.argentina.gov.ar/noticias/el-gobierno-o-presento-la-nueva-estrategia-nacional-de-inclusion-financiera-enif-2020-2023>.

En esta línea, la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018 permite conocer las formas de pago de los hogares liderados por hombres y mujeres. Si bien el efectivo es el medio de pago más extendido, en el promedio, se observa que los hogares con jefes hombres muestran una pequeña ventaja en el uso de medios electrónicos de pago (3,6 puntos porcentuales más que aquellos hogares liderados por mujeres).

**Tabla 3.** Modalidades de pago del consumo según sexo de la/el jefa/e de hogar.

Indicador	Mujeres					Hombres				
	Efect.	Tarjeta débito	Tarjeta crédito	Transf. y HB	Resto	Efect.	Tarjeta débito	Tarjeta crédito	Transf. y HB	Resto
Total	71,9%	7,8%	9,9%	4,3%	6,1%	67,9%	8,9%	11,7%	5,0%	6,5%
1° Quintil	86,4%	3,3%	3,3%	0,8%	6,3%	86,2%	3,1%	3,7%	1,0%	6,0%
2° Quintil	82,2%	4,3%	5,6%	1,7%	6,2%	83,0%	3,8%	6,0%	1,3%	5,9%
3° Quintil	78,0%	5,8%	7,6%	2,8%	5,9%	77,7%	5,4%	8,0%	2,0%	6,0%

4° Quintil	69,9%	8,1%	10,6%	4,7%	6,6%	70,0%	8,4%	10,8%	4,1%	6,8%
5° Quintil	58,4%	12,3%	15,9%	7,8%	5,6%	55,8%	12,8%	16,6%	8,4%	6,4%

Nota: La columna transferencias y HB comprende transferencias y otras operaciones por home banking (como débitos automáticos). Recuperado de la Figura A.12. del IIF de noviembre de 2020, BCRA. [http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF\\_0220.pdf](http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF_0220.pdf).

La desventaja regional de la titularidad de cuentas entre hombres y mujeres se extiende a la habilidad de ahorro, a las posibilidades de obtención de créditos en instituciones formales y la posibilidad de ser económicamente independientes, clave en situaciones de violencia. En ALC, región donde predomina el ahorro informal, en 2017 la proporción de mujeres que declaran haber ahorrado en el último año es menor a la de los hombres (31% contra 44%), ahora bien si consideramos solo el ahorro en una institución financiera formal esta proporción se reduce a 15% de hombres y a 9% de mujeres. Esta brecha de género existente en el ahorro estaría indicando una menor capacidad de ahorro de las mujeres que podría estar relacionado a sus menores ingresos (PNUD, 2019).

En términos del acceso al crédito, el 34% de las mujeres mayores a los 15 años de ALC declararon haber pedido prestado dinero durante el año anterior, incluyendo créditos de instituciones financieras, prestamistas informales, familiares y amigos, entre otros, existiendo una brecha de 8pp en comparación a los hombres que han solicitado un crédito (42%). En cuanto al uso de productos financieros de crédito formales, las mujeres se encuentran rezagadas por 6 puntos porcentuales respecto a los hombres en la solicitud de préstamos a instituciones financieras o mediante el uso de una tarjeta de crédito (Demirguc-Kunt et ál., 2018).

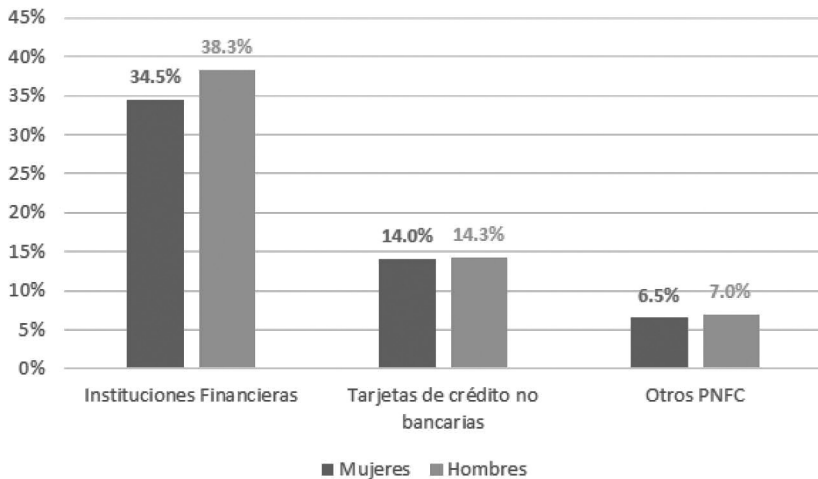
**Tabla 4.** Evolución de los indicadores de inclusión financiera en ALC, según sexo. Años 2011, 2014 y 2017 (% población de 15 años y más).

ALC*	Total	Hombres			Mujeres			Brecha de género		
		2011	2014	2017	2011	2014	2017	2011	2014	2017
Tit. de cuenta**	54	44	54	58	35	49	51	9	5	7
Ahorro formal***	12	11	16	15	8	11	9	3	5	6
Crédito formal****	21	s/d	28	24	s/d	22	18	18	6	6

Nota: (\*) Se excluye Chile. (\*\*) Titularidad de cuenta: Incluye la proporción de personas que declaran tener una cuenta abierta. (\*\*\*) Ahorro formal: Incluye la proporción de personas que declaran ahorrar en una institución financiera. (\*\*\*\*) Crédito formal: Incluye la proporción de personas que declaran tomar préstamos en una institución financiera o usando una tarjeta de crédito. Recuperado de Demircuc-Kunt et ál. (2018).

En nuestro país, los sectores de bajos ingresos no suelen acceder a instrumentos de ahorro, y existe una brecha de género significativa en cuanto al acceso de productos provistos por entidades financieras tradicionales. Sin embargo, esta brecha se reduce drásticamente si se consideran las tarjetas de crédito no bancarias y el financiamiento ofrecido por proveedores no financieros de crédito (PNFC) (ver Gráfico 4).

**Gráfico 4.** Adultos con al menos una financiación por género y grupo de proveedores de crédito.



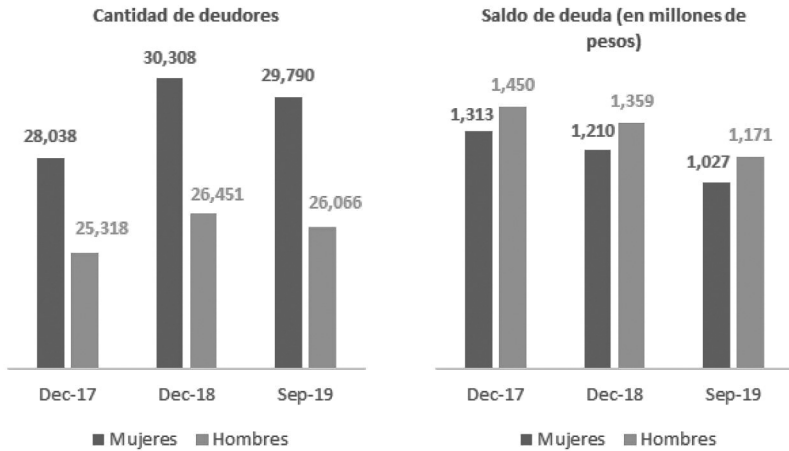
Nota: Datos a junio 2020. Recuperado de ENIF 2020-2023, Ministerio de Economía, Argentina. <https://www.argentina.gob.ar/noticias/el-gobierno-presento-la-nueva-es-trategia-nacional-de-inclusion-financiera-enif-2020-2023>.

En la región, las Instituciones de Microfinanzas (IMF) han tenido una gran participación en la inserción al sistema financiero de mujeres de segmentos de bajos ingresos y de las que son excluidas por la banca tradicional. En especial, ha favorecido la inclusión financiera de las MIPYME de mujeres, ya que en este segmento empresarial estas han logrado un mayor acceso a la propiedad o la titularidad de negocios (CAF, 2018). Las IMF han contribuido a satisfacer las necesidades financieras de capital-trabajo de los microemprendimientos de las mujeres mediante el acceso a créditos de corto plazo, aunque estas instituciones no han tenido mucho éxito en desarrollar productos orientados a financiar el capital de inversión, que facilitarían la expansión, el crecimiento de largo plazo de sus negocios contribuyendo a la estabilidad e independencia económica de las mujeres.



El microcrédito aún no es una herramienta muy extendida en el país. Según el Informe de Inclusión Financiera, en septiembre de 2019 solo representaba el 0,2% del saldo total del crédito y asistía apenas al 0,3% de las personas deudoras. Las IMF que ofrecen crédito de corto plazo para capital de trabajo, son apenas 51, y un 70% de las mismas se concentra en la ciudad de Buenos Aires, la provincia de Buenos Aires y la de Santa Fe. En tanto a los deudores, la mayoría se ubica en la provincia de Buenos Aires, seguida por ciudad de Buenos Aires y Salta.

Ahora, si se realiza una comparación por género, a diferencia de lo que sucede en los demás productos crediticios, la proporción de mujeres deudoras (54%) es mayor a la de hombres, cifra por debajo del promedio de ALC donde las mujeres representan el 61,9% de los microprestatarios (BID 2010, como se citó en CAF, 2018). Sin embargo, los saldos otorgados son mayores para los hombres. Estos resultados deben interpretarse con cautela, ya que considerar que los hombres reciben mayor financiamiento porque tienen mejor comportamiento en el repago podría conducir a una conclusión errónea. En este caso, se debería observar la composición por género de las carteras de las IMF considerando las metodologías de crédito, ya que algunas ofrecen financiamiento grupal utilizando el sistema de banca comunal. En este caso, los montos asignados a cada prestatario suelen ser menores que los fondos otorgados en un microcrédito individual.

**Gráfico 5.** Microcréditos. Cantidad de deudores y saldo de deuda por género.

Nota: La suma de los valores por género no coincide con el total de la figura A.1.1 debido a que algunos registros no tienen género asignado. Recuperado de IIF de Abril de 2020, BCRA (2020a). <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/iif0219.pdf>.

Por último, existe evidencia de brechas de género en cuanto a los conocimientos y la educación financiera. Varios estudios (CAF, 2013; CAF, 2015; OECD, 2016 como se citó en CAF, 2018) demostraron que las mujeres tienen menores conocimientos o entendimiento sobre información, conceptos o herramientas de utilidad para el acceso, elección y uso de los productos y servicios financieros que los hombres.

De acuerdo con los resultados de la encuesta (CAF - BCRA, 2017), el muy bajo puntaje de Educación Financiera en Argentina (11,5), a nivel agregado, ubica al país en el puesto 37 del ranking de 39 países relevados. Entre los países de la región, el puntaje de conocimientos financieros (conocimiento, comportamiento y actitud financiera) en Argentina se coloca por debajo de cinco países de Latinoamérica (Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú).

Es destacable marcar que no se observa una brecha en el puntaje general de educación financiera entre hombres y mujeres en Argentina. Sin embargo, esto se debe a que el menor puntaje relativo en conocimientos financieros de las mujeres es compensado por un mayor puntaje de actitud financiera en comparación con los hombres.

### **Experiencias internacionales**

La relación entre el empoderamiento económico de la mujer y el grado de violencia que sufre es compleja, ya que depende de múltiples factores sociales y culturales. Diversos estudios señalan que los programas de empoderamiento económico para las mujeres pueden, en algunos casos, reducir la exposición de la mujer a la violencia doméstica, y en otros casos, pueden fomentarla. En este trabajo nos concentraremos en experiencias de programas de empoderamiento económico que tuvieron un grado de éxito.

Entre los programas de empoderamiento económico en donde los resultados no fueron los esperados, es decir, que no se lograron reducir los niveles de violencia intrafamiliar o dieron lugar a otros tipos de violencia hacia las mujeres, se encuentran algunos ejemplos de programas de microfinanzas y de transferencias condicionadas de ingresos (Ahmed, 2005; Rahman, 1999; Bobonis et ál., 2013 como se citaron en Hughes et ál., 2015). Las explicaciones para este fenómeno se basan en que el intento de estos programas de promover fuentes de ingresos independientes para mujeres puede generar celos y enojo en los hombres (al amenazar el statu quo del rol del hombre como único proveedor y jefe del hogar) que llevan al conflicto y la violencia. Esto sucede especialmente en países o

lugares donde existen arraigados roles de género tradicionales y mayores grados de “aceptación” de la violencia.

A continuación se mencionarán los casos seleccionados de programas de empoderamiento económico de la mujer en países de América Latina que tuvieron un impacto positivo en la reducción de la violencia de género doméstica hacia la mujer.

### **Guatemala - Microcréditos**

Cepeda, Lacalle-Calderón y Torralba (2017) realizaron una evaluación de impacto utilizando la metodología de diferencias en diferencias para dos grupos de mujeres. El primer grupo constituido por 448 mujeres elegidas de manera aleatoria de entre 24 y 48 años que vivían en hogares rurales y pobres, se encontraban recibiendo microcréditos por parte de una institución. Mientras que el grupo de control se conformó con 435 mujeres de características similares que no fueran consumidoras de productos o servicios provenientes de IMF.

Se investigó la relación entre los microcréditos y la violencia mediante cuestionarios que captasen violencia económica, emocional y coercitiva.

El porcentaje de mujeres con microcréditos que reportaron violencia fue solo del 12,7%, frente al 28,5% entre las mujeres sin este servicio financiero. Los autores obtuvieron los mismos resultados para el control económico y coercitivo. Así, las mujeres rurales pobres de Guatemala con servicios de microcrédito reportaron sufrir menores niveles de violencia económica y control coercitivo que sus contrapartes sin acceso a servicios de microcrédito. Sin embargo, este no fue el caso de la violencia psicológica emocional. Aunque menos mujeres en el grupo de tratamiento reportaron

sufrir violencia emocional que en el grupo de control, este resultado no fue estadísticamente significativo. Por lo tanto, recibir servicios de microfinanzas se asoció con una reducción del 63% en la probabilidad de sufrir violencia (así como una reducción del 42% en la probabilidad de sufrir violencia económica y una reducción del 61% en la violencia de control).

Los resultados de la regresión logística multivariante mostraron una relación negativa entre “tener acceso a servicios de microfinanzas” y la probabilidad de que una mujer sufra violencia económica y/o psicológica, pero no hubo asociación estadística con el control coercitivo. Los autores refieren a que el último factor tal vez podría estar determinado por normas sociales y culturales.

### **Colombia y México - Iniciativa LISTA**

La iniciativa LISTA (Logrando Inclusión con Tecnología y Ahorro) fue desarrollada por Fundación Capital, con fondos provistos por la Fundación Citi e implementada por el gobierno nacional de Colombia entre 2012 y 2014. En 2015 esta estrategia revistió carácter de política pública en Colombia, LISTA Para Ahorrar, y logró alcanzar a 100.000 beneficiarios del programa de transferencias monetarias condicionadas Más Familias en Acción (MFA) en treinta municipios.

En este proyecto se buscó democratizar la educación financiera a partir de una aplicación que no requiere de conexión a Internet con contenido formativo didáctico para tabletas digitales, cedidas en préstamo para que los beneficiarios puedan formarse autónomamente y a su propio ritmo, y que también puedan seleccionar qué contenidos ver ya que están distribuidos en módulos. Una vez finalizado el período formativo con la tableta, se programó

el envío de mensajes SMS de estímulo justo antes y después de las transferencias bimensuales de efectivo del programa MFA.

Según Attanasio et ál. (2019), en Colombia las transferencias condicionadas están orientadas al 20% de los hogares más pobres, y suelen estar dirigidas a mujeres. Las beneficiarias (en grupos de entre veinte y ochenta personas) debían elegir a un representante responsable de comunicar la información del programa MFA. Estas representantes suelen conocerse como madres líderes, cuya responsabilidad es organizar reuniones periódicas con actividades para las beneficiarias del programa.

Las madres líderes rotaron la tableta durante un mes entre las madres beneficiarias de su grupo, bien visitando sus casas y dejando la tableta durante una o dos noches y/o convocando a las madres a sus casas o centros comunitarios donde realizaron la formación en grupo. Al cabo de un mes, un facilitador recuperaba la tableta y la rotaba con una nueva madre líder del municipio. En promedio, las madres líderes llegaron a veinte mujeres por mes.

Los resultados asociados a la evaluación de impacto de la Iniciativa LISTA en Colombia indican que tuvo efectos positivos significativos en los conocimientos, actitudes, prácticas y resultados financieros, que aumentaron en el caso de las poblaciones más pobres, menos educadas y del ámbito rural, y que los usuarios mostraron una mayor salud financiera dos años después (Attanasio et ál., 2019).

Para 2019, esta experiencia ya se encontraba, con diferentes grados de avance y diferentes adaptaciones, en trece países, entre ellos, Argentina, Colombia, Brasil, República Dominicana, Honduras, México, Perú, Haití, Bolivia, Guatemala y Uruguay, y fuera de ALC, en Tanzania y Mozambique (Fundación Capital, 2019a).

También se desarrolló LISTA Familia, una versión de LISTA que tiene intencionalidad de prevenir la violencia doméstica a través de la ampliación de capacidades financieras y herramientas para mejorar la comunicación en la pareja. Los contenidos de esta versión incluyen mensajes de promoción de la autonomía económica, participación del hombre en las tareas del hogar, adopción de mecanismos de regulación emocional y herramientas para manejar el conflicto en la familia (Fundación Capital, 2019a).

Actualmente se encuentran disponibles los resultados de evaluación de impacto para Colombia y México, donde se utilizó la metodología de prueba de control aleatorio (RCT, en inglés). Además, se aplicó la metodología Intención de Tratamiento (ITT) para identificar los cambios atribuibles a la intervención del programa.

En la evaluación de impacto de Colombia, las beneficiarias seleccionadas fueron encuestadas en tres ocasiones (5, 7 y 25 meses desde la participación en LISTA) y los resultados se mostraron para cada elemento de las tres componentes principales: conocimientos financieros, actitudes y desempeño financieros (Fundación Capital, 2019b).

En resumen, en el corto plazo las beneficiarias decidieron optar por el ahorro mediante la apertura de una cuenta bancaria. En el mediano plazo, LISTA impactó en mejoras de conocimiento financiero: las participantes incrementaron sus desempeño en la prueba de ahorro en un 5% y sus puntajes de presupuesto en un 7% en relación al grupo de control. Además, las mujeres beneficiarias de LISTA comenzaron a utilizar con mayor frecuencia su cuenta bancaria del programa MFA en conjunto con los cajeros automáticos. Asimismo, tanto en el medio como en el largo plazo LISTA incrementó su confianza hacia el sistema financiero formal, su conocimiento de los servicios financieros y el optimismo (Fundación Capital, 2019b).

Las beneficiarias de LISTA en el largo plazo mejoraron en un 10% en sus puntajes en las pruebas de ahorro y presupuesto frente a las mujeres del grupo de control. Además, las primeras también evidenciaron un mejor manejo de gastos del hogar y un menor nivel de endeudamiento, ya que el programa influyó en la definición de metas de ahorro y en una mayor preferencia intertemporal del dinero (Fundación Capital, 2019b).

Para el caso de México, se construyeron dos índices para facilitar la interpretación de resultados: el Índice de Capacidades Financieras (ICF), que comprende a las primeras dos componentes, y a partir del componente de desempeño financiero se elaboró el Índice de Desempeño Financiero (IDF).

En la versión mexicana de la Iniciativa LISTA participaron más de 24.000 personas receptoras de transferencias condicionadas del programa Prospera. Se esperaba que al menos el 25% de las participantes mejoraran su ICF y el 15 % mejoraran su IDF. Sin embargo, los objetivos impuestos para el proyecto fueron superados ampliamente: los resultados de las mediciones indican que el 55,2 % de las participantes mejoraron su ICF, y en el caso del IDF, se notó mejoría en el 42,1 % de las mujeres (Fundación Capital, 2018).

En síntesis, la evaluación muestra que el principal impacto de la iniciativa LISTA ocurre sobre las variables del desempeño financiero, motivando a las mujeres a manejar un presupuesto escrito y a establecerse metas de ahorro. Asimismo, las incentiva a utilizar cajeros automáticos y también a reducir el ahorro informal. Por último, cabe aclarar que se observó que estos fenómenos se dan con mayor frecuencia en las beneficiarias con mayor nivel educativo (secundario completo en adelante) (Fundación Capital, 2018).



## Perú - Programa Juntos

*Juntos* es un programa de transferencias condicionadas creado en 2005 para beneficiar a hogares en situación de exclusión y pobreza que tengan entre sus miembros a niños o niñas menores de 19 años (o que no hayan terminado los estudios secundarios) y a mujeres embarazadas; las entregas de las transferencias monetarias del programa condicionan a los beneficiarios para el cumplimiento de compromisos educativos y de salud. Es uno de los programas sociales más importantes de Perú, beneficiando desde sus inicios hasta 2012 a 619.553 hogares de todas las regiones del país. En el corto plazo, el objetivo principal de *Juntos* es reducir la pobreza incrementando los ingresos de las familias beneficiarias, mientras que en el largo plazo se busca detener la transmisión intergeneracional de la pobreza mediante el desarrollo de capital humano.

Las autoras Alcázar y Espinoza Iglesias (2014) midieron los impactos del programa en el empoderamiento económico de la mujer mediante una regresión de Diferencias en Diferencias. El empoderamiento económico fue medido mediante la construcción de tres indicadores: decisiones sobre los recursos del hogar (quién decide sobre las compras diarias y grandes del hogar; y sobre el dinero que gana la pareja), libertad de movimiento (quién decide sobre visitas a familiares; situaciones de control a la mujer por parte del compañero) e ideología de género (justificación de la violencia; opinión, deseos y derechos; episodios de violencia).

Estas encuentran que en promedio la intervención del programa tuvo un impacto positivo en el indicador de las decisiones económicas en el hogar. Se obtiene evidencia de que el monto de ingresos adicionales del programa (que es manejado por las

mujeres) incrementa la capacidad de decisión sobre el uso de los recursos del hogar, otorgándole a la mujer un mayor poder de negociación para intervenir en las decisiones de importantes gastos en el hogar, más allá de las decisiones de compras pequeñas y diarias vinculadas a los roles tradicionales de género. Por otro lado encuentran que la edad y el nivel educativo de la mujer tienen un impacto positivo y significativo sobre el nivel de empoderamiento.

En cuanto a las otras dos dimensiones, los resultados del estudio demuestran efectos positivos pero no significativos del programa en las variables de libertad de movimiento y la ideología de género. De acuerdo a las autoras, esto podría deberse a que el programa se concentra en la mejora de calidad de vida de los niños y niñas, y la transferencia monetaria no está acompañada por una estrategia complementaria que apunte directamente a mejorar la situación de la mujer en esas dimensiones de empoderamiento.

### **Reflexiones finales y sugerencias de políticas para el futuro**

La ENIF 2020-2023 (MECON, 2020) reconoce en sus objetivos la necesidad de contribuir a reducir las brechas sociales, ampliar la territorialidad y federalización e incorporar una perspectiva de género, a través de la mejora en el acceso a bienes y servicios financieros.

En las áreas de trabajo del Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera se propuso impulsar planes de educación financiera con perspectiva de género contemplando la diversidad y, por otra parte, la creación de políticas con perspectiva de género transversal.

Para tal fin, se busca coordinar políticas de inclusión financiera tanto con el Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad

como con la Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género del Ministerio de Economía y la Dirección Nacional de Cuidados Integrales del Ministerio de Desarrollo. En materia de inclusión financiera desde una perspectiva de género se propone:

- Fomentar la desagregación de indicadores por género, contemplando la diversidad.
- Abogar por el pago de sueldos del servicio doméstico en cuentas bancarias. Ello permitiría incorporar al mayor grupo de mujeres trabajadoras de nuestro país al sistema bancario. Sin embargo, esto requiere una acción coordinada en términos de uso de los productos financieros que requieren capacitaciones, elaboración de productos a la medida de las mujeres a las que estamos enfocando y un trabajo arduo sobre la confianza en el sistema financiero como resguardo del dinero y promotor de los ahorros.
- Fomentar el acceso al financiamiento productivo: mayores plazos, tasas diferenciales, apoyo a IMF con sesgo positivo de género.
- Diseñar productos de seguros y microseguros apropiados para las políticas de género.
- Orientar las acciones de los programas de educación financiera a mujeres en situación de violencia y de ruralidad, para que las orienten en el manejo presupuestario familiar, ayudándolas a planificar metas de ahorro de corto y largo plazo. Esto les permitiría empoderarse en término de sus recursos financieros y lograr la independencia económica necesaria para poder sortear las situaciones de violencias a las cuales se encuentran expuestas.
- Fomentar capacitaciones sobre género para el personal del sistema financiero y el establecimiento de metas respecto a productos adecuados a sus necesidades.

En este contexto, cabe reconocer los esfuerzos que se están realizando desde el Sector Público, ya que estos lineamientos son las bases fundamentales para generar avances en materia de inclusión financiera con perspectiva de género. Por otra parte, es pertinente destacar recomendaciones que han aportado los autores Azar, Lara y Mejía en CAF (2018), referentes internacionales en el área de Inclusión Financiera:

- Programas de capacitación financiera con perspectiva de género, que las motive a ahorrar, planificar metas de ahorro de medio y largo plazo, y que les brinde autoconfianza en sus conocimientos. Programas que motiven el empoderamiento femenino a través de la realización de actividades productivas y asesoramiento para estas actividades.
- Impulsar la creación de productos financieros vinculados a las necesidades de ahorro de las mujeres.
- Implementación de estadísticas sistemáticas en cuestiones de violencia contra las mujeres y niñas y características sociodemográficas. Las características sociodemográficas de mujeres usuarias de productos y servicios financieros podrían medirse a través la EPH con el fin de no resultar una presión en términos presupuestarios para el Instituto Nacional de Estadística y Censos. Además, esta estrategia garantiza la sostenibilidad de la información en el tiempo y además facilitaría el cruce de la variable de financiamiento con otras como educación, trabajo, parentesco y jefatura del hogar, así como aproximaciones a nivel geográfico.
- Reforma estadística: el diseño e implementación de sistemas de indicadores de género radica en generar las condiciones básicas para determinar el impacto de cualquier política

pública o del sector privado orientada a ampliar el acceso de las mujeres a los servicios y productos financieros. Asimismo puede ser útil para evaluar el desempeño de dichas políticas, así como también para redefinir la orientación de las mismas y corregir cualquier sesgo de género en la oferta y demanda de servicios del sistema financiero.

Un caso testigo en la región es el caso de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, que publica el informe “Género en el Sistema Financiero” a partir de la información remitida por las instituciones financieras y desagregando según sexo.

En este sentido, consideramos que es posible adaptar estas recomendaciones a nuestra coyuntura local, y conjugarlas con el trabajo de los organismos e instituciones que abordan estas cuestiones en nuestro país, para así alcanzar la coordinación entre los diferentes actores evitando la superposición de esfuerzos. Adicionalmente proponemos:

- Creación de programas de educación financiera orientados a mujeres que tengan baja conectividad. Esto podría realizarse mediante aplicaciones de teléfono móvil (nuestro país posee una alta penetración de dispositivos) de fácil instalación que requieren mínima conectividad para su descarga y se pueden utilizar sin requerir el servicio de Internet. Estas aplicaciones pueden remitir informes de uso con un mínimo de conectividad.
- Adaptación de dichos programas con el objetivo de destinarlos a un público de mujeres en situación de violencia de género, de modo tal que adquieran herramientas que propicien la independencia económica.

- Fomento al establecimiento y utilización de corresponsalías bancarias. Esto permitiría a todas las mujeres acceder de manera sencilla a la cuentas bancarias e instrumentos de ahorro sencillos como plazos fijos.
- Articulación entre sector público, privado y ONG para la ayuda directa en términos de educación y financiamiento de mujeres en situación de violencia a través de IMF. Esto permitiría brindar ingresos necesarios a las mujeres expuestas a situaciones de violencia de manera tal que ello, acompañado de educación financiera, les permita adentrarse en el mundo emprendedor para así generar o incrementar ingresos, fomentar el ahorro, logrando su independencia económica y su participación dentro de la esfera social y económica.
- En esta línea, resulta necesario que se refuerce el aporte de capital a las instituciones microfinancieras, para que puedan incluir a nuevas microprestatarías en sus carteras. En este sentido cobran total importancia el apoyo y la intermediación de una banca de segundo piso como es el caso de FONCAP S.A., como así también la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI). Asimismo, el taller que actualmente ofrece FONCAP S.A. para Trabajadoras Autogestionadas es una excelente oportunidad para capacitar a las potenciales socias de las IMF que buscan abandonar situaciones de violencia.

## **Bibliografía**

Alcázar, L. y Espinoza Iglesias, K. (2014), “Impactos del programa Juntos sobre el empoderamiento de la mujer”, Avances de

- investigación N° 19. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Peru/grade/20170802040728/AI19.pdf>.
- Alliance for Financial Inclusion (2010), "Financial inclusion measurement for regulators: Survey design and implementation". Recuperado de [https://www.afi-global.org/sites/default/files/afi\\_policypaper\\_datameasurement\\_en.pdf](https://www.afi-global.org/sites/default/files/afi_policypaper_datameasurement_en.pdf).
- ANSES (2020), "Administración Nacional de la Seguridad Social", Recuperado de Datos Abiertos Asignaciones Universales: <https://www.anses.gob.ar/informacion/datos-abiertos-asignaciones-universales>.
- Attanasio, O. et ál. (2019), "Freeing Financial Education via Tablets: Experimental Evidence from Colombia", NBER Working Paper N° 25929. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w25929>.
- BCRA (2020), "Informe de Inclusión Financiera". Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/iif0219.pdf>.
- BCRA (2020), "Informe de Inclusión Financiera". Recuperado de [http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF\\_0220.pdf](http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/IIF_0220.pdf).
- Banco Central de la República Argentina y Banco de Desarrollo de América Latina (2017), "Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en Argentina", Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina.
- CAF. (2018), "Inclusión Financiera de las Mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política". Recuperado de <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1162>.
- Carballo, I. (2017), "Financial inclusion in Latin America. En A. Farazmand, Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance", Springer International Publishing. Recuperado de <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/8537/1/financial-inclusion-latin-america.pdf>.

- (2020), “Inclusión financiera y empoderamiento de la mujer: una revisión crítica en base a la literatura”, *Colección*, 31(1), 141-168. <https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/9866/1/inclusion-financiera-empoderamiento-mujer%20%281%29.pdf>.
- Cepeda, I., Lacalle-Calderon, M. y Torralba, M. (2017), “Microfinance and Violence Against Women in Rural Guatemala”, *Journal of Interpersonal Violence*. Recuperado de <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0886260517738780>.
- Demirguc-Kunt et ál. (2018), *The Global Findex Database 2017*, Washington D. C., World Bank. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29510>.
- Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género, MECON (2020). “Las brechas de género en la Argentina Estado de situación y desafíos”. Recuperado de [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/las\\_brechas\\_de\\_genero\\_en\\_la\\_argentina\\_0.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/las_brechas_de_genero_en_la_argentina_0.pdf).
- Fundación Capital (2018), “Impulsando soluciones digitales para la inclusión financiera. Evaluación de Impacto. México 2018”. Recuperado de <https://fundacioncapital.org/wp-content/uploads/2019/02/ES-Informe-final-evaluación-IDRC-LISTA-USAID-Colombia.pdf>
- (2019), “Evaluación de Impacto de LISTA: Estrategia de Educación Financiera”. Recuperado de [https://api.web.fundak.io/public/2019-12/document/ES\\_CaseLearnings\\_RCT\\_LISTA\\_COLOMBIA\\_Dec2019.pdf.pdf](https://api.web.fundak.io/public/2019-12/document/ES_CaseLearnings_RCT_LISTA_COLOMBIA_Dec2019.pdf.pdf).
- (2019). “Tecnología para el Desarrollo. Informe Anual 2019”. Recuperado de <https://api.web.fundak.io/public/2020-06/document/Informe%20Anual%20NEW%20REVISED%20.pdf.pdf>.
- Hughes, C. et ál. (2015), “Women’s economic inequality and domestic violence: exploring the links and empowering women”, *Gender & Development*, 23(2), 279-297. Recuperado de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13552074.2015.1053216>.



- INDEC (2013), “Encuesta sobre trabajo no remunerado y uso del tiempo”. Recuperado de [https://sitioanterior.indec.gob.ar/uploads/informes-deprensa/tnr\\_07\\_14.pdf](https://sitioanterior.indec.gob.ar/uploads/informes-deprensa/tnr_07_14.pdf).
- (2019). Registro Unificado de Casos de Violencia contra las Mujeres. Recuperado de [https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/rucvm\\_03\\_19.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/rucvm_03_19.pdf).
- (2020), *Encuesta Permanente de Hogares (3° Trimestre 2020)*. Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-BasesDeDatos-1>.
- MECON (2020), “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2020-2023”. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/el-gobierno-presento-la-nueva-estrategia-nacional-de-inclusion-financiera-enif-2020-2023>.
- PNUD (2019), “Removiendo las barreras de la inclusión financiera de las mujeres y otros grupos poblacionales en América Latina y el Caribe”. Recuperado de [http://www.americalatinagenera.org/newsite/images/cdrdocuments/2020/03/Inclusioñ\\_financiera\\_mujeres\\_ALC.pdf](http://www.americalatinagenera.org/newsite/images/cdrdocuments/2020/03/Inclusioñ_financiera_mujeres_ALC.pdf).
- Trombetta, M. y Cabezón Cruz, J. (2020), “Brecha salarial de género en la estructura productiva argentina”, Documentos de Trabajo del CEP XXI N° 2, Centro de Estudios para la Producción XXI - Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. Recuperado de [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/dt\\_2\\_-\\_brecha\\_salarial\\_de\\_genero.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/dt_2_-_brecha_salarial_de_genero.pdf)













**L**as relaciones de la comunidad con las finanzas son siempre complejas y ofrecen un abanico de situaciones que no pueden clasificarse de manera homogénea. El acceso al crédito tiene múltiples vías que deben analizarse en su especificidad: desde las propuestas formales de préstamos hasta los modos en que el capital financiero desborda las instituciones bancarias con estrategias que a menudo abusan de las necesidades populares. De una buena educación colectiva acerca del uso y el acceso al crédito depende nuestra capacidad de impedir las acciones fraudulentas y promover las prácticas de inclusión financiera.

El Concurso Federal de Ensayos sobre Inclusión Financiera, cuyos trabajos destacados reúne el presente volumen, tuvo como propósito invitar a jóvenes investigadores a pensar sobre estas problemáticas e imaginar modos de intervención para democratizar el acceso al crédito y al consumo de manera transparente e igualitaria