

Grandes, Martín ; Satorre, María de los Milagros

¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en la Argentina? : nuevas estimaciones

**Documento de Trabajo N° 7
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Negocios**

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central “San Benito Abad”. Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Grandes, M., Satorre, M. (2011). *¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en Argentina? : nuevas estimaciones* [en línea]. Documento de Trabajo N° 7. Escuela de Negocios. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Católica Argentina. Disponible en:
<http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/investigacion/cual-es-como-caracteriza-demanda.pdf>

(Se recomienda indicar fecha de consulta al final de la cita. Ej: [Fecha de consulta: 19 de agosto de 2010]).

Pontificia Universidad Católica Argentina

Santa María de los Buenos Aires

Escuela de Negocios

Documento de Trabajo Nro. 7



**¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda
potencial de microcréditos en la Argentina?
Nuevas estimaciones**

Martín Grandes

Ma. de los Milagros Satorre

Los autores del presente artículo ceden sus derechos, en forma no exclusiva, para que se incorpore la versión digital del mismo al Repositorio Institucional de la Universidad Católica Argentina y a otras bases de datos que la Universidad considere de relevancia académica.

¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en la Argentina? Nuevas estimaciones.

Martín Grandes, Director del Centro de Investigación Aplicada, Escuela de Negocios, Pontificia Universidad Católica Argentina e investigador del CONICET*

María de los Milagros Satorre, Escuela de Negocios, Pontificia Universidad Católica Argentina

Síntesis

En este trabajo estimamos y caracterizamos los perfiles de la demanda potencial de microcréditos en Argentina según distintos atributos socioeconómicos y demográficos en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (EDSA) de la Pontificia Universidad Católica Argentina, con datos de la onda 2010 para 5682 hogares estratificados en la Argentina. Intentamos de esta forma proveer de una herramienta útil a las instituciones microfinancieras, al sector público y académico aportándoles a partir de este año y en forma anual, de acuerdo a la actualización periódica de la EDSA, información del potencial demandante de microcrédito con el fin de fortalecer la expansión de la oferta de microcréditos. Este es, entonces, el primer documento de una serie anual que replicará en el tiempo el análisis con las sucesivas EDSAs. Los principales resultados del estudio arrojan que habría entre 661,000 y 919,000 demandantes potenciales de microcrédito, mayormente ocupados cuentapropistas e informales, la mitad de ellos en un rango de 30 a 49 años, más de 60% de sexo masculino, no bancarizados hasta un 70% y que habitan en el Conurbano Bonaerense Sur, Oeste, Córdoba, Conurbano Norte, Rosario y Mendoza en ese orden de importancia.

Palabras clave: MICROFINANZAS, ENCUESTA DE LA DEUDA SOCIAL ARGENTINA, DEMANDA DE MICROCRÉDITO.

* martin_grandes@uca.edu.ar. Los autores agradecen los comentarios de Marta Bekerman, María Florencia Montes de Oca, Eduardo Donza, Agustín Salvia, Oscar Minteguía, Rocío Giaccone, Miguel Delfiner y Anabella Gómez, y participantes en los seminarios de la Escuela de Negocios de la UCA y las Jornadas 2011 de RADIM



Índice

I. Introducción	4
II. Antecedentes	6
III. Metodología	8
III. 1. Nuestro bloque de inclusión financiera	8
IV. Hacia la demanda potencial de microcréditos.....	10
IV. 1. ¿Qué es un microcrédito?.....	10
IV. 2. ¿Quiénes constituyen la demanda de microcréditos?.....	11
IV. 3. Etapas de identificación, caracterización y análisis de la demanda potencial de microcréditos.....	12
V. Resultados	13
VI. Conclusión	38
Bibliografía	41

I. Introducción

Las microfinanzas han demostrado constituir un mecanismo eficaz de reducción de la pobreza y ser un fomento de la inclusión social, aunque no son una condición suficiente para alcanzar esos objetivos.

Sin embargo, si comparamos la experiencia argentina reciente con la de otros países de la región, nos encontramos con que el sector microfinanciero se encuentra subdesarrollado y limitado al microcrédito¹, hecho motivado por la existencia de ciertos obstáculos tanto a la expansión de la oferta² como a la demanda³, entre los que se encuentran a nuestro entender: los problemas de información asimétrica, la falta de fondeo, el tratamiento impositivo a los microprestatarios especialmente a los informales, los elevados costos laborales, la escasa o nula regulación de las entidades que operan en el sector (IMFs de aquí en adelante), la ausencia de colateral o garantías, y los altos costos operativos que incurren las IMFs al monitorear los préstamos.

Cabe decir que la información que se tiene sobre el verdadero tamaño del mercado microfinanciero es escasa, debido a un limitado conocimiento de la demanda. Si bien otros estudios han intentado aportar datos sobre la misma, el último que conocemos data del año 2007⁴ con observaciones del año 2006 y limitado al Gran Buenos Aires. Éste y otros estudios precedentes se han discontinuado en el tiempo y presentan ciertas deficiencias que detallaremos en la sección II del trabajo. Más aún, en numerosas ocasiones la falla de las IMFs se debió a la falta de conocimiento de la demanda potencial y actual que enfrentaban.

¹ Véase “Microfinanzas en América Latina y el Caribe” BID, 2006 ; “Microscopio global sobre el entorno de negocios par a las microfinanzas” The Economist Intelligence Unit, 2010.

² “¿Por qué las microfinanzas no se desarrollan con más éxito en Argentina?” Crouzel, 2009.

³ “¿Y donde está la demanda? Una nueva metodología para cuantificar y caracterizar la demanda potencial por microcréditos en Argentina”, Grandes *et al.*, 2010.

⁴ “Demanda potencial por microcréditos en el Conurbano Bonaerense”. Fundación Andares, 2006.

Estamos convencidos de que estimar y caracterizar los perfiles de la demanda potencial de microcréditos representaría un paso muy importante para apoyar el desarrollo del sector dado que, focalizada e identificada aquella, la oferta podría expandirse de manera más efectiva y mejorar así las oportunidades de crecimiento de la actividad. Es por ello que en el presente trabajo pretendemos cuantificar y caracterizar según distintos atributos socioeconómicos y demográficos la demanda potencial de microcréditos en la Argentina en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (EDSA) de la Pontificia Universidad Católica Argentina. Intentamos de esta forma proveer de una herramienta útil a las instituciones microfinancieras (en adelante IMFs), al sector público y académico aportándoles a partir de este año y en forma anual (de acuerdo a la actualización periódica de la EDSA), información del potencial demandante de microcrédito. Éste es, entonces, el primer documento de trabajo de una serie que se replicará en el tiempo con las sucesivas EDSAs y el análisis riguroso de las mismas.

El trabajo se divide en seis secciones. En la segunda presentamos los antecedentes de nuestro estudio, a saber otras estimaciones de la demanda potencial de microcrédito en la Argentina realizadas con anterioridad: sus ventajas y desventajas. La tercera sección introduce la metodología de nuestro trabajo. En cuarto lugar, precisamos qué se entiende por demanda potencial de microcrédito y cómo delimitamos la misma en el marco de la EDSA. La sección quinta muestra los resultados del estudio en términos del número de potenciales demandantes de microcrédito y sus características. Finalmente, la sección sexta ofrece algunas conclusiones y perspectivas del trabajo.

II. Antecedentes

Varios intentos se han realizado en pos de determinar la demanda potencial de microcréditos en la Argentina o la inclusión financiera de los hogares más ampliamente entendida. Entre ellos destacamos los estudios del Programa de Naciones Unidas para el

Desarrollo (PNUD, 2005), el Banco Interamericano de Desarrollo (Navajas, S. y Tejerina, L., 2006) la Fundación Andares (Curat, Lupano y Gineste, 2006), y un trabajo reciente del Banco Central de la República Argentina (BCRA, 2011).

En primer término, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2005) estimaba la demanda potencial de productos microfinancieros en Argentina y su grado de satisfacción. En particular abarcaba los microcréditos vinculados a emprendimientos productivos a partir de las Encuestas Permanentes de Hogares de Argentina (EPH) realizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. PNUD (2005) estimaba que los potenciales clientes para 2001 eran 1.305.818; 1.273.082 para 2003 y 1.310.005 para 2004. El monto promedio por microcrédito según estas estimaciones era de \$1.227 y el monto potencial demandado por microemprendedores era estimado en \$1.602 millones para 2001, \$1.560 millones para 2003 y \$1.607 millones para 2004. No obstante, las conclusiones son inferencias o extrapolaciones de la EPH (asumiendo propensión a tomar un crédito igual a 50%), sólo toma la definición estricta de microcréditos, que refiere a crédito con fines productivos y no incluye preguntas prospectivas a la población objetiva.

Un segundo informe relevante es el producido por el BID, “Microfinance in Latin America and the Caribbean: Connecting Supply and Demand”, (Navajas y Tejerina, 2006). Su objetivo era ofrecer información actualizada sobre el acceso de la población a servicios financieros en América Latina y el Caribe, incluyendo microemprendedores. El principal hallazgo es que cerca de 5.400.000 de personas emprendedoras tendrían acceso a microcréditos. Sin embargo, los autores encuentran una gran diversidad en la forma en que se miden las microfinanzas. Más aún, no estima demanda potencial, sino actual, no distingue cuántos microcréditos corresponden a la Argentina y parte de la información proviene de la EPH argentina, a causa de lo cual adolece del mismo problema que el estudio del PNUD (2005).

El estudio de Curat, Lupano y Gineste. (2006) tuvo el propósito de estimar la demanda potencial de microcréditos en el Conurbano Bonaerense y el volumen promedio que esa demanda podía alcanzar. Entre sus principales hallazgos se destacan que el mercado microfinanciero bonaerense contaba con 24.000 clientes actuales y que la demanda potencial de microcréditos con fines productivos se elevaba a 440.000 individuos. Por otra parte, el monto de la demanda potencial total podía alcanzar los 574 millones de pesos de 2006 y la oferta, al momento en el que se realizó el estudio, solo satisfacía el 5% de la demanda potencial. Los inconvenientes de este relevamiento son su limitación al Gran Buenos Aires en un único período (la encuesta no se repitió, y sospechamos que la demanda es dinámica) y que utiliza, al igual que el estudio del PNUD, únicamente la definición más estricta de microcrédito: crédito de bajo monto con fines productivos.

Un último trabajo, pero que no constituye en sí un trabajo que intente estimar la demanda potencial de microcréditos sino que sirve para caracterizar la probabilidad de un individuo de demandar un crédito (no específicamente microcrédito) es el del BCRA (2011): “El uso simultáneo del crédito formal, informal y el desahorro: Explorando el comportamiento financiero de los hogares argentinos”. Utilizando información contenida en la EPH para analizar el acceso y la utilización de servicios financieros de los hogares argentinos, el trabajo concluye, entre otros aspectos, que la mayor probabilidad de recurrir a préstamos financieros se halla en hogares con un ingreso per cápita de \$2300 (es decir hogares de bajos ingresos, próximos al salario mínimo o a la línea de pobreza), que en ambos extremos de la distribución del ingreso la probabilidad de recurrir a préstamos de entidades financieras es baja y crece cuando nos acercamos a los hogares de ingresos medios, y que los comportamientos relacionados con la solicitud de préstamos a bancos y financieras alcanza su probabilidad máxima en individuos demandantes próximos a los 50 años y niveles de educación medios.

Todos estos estudios tienen tanto el problema de la limitación temporal y la restricción de la muestra como la discontinuidad o problemas metodológicos asociados a la encuesta que

utilizan o bien diferencias de objetivos respecto a nuestro trabajo. Como veremos en la sección 3, nuestra metodología se basa en una encuesta anual, basada en una muestra estratificada de los principales aglomerados urbanos de la Argentina e incluye preguntas prospectivas que luego son cruzadas con características socioeconómicas y demográficas de los hogares para delimitar los perfiles de la demanda potencial de microcréditos.

III. Metodología

III.1 Nuestro bloque de inclusión financiera en la EDSA

En este trabajo inédito proponemos una nueva metodología para el cálculo de la demanda potencial de microcréditos y su caracterización, basándonos en la información que arroja el bloque de Inclusión Financiera dentro del Módulo Individuo de la EDSA 2010, elaborada por el Observatorio de la Deuda Social Argentina, UCA.⁵

La EDSA se realiza anualmente desde 2004 y representa a la población urbana del país mayor a 18 años con una muestra estratificada y proporcional (http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo68/files/EDSA_2010.pdf). El área cubierta es una muestra representativa de dos tipos de conglomerados: el Área Metropolitana y Gran Buenos Aires y Áreas Metropolitanas de las provincias (por ejemplo Gran Rosario, Gran Córdoba, Gran Mendoza, con áreas de más de 200.000 habitantes, incluyendo a partir de la onda 2010 áreas con menos de 200.000 y más de 80.000 habitantes. En 2010 se relevaron 5.682 hogares. El entrevistado coincide generalmente con el jefe de hogar aunque en ocasiones se pueden entrevistar a más de una persona por hogar.

El Cuadro 1 muestra las preguntas incluidas en este bloque y su interconexión.

⁵ También véase para un estudio de presentación de esta nueva metodología “¿Y dónde está la demanda? Una nueva metodología para cuantificar y caracterizar la demanda potencial por microcréditos en Argentina” Grandes, Martiarena y Fariña (2010).

Cuadro 1: Bloque de Inclusión Financiera de la EDSA 2010

INCLUSIÓN FINANCIERA

316. En los últimos 12 meses Ud. solicitó y obtuvo algún préstamo o crédito en efectivo para iniciar o mejorar un emprendimiento productivo o para refaccionar o comprar una vivienda u otro tipo de consumos personales?
(LEER OPCIONES)

Si, para un emprendimiento productivo	Si, para vivienda u otro consumo personal	No solicitó préstamo (PASA A 319)	Solicitó y no obtuvo (PASA A 319)
1	2	3	4

Ns/Nr (PASA A 319) 9

317. ⚠️ SOLO PARA LOS QUE RECIBIERON PRÉSTAMO O CRÉDITO ¿Quién o qué Institución le otorgó el préstamo o el crédito? (ESPONTÁNEA)

Familiar o amigo	Banco	Asociación civil (ONG) de su barrio o cercanía
1	2	3
Financiera de su barrio	Otros (aclarar)	Ns/Nr
4	5	9

318. ¿Cuál fue el monto que le otorgaron? Monto otorgado: \$ 99 Ns/Nr

319. ⚠️ PARA TODOS LOS ENTREVISTADOS ¿Ud. tomaría actualmente algún préstamo o crédito en efectivo para iniciar o mejorar un emprendimiento productivo o para refaccionar o comprar una vivienda u otro tipo de consumos personales? (LEER OPCIONES)

Si, para un emprendimiento productivo	Si, para vivienda u otro consumo personal	No me interesa	No, porque no puedo pagarlo
1	2	3	4

Ns/nr 9

Fuente: Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010).

A través del nuevo bloque de inclusión financiera se intenta observar:

- ☐ Si el entrevistado ha demandado un crédito en los últimos 12 meses.
- ☐ En caso de que el entrevistado haya tomado un crédito en los últimos 12 meses se intenta detectar el origen, destino (emprendimiento productivo, consumo o vivienda) y monto obtenido.
- ☐ En caso de que el entrevistado no haya solicitado un crédito, no poseemos las razones de dicho comportamiento, pero éstas estarán presentes en el bloque en la encuesta 2011 que viene de realizarse entre julio y agosto, donde el entrevistado mencionará, si las conoce, las causas por las que no demandó.
- ☐ Finalmente, se busca también hallar el deseo de obtener un crédito en el año venidero. Y se trata de determinar qué destino se le daría a dicho crédito: un fin productivo o para consumo y/o vivienda. Esta pregunta es el cimiento para la construcción de la demanda potencial de

microcréditos en el presente trabajo ya que es prospectiva, no está sesgada y generalmente se le formula al jefe de hogar de una muestra representativa.

IV. Hacia la demanda potencial de microcréditos

Para poder determinar y caracterizar la demanda potencial de microcréditos es menester: 1) dar nuestra definición de un microcrédito, 2) precisar quiénes son sujetos de microcrédito, y 3) establecer las etapas para calcular y luego calificar dicha demanda potencial. Esta sección cubre precisamente estos interrogantes.

IV.1 ¿Qué es un microcrédito?

Un microcrédito es un crédito de bajo monto tomado por personas de bajos recursos, que tiene como principal destino ser invertido en un emprendimiento productivo⁶. Sin embargo, se puede expandir dicha definición con el fin de abarcar también a aquellos créditos pequeños tomados para consumo o vivienda (notoriamente refacción de viviendas). Según la Comisión Nacional de Microcrédito del Ministerio de Desarrollo Social de la Argentina, un microcrédito es un financiamiento a un individuo/hogar que no supere 12 salarios mínimos pero no se limita exclusivamente a microemprendimientos (Art.2 Ley 26.117). Ya que ciertos créditos para vivienda terminan teniendo un fin productivo o incluso algunos para consumo mejoran el bienestar de un hogar hemos decidido incluirlos como posibles microcréditos potenciales.

IV.2 ¿Quiénes constituyen la demanda de microcréditos?

Una vez obtenidas las respuestas a las preguntas del Bloque de Inclusión Financiera, y antes de caracterizar a los individuos respondentes, es necesario para definir a la demanda de microcréditos conjugar tres categorías: ingresos, status de la categoría ocupacional en

⁶ PNUD, 2005; Curat et al., 2006

relación a la seguridad social (incluyendo formalidad/informalidad) y destino a cubrir con el microcrédito.

Serán entonces considerados relevantes para nuestro trabajo aquellos individuos que reporten:

1. Pertenecer al sector formal/informal de la economía o ser desocupado. En particular, como veremos en la sección 5, la gran mayoría de los sujetos pasibles de microcrédito son informales.

2. Poseer ingresos “bajos”: nos pareció apropiado para este propósito considerar solo aquellos individuos que declaren ingresos inferiores a una o dos líneas de pobreza o salarios mínimos (que rondan los \$2000/\$4000 respectivamente). La motivación para este análisis de sensibilidad está en abordar el problema de la subdeclaración o sobredeclaración de ingresos. Es decir, un individuo que obtiene 2000 pesos puede estar declarando e.g. la mitad de sus ingresos actuales, así como uno que declara 4000 puede estar sobreestimándolos al confundir ingresos con ventas.

3. Para el caso de los desocupados solo nos ocuparán aquellos casos donde el ingreso familiar no supere los \$4000.

4. Demandar microcrédito con fines productivos o bien para consumo o vivienda (categorías que no podemos separar dado que así fueron determinadas en la encuesta, pero que ya fueron desagregadas en la EDSA 2011). Esto implica que hemos decidido trabajar sobre la definición más laxa de microcréditos, con la que han coincidido distintas organizaciones de la sociedad civil o instituciones del sector público en consultas informales.

IV.3 En busca de la demanda potencial de microcréditos. Etapas en la identificación, caracterización y análisis de la demanda potencial de microcréditos:

1. Se procedió a distribuir a la población encuestada según si solicitó o si solicitaría crédito. Se analizó en particular la respuesta de aquellos que obtuvieron crédito en el último año, ante la posibilidad de volver a demandar en el futuro.

2. Se determinó el grado de bancarización de los solicitantes de crédito.
3. Se buscó distribuir a la población encuestada que solicitaría crédito y cuyos ingresos fueron inferiores a \$4000, según características ocupacionales (asalariados, cuentapropistas, patrones, etc.).
4. Se realizó un análisis de sensibilidad de trabajadores formales e informales con ingresos menores a \$2000 o menores a \$4000 respectivamente.
5. Se identificaron los desempleados que declaran ingresos familiares menores a \$4000 según el tipo de crédito que tomarían.
6. Se agrupó a trabajadores formales, informales y desocupados que demandarían crédito y cumplen con los requisitos de ingresos de un demandante de microcrédito y se llegó a construir la demanda potencial de microcréditos.
7. Finalmente, se buscó calificar esa demanda potencial de microcréditos caracterizándola según: ocupación, aglomerados donde residen, nivel de inclusión financiera, sexo, edad y por último su acceso a algún plan social (este último atributo suele tomarse a priori como desmotivador de la actividad microemprendedora).

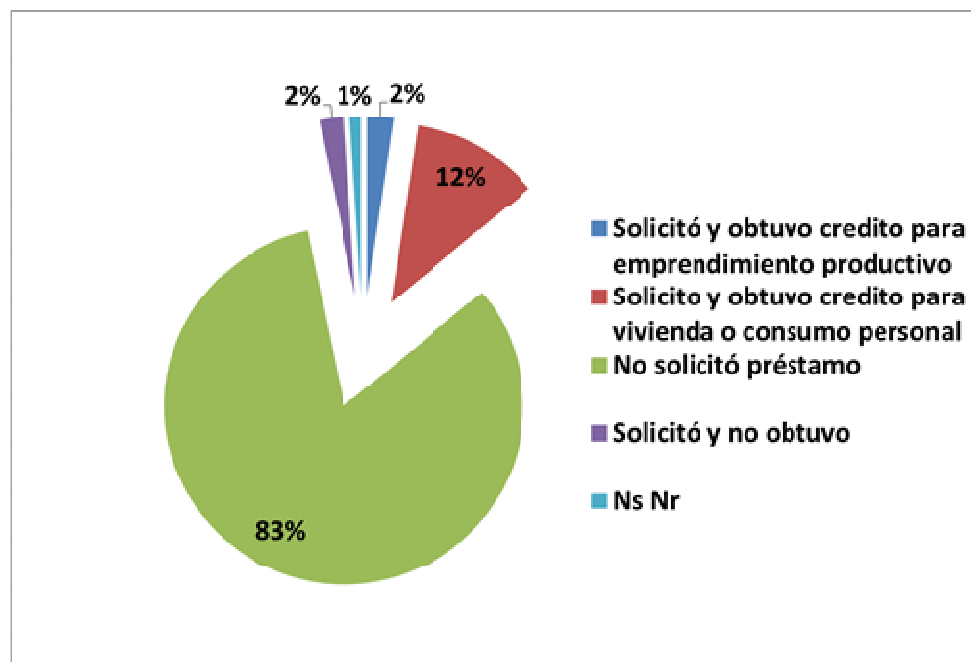
V Resultados

En esta sección determinamos cuantitativa y cualitativamente la demanda potencial de microcréditos en siete etapas, como fue señalado más arriba. El objetivo es, partiendo de la población total relevada en la EDSA, cernir aquel subconjunto que reúne las condiciones para constituirse en un potencial demandante de microcréditos o, más generalmente, de microservicios financieros, aunque en Argentina éstos equivalen prácticamente a microcréditos.

En primer lugar mostramos la distribución de la población encuestada según si solicitó crédito en los últimos 12 meses y su postura frente a solicitar en los próximos 12 meses. Luego nos focalizamos en particular en aquellos individuos que solicitaron en los últimos 12 meses y que volverían a demandar un crédito en el año siguiente:

Gráfico 5.1.

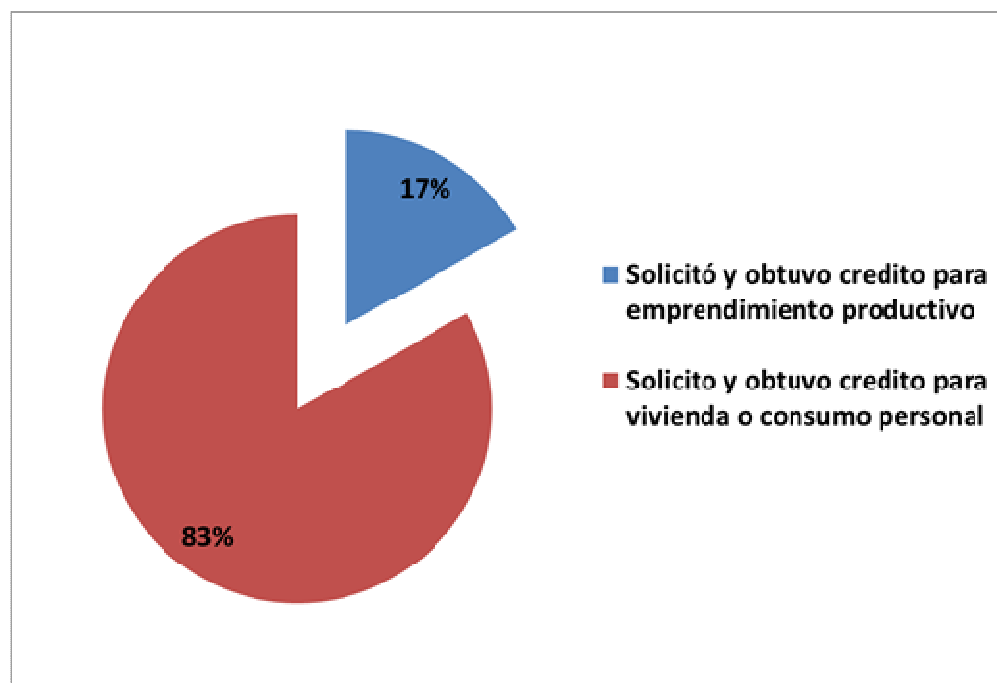
Distribución de la población encuestada (5682 individuos) de acuerdo a su posición frente al crédito en los últimos 12 meses (respuestas a la p316).



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Gráfico 5.2.

Distribución de los individuos que obtuvieron crédito en los últimos 12 meses según el destino que se le dio al mismo.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Los Gráficos 5.1. y 5.2. nos permiten apreciar que el 83% de los entrevistados por la EDSA (total) no demandó crédito en los últimos 12 meses. Lamentablemente, en esta versión de la encuesta no podemos determinar las razones detrás de ello (entre las que podrían encontrarse por ejemplo: desinterés, desconocimiento, requisitos no acordes a su situación económica, falta de garantías, montos insuficientes, altas tasas, entre otros).⁷ Solo un 14% de los entrevistados obtuvo crédito, y su aplicación fue, en el 83% de los casos, consumo y/o refacción de vivienda, mientras que casi un 3% fue para emprendimientos productivos. Un 2% solicitó crédito pero no obtuvo financiamiento, y el 1% restante no responde.

Cuando se les pregunta a los individuos acerca de la opción de solicitar un crédito actualmente, un 56% muestra desinterés (Gráfico 5.3.), aunque quizás se esconda en ese desinterés otro tipo de razones, por ejemplo, que la gente por falta de conocimiento considera que el acceso al crédito no es algo factible para su economía personal. Por su parte, un 24%

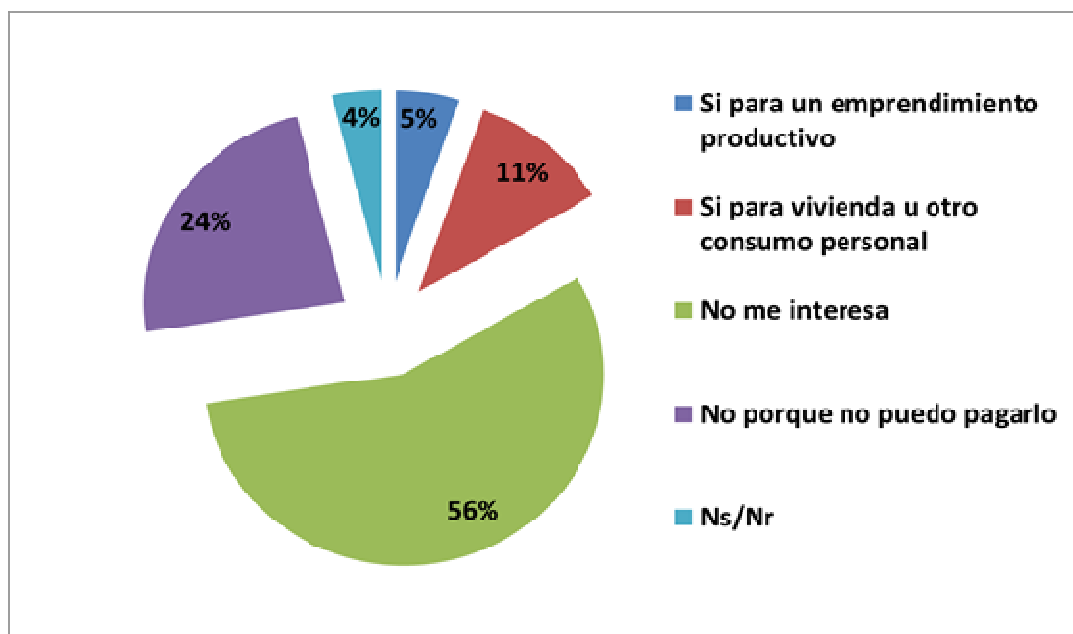
⁷ Sin embargo, en la onda 2011, a publicarse en 2012, se incluirán preguntas al respecto.

de los encuestados optaría por no demandar un crédito porque considera que no podría repagarlo. Estos respondentes, junto con una parte de aquellos que dicen no tener interés, deberían ser foco de atención para los analistas del mercado microcrediticio pues podría tratarse, en muchos casos, de una población mal informada que necesita educación financiera y así conocer las distintas opciones crediticias a las que podrían acceder.

El Gráfico 5.3. también muestra que el 5% de los encuestados solicitaría crédito para un emprendimiento productivo, cifra que se eleva al 11% para consumo y/o vivienda. Recordamos que en esta EDSA no pudo desglosarse el fin de consumo del de vivienda o refacción de vivienda. Suele ocurrir que la refacción de vivienda tiene por destino mejorar la productividad de un emprendimiento.

Gráfico 5.3.

Distribución de la población encuestada (5682) de acuerdo a su posición frente a la opción de solicitar crédito en los próximos 12 meses (respuestas a p.319)

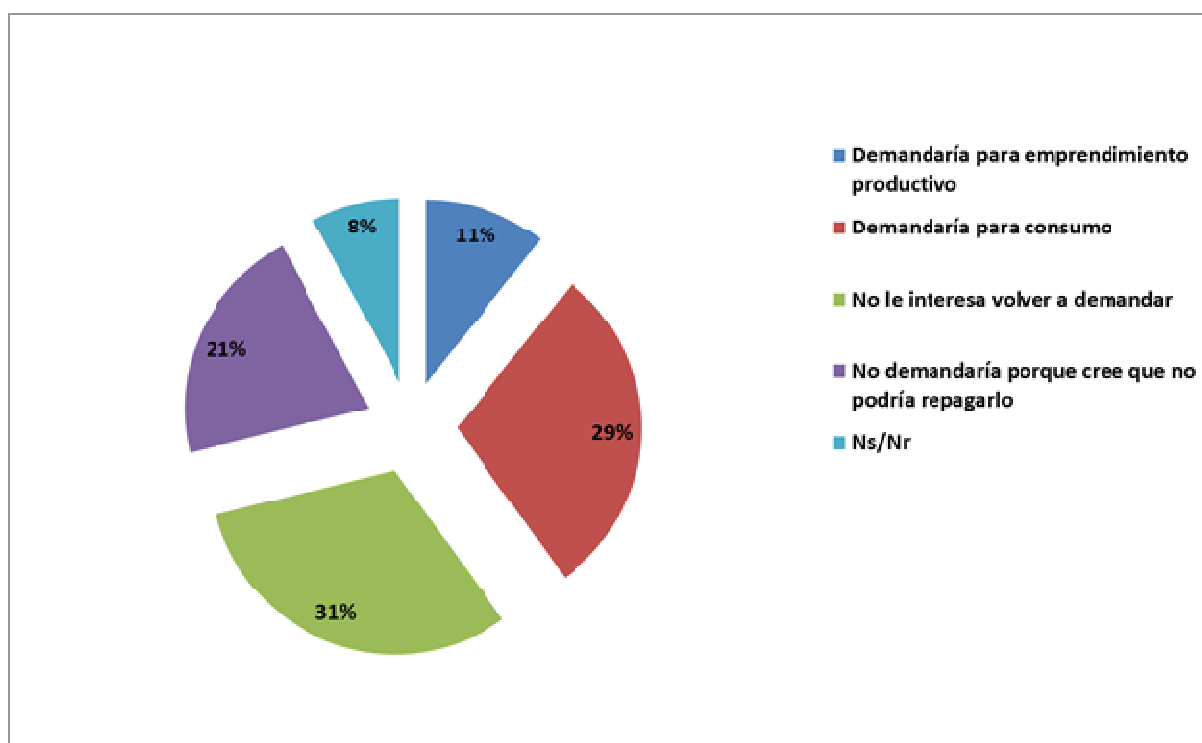


Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Finalmente, se observa aquí que el 40% de los individuos que obtuvieron crédito en el último año, están dispuestos a sacar otro (en un 11% de los casos, con fines productivos). Sin embargo un 21% de los individuos que obtuvieron un crédito con anterioridad, hoy creen que no estarían en condiciones de repagar un crédito, lo que equivale a un deterioro o a la creencia de un deterioro de su situación patrimonial. Asimismo, un 31% no demuestra interés en volver a solicitar un crédito futuro.

Gráfico 5.4.

Distribución de los individuos que obtuvieron crédito en el pasado de acuerdo a su respuesta frente a la opción de solicitar crédito en el próximo año



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

En segundo lugar, observamos el nivel de bancarización de la población encuestada y en particular de aquellos que obtuvieron crédito, aquellos que solicitaron y no obtuvieron, aquellos que solicitarían y los que no solicitarían porque creen que no podrán repagar. El Cuadro 2 resume los resultados.

Cuadro 2: Bancarización de la población encuestada según su posición frente al crédito

Para todos los encuestados	Cuenta bancaria	Tarjeta de crédito
Tiene	28%	41%
No tiene	69%	57%

8

Para todos los encuestados	Tiene Cuenta bancaria	No tiene cuenta bancaria
Tiene tarjeta de crédito	22%	19%
No tiene tarjeta de crédito	7%	52%

Cuenta bancaria	Obtuvo crédito	Solicitó y no obtuvo	Solicitaría	No solicitaría porque no puede pagarlo
Tiene	36%	27%	29%	16%
No Tiene	64%	73%	71%	84%

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

El 69% de los encuestados no tienen cuenta bancaria, hecho coincidente con otras encuestas previas que encuentran que entre el 30% y 40% de la población argentina está bancarizada. No obstante, el acceso a tarjeta de crédito es mayor, llegando al 41% de los encuestados, quizás por el hecho de que existen tarjetas de crédito como la Naranja que no obligan al individuo a tener una cuenta o paquete en un banco. Combinando ambos servicios financieros vemos que sólo un 22% de la masa encuestada cuenta con tarjeta de crédito y

⁸ Esto no suma 100% dado que no se incluyeron aquellos casos donde los encuestados responden No Sabe/ No contesta.



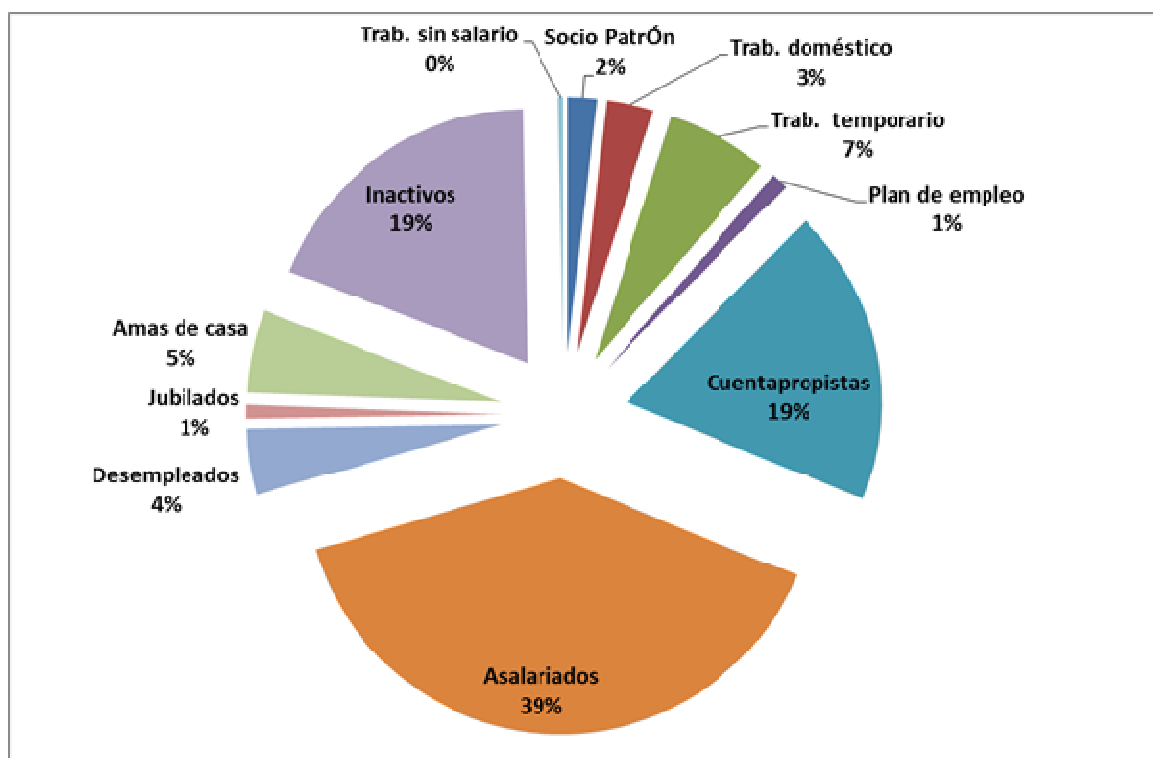
cuenta bancaria. Si nos concentramos en el estudio de aquellos que obtuvieron crédito en los últimos doce meses, vemos que únicamente el 36% tiene cuenta bancaria. Para el caso de los que solicitaron y no obtuvieron, solo el 27% tiene cuenta bancaria, lo cual es lógico y se correlaciona perfectamente con el hecho de no haber obtenido financiación y probablemente tampoco acceso a un banco. En el caso de aquellos que no demandarían porque creen no poder repagarlo, esta cifra baja al 16%.

Por su lado, el 71% de los que solicitarían crédito futuro no tiene cuenta bancaria. Es muy interesante y relevante este segmento de la población sin acceso a cuenta bancaria, porque uno de los grandes problemas en la expansión de las microfinanzas es la indisponibilidad de la cantidad de fondos necesarios que las sustenten. Permitirles a esos individuos ahorrar depositando en una IMF beneficiaría tanto al público como al desarrollo y expansión de la actividad.

En tercer lugar, nos concentramos en la distribución de los individuos que demandarían crédito a futuro según su nivel de ingresos, tipo de ocupación y condición laboral vis a vis la seguridad social (formalidad e informalidad).

Gráfico 5.5.

Distribución de los individuos que demandarían crédito en los próximos 12 meses, según ocupación⁹:



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Del análisis de la situación ocupacional de aquellos que demandarían crédito, se desprende que la primera mayoría la constituyen asalariados (39%). Esto responde probablemente a la relativa estabilidad de sus salarios y empleos. Por su parte, inactivos y cuentapropistas conforman la segunda mayoría. Haciendo foco particularmente sobre los inactivos que responden querer demandar un crédito en el futuro año, intuitivamente uno

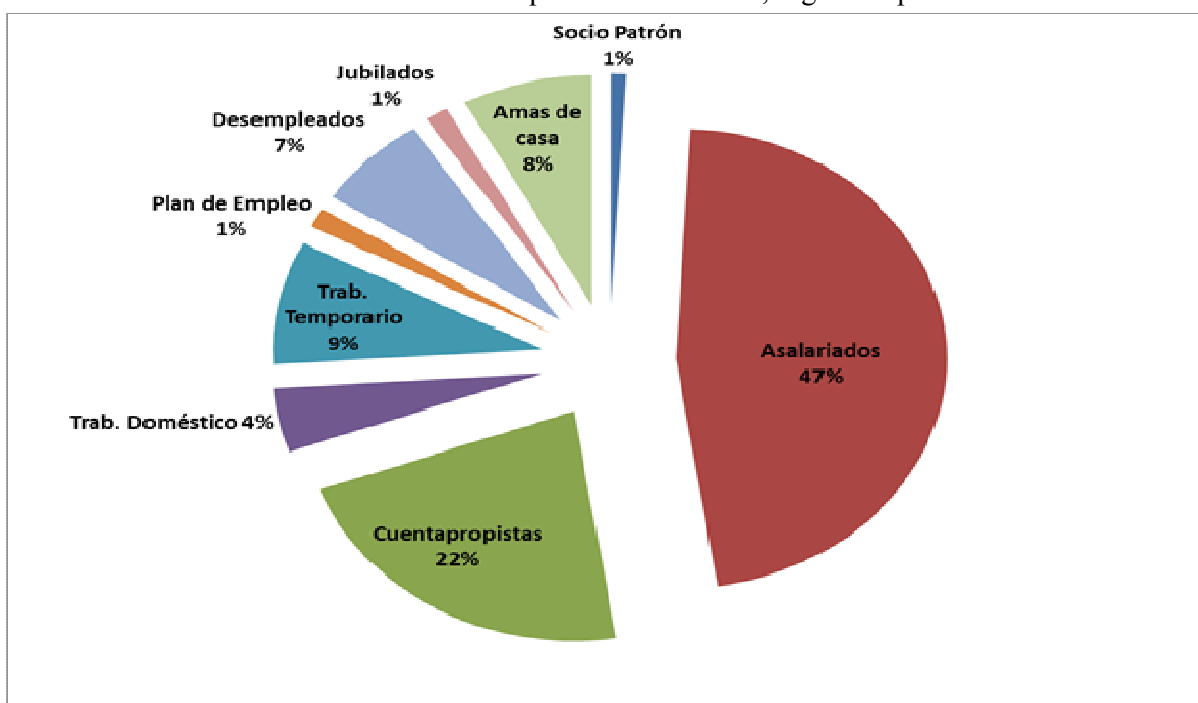
⁹ Se distinguió entre aquellos jubilados o amas de casa que están buscando trabajo de aquellos jubilados y amas de casa que no lo buscan (a estos últimos se los incluyó en la categoría inactivos). Socio-patrón solo aquellos con menos de 5 empleados.

podría suponer que se tratará de créditos para consumo, pues es una parte de la población que no trabaja ni desea hacerlo; analizando la base de datos, efectivamente eso es lo que encontramos.

Haciendo caso omiso de todos aquellos casos que superan los \$4000 en concepto de ingresos individuales por mes, nos encontramos con una distribución por tipo de ocupación e ingresos inferiores a \$4000 como describe el Gráfico 5.6.:

Gráfico 5.6.

Distribución de los individuos cuyos ingresos no superan los \$4000 y que demandarían crédito en los próximos 12 meses, según ocupación¹⁰



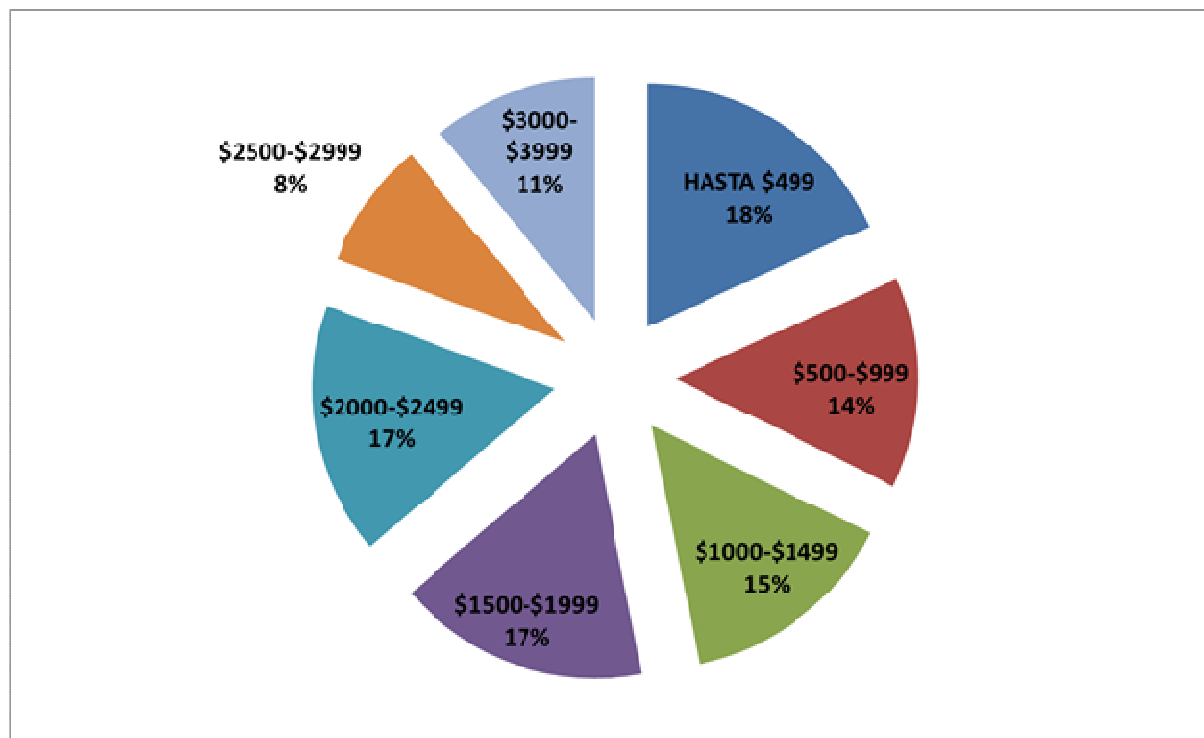
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

¹⁰ Se distinguió entre aquellos jubilados o amas de casa que están buscando trabajo de aquellos jubilados y amas de casa que no lo buscan (a estos últimos se los incluyó en la categoría inactivos). Socio-patrón solo a aquellos con menos de 5 empleados.

Hallamos que el 47% de los individuos con ingresos que no superan los \$4000 son asalariados mientras que un 22% son cuentapropistas y 9% trabajadores temporarios. Esto nos aproxima a la demanda potencial de microcréditos en tanto la restricción de ingresos sea una limitante para definir la categoría de sujeto de microcrédito según el salario mínimo o la línea de pobreza. De hecho, cuando descomponemos esta población según franjas de ingreso hasta \$4000 descubrimos que está distribuida en los distintos rangos de ingreso de forma bastante uniforme, habiendo una menor proporción de ocupados en el rango \$2500-\$2999. Lo remarcable es que el 81% de estos individuos declaran ganar menos de \$2500 (Gráfico 5.7.) hecho consistente de algún modo con el estudio del BCRA (2011) que muestra que la mayor propensión a tomar un crédito se halla en promedio en la población con ingresos medios de 2500 pesos.

Gráfico 5.7.

Distribución de los individuos que percibieron menos de \$4000 el último mes, y que demandarían crédito, según ingresos del último mes:



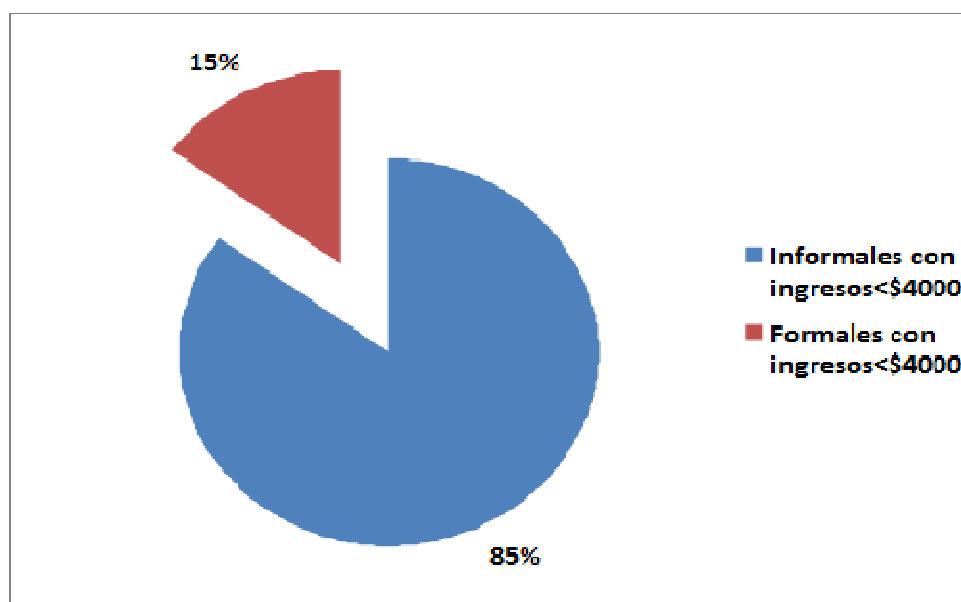
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Ahora bien, cuando descomponemos a los ocupados de menos de \$4000 de ingreso según sean formales o informales, entendiendo a éstos últimos como ocupados sin aportes o descuentos jubilatorios, sin obra social y acceso a seguro de desempleo, nos aproximamos a la población pasible de ser sujeto de un potencial microcrédito.

La distribución de la población que demandaría créditos en los próximos 12 meses según la EDSA y declara ingresos inferiores a los \$4000 es, en el 85% de los casos, informal, una característica consistente con la definición de potencial microprestatario (Grandes et al., 2010). Hay que tener en cuenta que las microfinanzas pueden constituir una herramienta muy efectiva para que el ocupado devenga formal pues, por ejemplo, mediante un emprendimiento productivo los demandantes pueden llegar a obtener ingresos estables, con lo cual el hecho de encontrar una proporción mayúscula de informales dentro de la encuesta -que cumplirían con las condiciones básicas de demandante de microcrédito-, no es un dato menor y debe ser tenido en cuenta por la política pública orientada al sector.

Gráfico 5.8.

Distribución de los individuos que percibieron menos de \$4000 el último mes y que demandarían crédito, según condición laboral



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

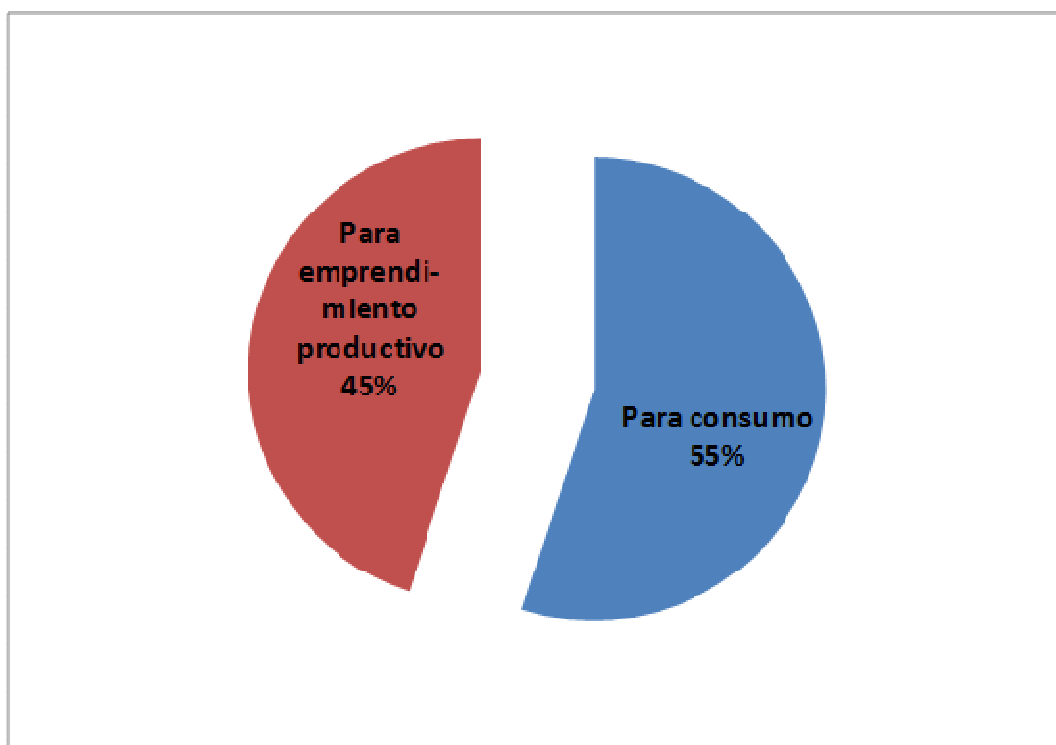
En cuarto término, efectuamos un breve análisis de sensibilidad entre ocupados formales e informales según ingresos. Más adelante construiremos dos demandas potenciales de microcréditos: la primera de ellas sólo considerará formales e informales que declaran ingresos inferiores a los \$2000, mientras que la segunda ampliará el rango hasta los \$4000. Por el momento, solo nos limitaremos a decir que del total de informales que demandarían un crédito y declaran ingresos inferiores a los \$4000, el 74% se ubica en el rango de los \$0.-\$2000. Este porcentaje desciende al 47% para el caso de los formales y esto resulta lógico puesto que prevalecen los asalariados en blanco.

En quinto término, obtenemos la distribución de los desempleados que demandarían crédito y declaran ingresos familiares que no superan los \$4000, según el tipo de crédito que tomarían. Esto es importante y es tenido en cuenta por el trabajo del PNUD (2005), puesto que un desempleado puede devenir un potencial asalariado o cuentapropista si regresa a la fuerza de trabajo y lo hace a través de un crédito especialmente productivo que, según el Gráfico 5.9., sería un no despreciable 45% del total de desempleados en esas condiciones de ingresos por hogar. El límite de 4000 pesos por hogar es subjetivo pero ejercicios de sensibilidad nos muestran que la descomposición por finalidad del crédito no se altera significativamente¹¹.

¹¹ Estos ejercicios están disponibles a pedido del lector.

Gráfico 5.9.

Distribución de los desempleados con ingreso familiar < \$4000 que demandarían crédito según finalidad



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

En sexto término, finalmente estamos en condiciones de cuantificar la demanda potencial de microcréditos en la Argentina según la EDSA 2010. Algunas consideraciones preliminares son necesarias antes de explicitar los resultados de nuestras estimaciones.

1-Fue necesario ponderar cada individuo de la muestra para ver su representatividad a nivel país. (Variable Pondera _ país_10, construida por el Observatorio de la Deuda Social Argentina de la UCA). Esta ponderación expande la muestra a la población según su participación en cada región o aglomerado urbano.

2-Se estima la demanda potencial de microcréditos tomando en cuenta en primer lugar ocupados formales e informales con ingresos menores a \$2000, y luego se relaja dicha restricción, al expandir la demanda para todos aquellos formales e informales con ingresos menores a \$4000. Esto corrige implícitamente un posible sesgo a la sub o sobre declaración de ingresos, i.e. un individuo que declare \$2000 podría con cierta probabilidad obtener uno de \$4000 y otro que percibe \$4000 pero está sobreestimado porque, por ejemplo, confunde ventas con ingresos netos, podría con cierta probabilidad obtener uno equivalente a la mitad.

3-Desempleados: solo se consideran relevantes aquellos donde el ingreso familiar es menor a \$4000. Se omite entonces aquellos casos donde el ingreso familiar supera los \$4000.

Los cuadros 3 y 4 muestran la demanda potencial de microcréditos en Argentina 2010 según el rango de ingresos considerado. Denominamos “Escenario 1” al de ingresos hasta \$2000 y “Escenario 2” al de ingresos hasta \$4000. Esto indica que dicha demanda estaría situada entre 660,000 y 910,000 individuos aproximadamente. Vale la pena aclarar que estas cifras no tienen en consideración aquel segmento de la población que responde que no tomaría un crédito porque no sabe si podrá repagarlo. Investigar este fenómeno será sujeto de un próximo trabajo de investigación.

Por otra parte, se observa en ambos cuadros que aproximadamente un tercio de los microcréditos potenciales serían para fines de consumo y otros dos tercios para consumo y/o vivienda. Finalmente, ligeramente más de la mitad son ocupados informales y casi el 10% desempleados, lo que habla de la precariedad de las personas que posiblemente tomarían un microcrédito.

Cuadro 3: Demanda potencial de microcréditos en 2010 con ingresos (Y) menores a \$2000 mensuales

Informales de Y <2000 que demandarían crédito para emprendimiento	171.975
Informales de Y <2000 que demandarían crédito para consumo	361.253
Formales de Y <2000 que demandarían crédito para emprendimiento	11.294
Formales de Y <2000 que demandarían crédito para consumo	27.034
Desempleados con Y familiar <4000 que demandarían crédito para emprendimiento	50.183
Desempleados con Y familiar <4000 que demandarían crédito para consumo	39.162
DEMANDA POTENCIAL DE MICROCREDITOS (Escenario 1)	660.901

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Cuadro 4: Demanda potencial de microcréditos en 2010 con ingresos (Y) menores a \$4000 mensuales

Informales de Y <4000 que demandarían crédito para emprendimiento	250.639
Informales de Y <4000 que demandarían crédito para consumo	471.356
Formales de Y <4000 que demandarían crédito para emprendimiento	22.464
Formales de Y <4000 que demandarían crédito para consumo	75.878
Desempleados con Y familiar <4000 que demandarían crédito para emprendimiento	50.183
Desempleados con Y familiar <4000 que demandarían crédito para consumo	39.162
DEMANDA POTENCIAL DE MICROCREDITOS (Escenario 2)	909.685

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Finalmente, en la última parte de esta sección nos ocupamos de presentar los perfiles de la demanda potencial estimada bajo el escenario 2 según diversos aspectos cualitativos de la demanda potencial de microcréditos, a saber, tipo de ocupación, aglomerado de residencia, inclusión financiera (i.e. bancarización), sexo, edad y la recepción de planes sociales.

a) Según actividad laboral y formalidad o informalidad

Cuadro 5: Distribución de los ocupados informales con ingresos menores a \$4000, que demandarían crédito en el próximo año

Asalariados del sector público	2,00%
Asalariados del sector privado	20,00%
Total Asalariados	22,00%
Cuentapropista profesional	1,00%
Cuentapropista no profesional	44,00%
Total Cuentapropistas	45,00%
Trabajador doméstico	11,50%
Trabajador temporario	19,00%
Trabajador sin salario	1,00%
Plan de empleo	1,50%
Total informales con ingreso < \$4000, que demandarían crédito	100,00%

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

La mayor proporción de informales se halla en el rubro cuentapropistas, lo cual es completamente lógico, pues evitar formalidad en ese sector es bastante sencillo.

Cuadro 6: Distribución de los ocupados formales con ingresos menores a \$4000, que demandarían crédito en el próximo año

Socio patrón	2,94%
Asalariados del sector público	26,47%
Asalariados del sector privado	55,88%
Total Asalariados	82,35%
Cuentapropista profesional	0,00%
Cuentapropista no profesional	5,88%
Total Cuentapropistas	5,88%
Trabajador doméstico	2,94%
Trabajador temporario	5,88%
Trabajador sin salario	0,00%
Plan de empleo	0,00%
Total formales con ingresos < 4000, que demandarían crédito el próximo año	100,00%

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Como era previsible encontrar, los demandantes potenciales de microcrédito formales se ubican en su gran mayoría como asalariados.

Luego, agrupando ocupados formales e informales se obtiene la siguiente distribución, en el Cuadro 7. De este cuadro concluimos entonces que la primera mayoría de potenciales demandantes de microcrédito la constituyen cuentapropistas, seguidos por asalariados y trabajadores temporarios o domésticos. Los patrones son los que menos solicitarían crédito.

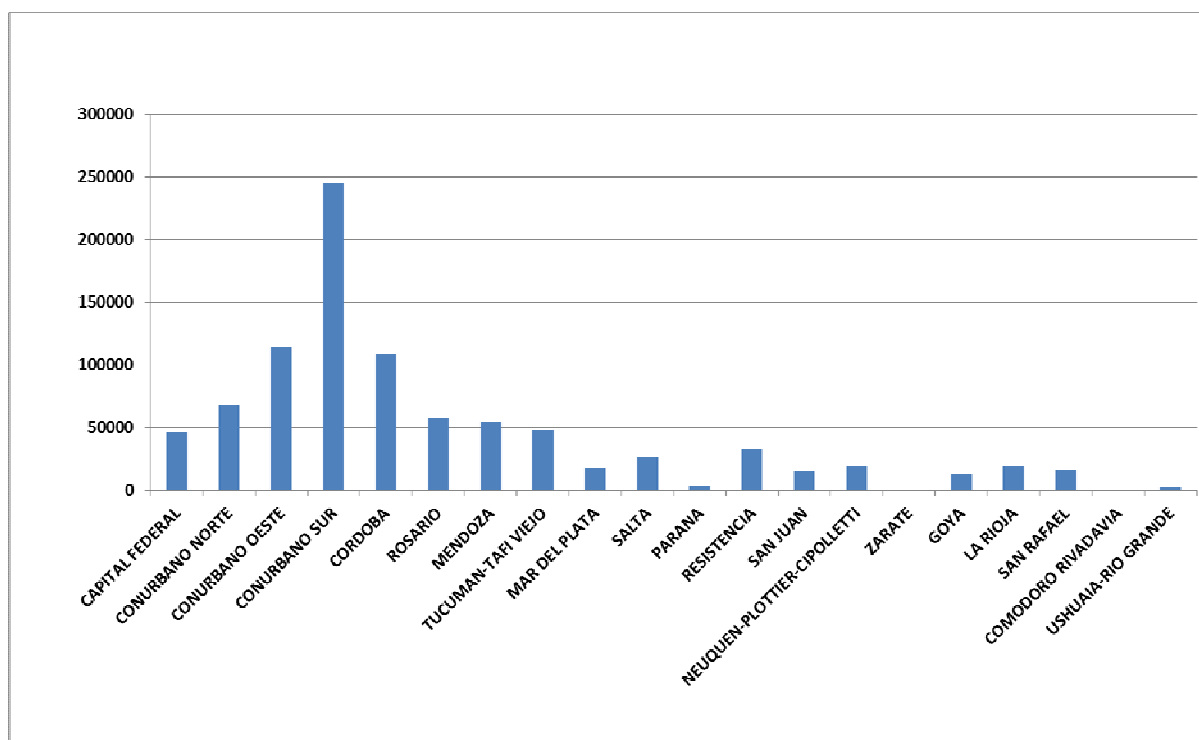
Cuadro 7: Distribución de los formales e informales con Y<\$4000, que demandarían crédito, según ocupación

Socio patrón	0,43%
Asalariados del sector público	5,56%
Asalariados del sector privado	25,21%
Total Asalariados	30,77%
Cuentapropista profesional	0,85%
Cuentapropista no profesional	38,46%
Total Cuentapropistas	39,32%
Trabajador doméstico	10,26%
Trabajador temporario	17,09%
Trabajador sin salario	0,85%
Plan de empleo	1,28%
Total formales e informales con ingresos<4000, que demandarían credito en el próximo año	100,00%

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

b) Según aglomerados donde reside la demanda potencial de microcréditos:

Gráfico 6.1. Distribución de la demanda potencial de microcréditos por aglomerados urbanos



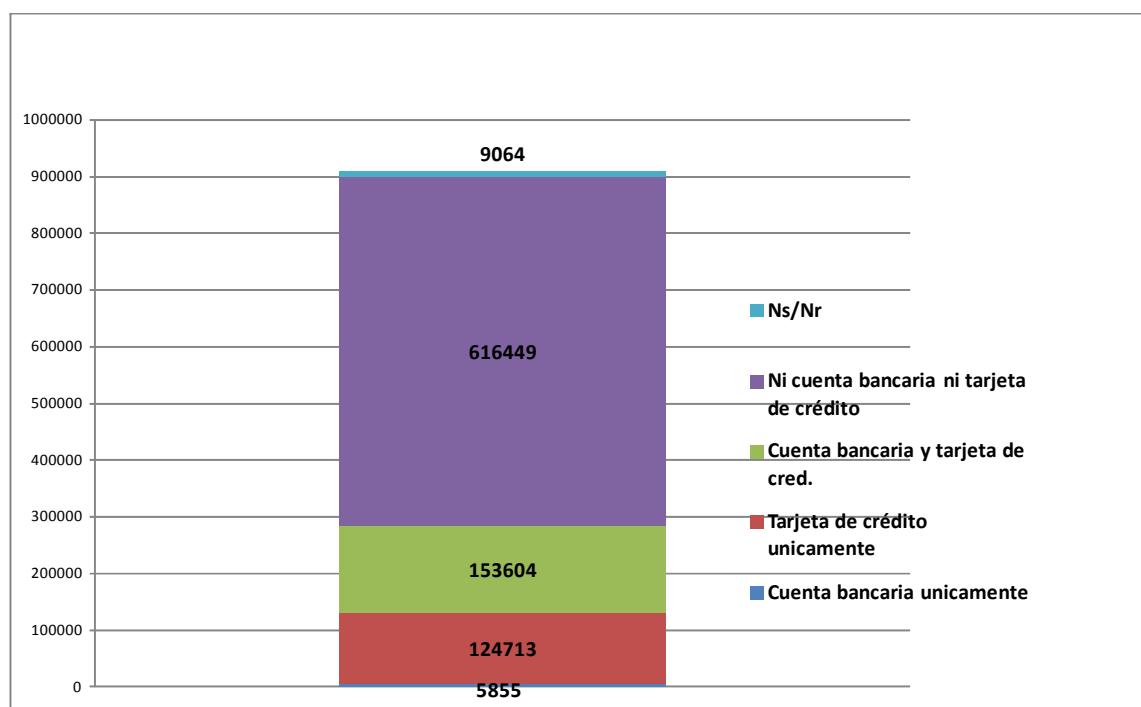
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

El Gráfico 6.1 arroja que la demanda potencial de microcréditos se concentra, de forma realmente pronunciada, en el Conurbano Sur (26,96%), seguido del Conurbano Oeste (12,61%), Córdoba (11,88%), Conurbano Norte (7,48%), Rosario (6,32%) y Mendoza (6,03%). La importancia de la potencial demanda en el interior del país sugiere la necesidad de federalizar la oferta y de que las políticas públicas acompañen en tal dirección (el FONCAP y la CONAMI ya vienen trabajando en este sentido).

c) Según nivel de inclusión financiera:

Gráfico 6.2.

Nivel de inclusión financiera de los demandantes potenciales de microcrédito.



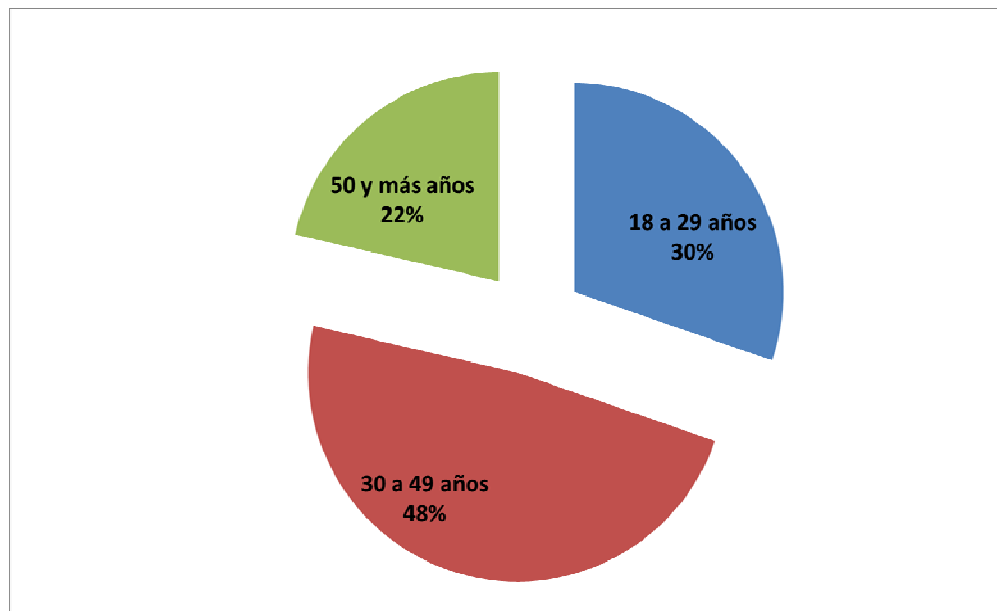
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

En conformidad con lo hallado más arriba (ver página 12)., el 67,8% de los individuos que constituyen la demanda potencial de microcréditos no tienen acceso a una cuenta bancaria ni, peor aún, a una tarjeta de crédito. Es decir, que su nivel de inclusión financiera es muy bajo o casi nulo, lo cual justificaría la intervención de las IMFs para cubrir esa brecha. Sólo el 16,9% de los potenciales demandantes de microcrédito cuentan con tarjetas de crédito y cuenta bancaria. El 13,71% únicamente con tarjeta de crédito. Y el 0,64% posee únicamente cuenta bancaria. Esto confirma la teoría de que es necesario llegar a los más pobres con una oferta de servicios financieros.

d) Según edad

Gráfico 6.3.

Distribución de la demanda potencial de microcréditos según el rango de edad.



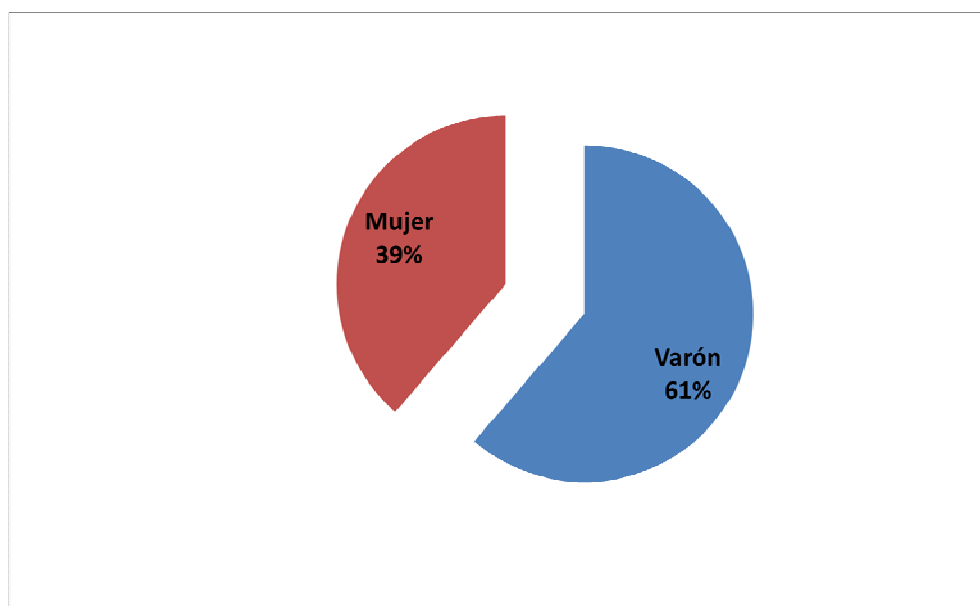
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010)

Prácticamente la mitad de la demanda potencial de microcréditos se halla en el rango comprendido por: 30-49 años. Lo cual es completamente lógico, pues abarca el período de mayor actividad laboral de los individuos y la mayor propensión a endeudarse.

e) Según sexo

Gráfico 6.4.

Distribución de la demanda potencial de microcréditos por sexo



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010).

Aquí observamos que, si bien la demanda potencial de microcréditos está constituida por una mayoría de hombres, el rol de la mujer como solicitante futuro y prospectivo de este tipo de créditos no es menor; de todas formas esta información está en consonancia con las características propias del mercado laboral, donde tienden a corroborarse estas proporciones de hombres y mujeres ocupados

(Ver Barómetro de la Deuda Social Argentina, UCA, 2011).

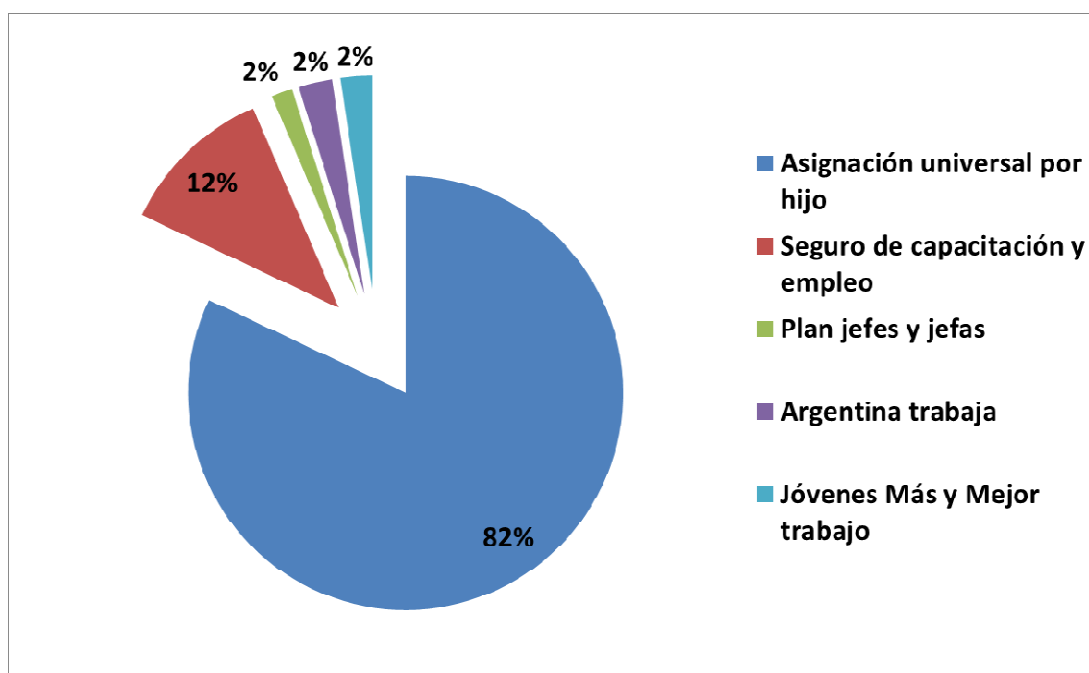
f) Según tipo de plan social que recibe

¿Por qué consideramos relevante investigar el acceso a planes sociales y su relación con la propensión a tomar un microcrédito en el futuro? Pues porque suele argumentarse que la presencia de planes sociales actúa como desmotivador del desarrollo de una conducta emprendedora entre los individuos. En nuestro trabajo, sin embargo, se observa que sólo el 13% de los demandantes potenciales de microcrédito reciben alguno de estos beneficios

sociales. Y entre los beneficiarios, es decir en ese 13%, es destacable la Asignación Universal por Hijo (AUH) que se lleva el 82% del total como muestra el Gráfico 6.5.

Gráfico 6.5.

Distribución de la demanda potencial de microcréditos que accede a algún plan social, según el plan al que tiene acceso.



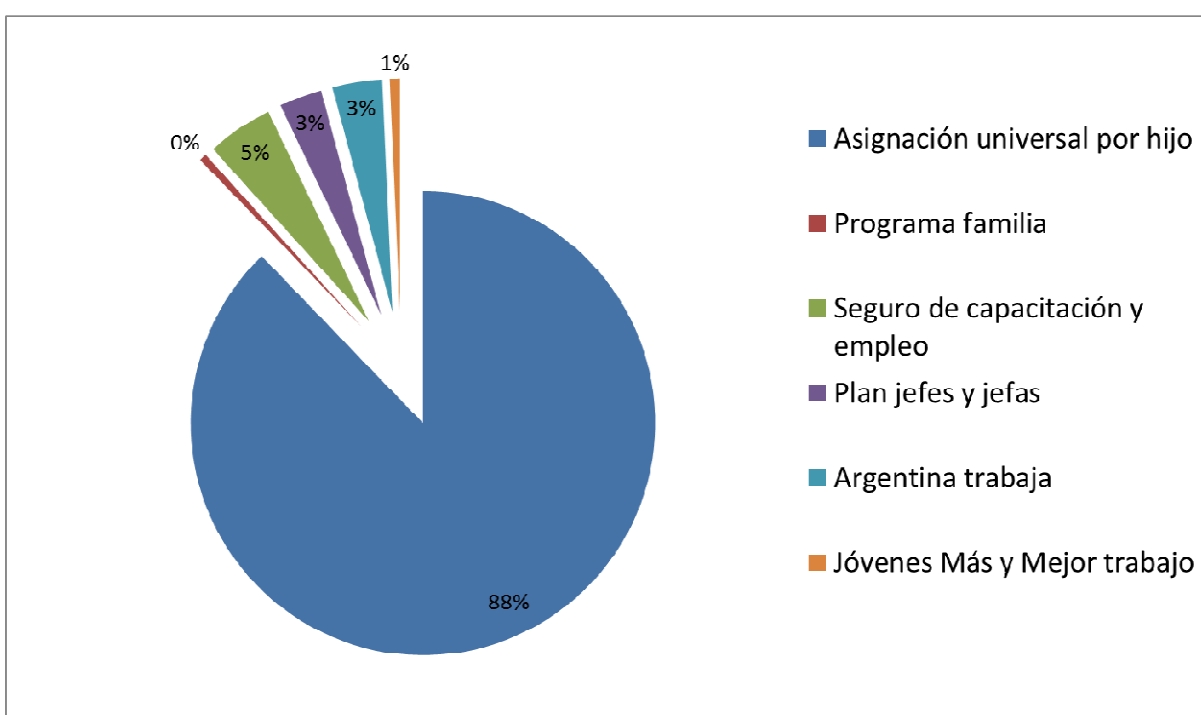
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010).

Por ello, también es importante analizar si entre los factores por los cuales a los individuos no les interesaría demandar un crédito, i.e. en la población total, está el hecho de recibir la asistencia de algún plan social. Podemos observar que del total de individuos que respondieron no estar interesados en demandar un crédito en los próximos 12 meses, solo el 21% recibe alguno de estos planes sociales. Y de este 21%, el 88% recibe la Asignación Universal por Hijo. Con lo cual la falta de interés o motivación debe buscarse en otros factores tales como el costo, la cantidad o las barreras de acceso al crédito, pues no alcanza a

ser explicada simplemente por la presencia de planes sociales. Más aún, la AUH sería un incentivo a tomar prestado y comenzar una actividad laboral, por ejemplo a través de un microcrédito.

Gráfico 6.6.

Distribución de los individuos que no demandarían crédito porque no les interesa y reciben algún plan social, según el plan que reciben.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010).

VI Conclusiones

En este trabajo nos propusimos identificar la demanda potencial de microcréditos en la Argentina así como también la caracterización de sus perfiles bajo diferentes aspectos cualitativos, tanto socioeconómicos como demográficos. Conocer la demanda potencial

puede resultar de gran valor para el sector, las IMFs, los hacedores de política y organizaciones internacionales interesadas en promocionar el desarrollo sectorial. Como se mencionó, las microfinanzas aún están subdesarrolladas en la Argentina y el clima de negocios para el sector no es el más propicio.

Los resultados más salientes del estudio son los siguientes:

La demanda potencial de microcréditos en Argentina oscilaría entre 660.901 y 909.685 individuos, según el rango de ingresos considerado como referencia en el análisis y la distribución ocupacional de los encuestados.

La demanda potencial de microcréditos, tomando la versión expandida (ingresos individuales de hasta \$4000), está constituida por un 39,32% de cuentapropistas, 30,77% de asalariados, 17,09% de trabajadores temporarios, 10,26% trabajadores domésticos, 1,28% individuos con planes de empleo, 0,85% trabajadores sin salario y por último 0,43% socios o patrones. Esta población es un 85% informal, es decir no cuenta con aportes ni descuentos jubilatorios, obra social ni acceso a un seguro de desempleo en caso de perder el empleo. Es destacable también que aproximadamente un 10% de los potenciales demandantes son desempleados.

Dentro de la demanda, aquella para vivienda o consumo supera la de fines productivos, siendo de 70% contra 30% respectivamente. Sospechamos que ello puede explicarse por el comportamiento de los hogares en 2010, año caracterizado por un boom de consumo en la Argentina y porque podría ocurrir que numerosas personas que tomarían un crédito para vivienda no lo considerarían productivo a pesar de que podría serlo en caso de que la refacción de la vivienda tenga como fin último mejorar la productividad/rentabilidad de un negocio hogareño. No obstante, la EDSA 2011 permitirá desagregar los créditos para consumo de los créditos para vivienda.

Geográficamente, la demanda potencial se concentra en el Conurbano Bonaerense Sur, Conurbano Bonaerense Oeste, Córdoba, Conurbano Bonaerense Norte, Rosario y Mendoza, en ese orden.

De los 909.685 individuos que constituyen la demanda potencial de microcrédito, 269.236 demandaron crédito en el pasado (245.453 de hecho lo obtuvieron). En otras palabras, 73% de la demanda potencial restaría insatisfecha. Un sexto de esos 909.685 tiene acceso a cuenta bancaria y tarjeta de crédito, lo que denota un bajísimo grado de bancarización en la población objetivo.

Asimismo, la demanda potencial de microcréditos está constituida por un 61% de individuos ocupados (o desempleados) de sexo masculino cuya participación por rango etéreo es la siguiente: 30% de individuos en la franja 18-29 años; 49% de individuos entre 30-49 años; y por último, 21% de individuos con 50 años o más.

Finalmente, de los 909.685 demandantes potenciales de microcrédito, 119.069 (13% de la demanda potencial de microcréditos) reciben alguno de los siguientes planes sociales: Asignación universal por hijo (82%); Seguro de capacitación y empleo (12%); Plan jefes y jefas (2%); Argentina trabaja (3%); Jóvenes Más y Mejor Trabajo (2%). Y de los individuos que NO demandarían crédito porque no les interesa en la población total relevada por la EDSA solo el 21% recibe alguno de los siguientes planes sociales en el siguiente orden: Asignación universal por hijo (88%); Programa Familia (1%); Seguro de capacitación y empleo (5%); Plan jefes y jefas (3%); Argentina trabaja (3%); Jóvenes Más y Mejor Trabajo (1%). Esto demuestra que los planes sociales no son un desincentivo a tomar un crédito en el futuro ya sea para fines productivos, consumo o vivienda.

Bibliografía:

Crouzel, R., 2009, ¿Por qué las microfinanzas no se desarrollan con más éxito en Argentina?, IDLO Microfinance Research Paper, May.

Curat P, Lupano J., Adúriz I. 2006, Demanda potencial por microcréditos en el Conurbano Bonaerense, Fundación Andares, www.fundacionandares.org

Denes, A., Maya, C., Repetto, G. y Grosman, N., 2011. El uso simultaneo del crédito formal, informal y el desahorro: Explorando el comportamiento financiero de los hogares argentinos. Banco Central de la República Argentina.

Grandes, M., Martiarena, A., Fariña, F. 2010. ¿Y donde está la demanda? Una nueva metodología para cuantificar y caracterizar la demanda potencial por microcréditos en Argentina. Documento de Trabajo de la Escuela de Negocios de la UCA 5.

Navajas, S. y Tejerina, L., 2006. Microfinance in Latin America and the Caribbean: Connecting Supply and Demand. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2005. Las microfinanzas en Argentina. Naciones Unidas.

Pontificia Universidad Católica Argentina, 2011. Barómetro de la Deuda Social Argentina, Educa. www.uca.edu.ar

The Economist Intelligence Unit, 2010. Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanza. . www.eiu.com.