UCA
Pontificia Universidad Católica Argentina
Biblioteca digital
de la Universidad Catolica Argentina

Grandes, Martín ; Carballo, Ignacio Esteban

Nuevas estimaciones de la demanda potencial de Microcréditos Argentina en 2011

Documento de Trabajo Nº 9
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., Carballo, I. E. (2013). *Nuevas estimaciones de la demanda potencial de microcréditos Argentina en 2011* [en línea] Documento de trabajo No. 9. Escuela de Negocios. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina. Disponible en: http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/investigacion/nuevas-estimaciones-demanda-potencial.pdf [Fecha de consulta: ….]

Pontificia Universidad Católica Argentina

Santa María de los Buenos Aires

Escuela de Negocios

Documento de Trabajo Nro. 9

UCA

Facultad de Ciencias Económicas

Escuela de Negocios

Nuevas estimaciones de la demanda potencial de Microcréditos Argentina en 2011

Martín Grandes

Ignacio Esteban Carballo

Los autores del presente trabajo 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.

Nuevas estimaciones de la demanda potencial de Microcréditos Argentina en 2011

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

Ignacio Esteban Carballo, Investigador del Centro de investigación Aplicada, 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 2011 para 5713 hogares estratificados en la Argentina. Los principales resultados del estudio arrojan que habría entre 1.636.366 y 2.080.187 demandantes potenciales de microcrédito en el periodo 2011, lo cual refleja un incremento del 27% en contraste a la estimación en base al 2010. Solo un 21% demandaría microcréditos para emprendimientos productivos, mientras que el 79% restante para vivienda o consumo, predominando el crédito para vivienda en mayor proporción. La misma, se compone mayormente por asalariados y cuentapropistas, la mitad informal, casi simétricamente distribuida en los rangos etarios de 18 a 34 y 35 a 59 años, un 57% de sexo masculino, no bancarizados en un 44% y que habitan en el Conurbano Bonaerense (principalmente en el Sur), Córdoba, Tucumán, Rosario y Mendoza en ese orden de importancia.

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

* Los autores agradecen los comentarios de Patricia García de Luca, Herberto Olmos, Alicia Pereson, Alicia Caballero, Eduardo Donza y los participantes de distintos seminarios donde este trabajo fuera presentado.

Índice

I. Introducción……..…….4

II. Antecedentes……..……..5

III. Metodología…….....8

III.1. Nuestro bloque de inclusión financiera…….……9

IV. Hacia la demanda potencial de microcréditos……..…10

IV.1. ¿Qué es un microcrédito?.....11

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……..……44

Bibliografia……..48

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 (Morduch, 1998; Quibria, 2012).

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 microcrédito (BID, 2006; The Economist Intelligence Unit, 2010; Reed 2011) ,hecho motivado por la existencia de ciertos obstáculos tanto a la expansión de la oferta (Crouzel, 2009) como a la demanda (Grandes et al., 2010) , entre los que se encuentran a nuestro entender: los problemas de información asimétrica (Zander, 1994), la falta de fondeo, el tratamiento impositivo a los microprestatarios especialmente a los informales, los elevados costos laborales (Foltz, 2004), la escasa o nula regulación de las entidades que operan en el sector (IMFs de aquí en adelante), la ausencia de colateral o garantías (Boucher et al.,2007), 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 2007, con observaciones del año 2006 y limitado al Gran Buenos Aires (Curat et al, 2006) 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.

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 información del potencial demandante de microcrédito.

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), y el de la Fundación Andares (Curat, Lupano y Gineste, 2006) Como antecedente directo, por supuesto,

"¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en la Argentina? Nuevas estimaciones" (Grandes y Satorre, UCA. 2011).

En primer término, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2005) estimó la demanda potencial de productos microfinancieros en Argentina y su grado de satisfacción. En particular, abarcó 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) estimó 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%) que sólo toman 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 fue 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, el trabajo 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) en prospectiva.

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.

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.

Nuestro primer estudio, "¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en la Argentina? Nuevas estimaciones" (Grandes y Satorre, UCA. 2011), se basó (al igual que éste) en una encuesta anual, basada en una muestra estratificada de los principales aglomerados urbanos de la Argentina e incluyó preguntas prospectivas que luego fueron cruzadas con características socioeconómicas y demográficas de los hogares para delimitar los perfiles de la demanda potencial de microcréditos. Se estimó así, entre 660,000 y 909,000 demandantes potenciales de microcréditos, un sexto de los cuales estaba bancarizado (con cuenta bancaria y tarjeta de crédito), y en su mayoría ocupados informales (casi 70%, pero utilizando un criterio muy rígido de formalidad). Por otro lado, se halló que la mayor proporción de demanda potencial fue por consumo o vivienda que para destinar a un emprendimiento productivo. Esta demanda se localizó principalmente en Conurbano Sur y

Oeste, luego Córdoba y Rosario. Asimismo, se encontró que el 24% de los respondientes no tomaron crédito por miedo a no pagar (siendo esta una posible fuente adicional de demanda). Sin embargo, y a diferencia del presente estudio, no se pudo identificar las razones por las que un hogar o individuo no deseaba tomar un crédito; la metodología utilizada para caracterizar la informalidad (como veremos en la sección 5) fue rígida en contraste con la utilizada en esta nueva versión incluyendo en esta oportunidad un mayor conjunto de trabajadores formales, y no se obtuvieron conclusiones sobre las características ocupacionales.

III- Metodología:

III.1- Nuestro Bloque de Inclusión Financiera en la EDSA

En este trabajo 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 2011, elaborada por el Observatorio de la Deuda Social Argentina, UCA.[1]

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_2011.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 2011 se relevaron 5.713 hogares

[1] Para un estudio más detallado de esta nueva metodología, véase "¿Y dónde está la demanda? Una nueva metodología para cuantificar y caracterizar la demanda potencial por microcréditos en Argentina" Grandes, Martiarena y Fariña (2010)

(31 hogares más que en 2010). El entrevistado coincide generalmente con el jefe de hogar aunque en ocasiones se pueden entrevistar a más de una persona por hogar. El 2011 fue el segundo año consecutivo que la EDSA incluye el bloque de inclusión financiera. Agregando dicho año la separación de crédito de consumo del de vivienda, y agregando respuestas a por qué razones no tomaría un crédito o microcrédito un individuo

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

Cuadro 1: Bloque de Inclusión Financiera de la EDSA 2011

INCLUSIÓN FINANCIERA

PARA TODOS LOS ENTREVISTADOS

254. 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	1	Si, para vivienda	2	Si, para consumo personal	3	No solicitó préstamo (PASA A 257)	4	Solicitó y no obtuvo (PASA A 257)	5	Ns/Nr (PASA A 257)	9

255. *SOLO PARA LOS QUE RECIBIERON PRÉSTAMO O CRÉDITO* **¿Quién o qué institución le otorgó el préstamo o el crédito?** (ESPONTÁNEA)

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

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

257. *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	1	Si, para vivienda	2	Si para consumo personal	3	No tomaría *(SIGUE EN P258)*	4	Ns/nr	9

PASAR A P259

258. ¿Por qué cree no tomaría un préstamo? *(ESPONTÁNEA. ESPERAR Y REGISTRAR PRIMERA REPUESTA)*

No lo necesito / no me interesa	1	Falta de garantías solicitadas por el banco	6
Altas tasas de interés	2	Tipo de garantías solicitadas	7
Montos escasos	3	No podría pagar las cuotas	8
Plazos de devolución no convenientes	4	Otras:.....	9
Miedo o desconfianza a las instituciones financieras	5		

Fuente: Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011).

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.
- Luego, 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**.**
- Finalmente, en caso de que el entrevistado indique que no desea solicitar un crédito en el año venidero, nuestra encuesta 2011 permite identificar las razones de dicha respuesta, donde el entrevistado mencionará, si las conoce, las causas por las que no demandaría.

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?

La definición de microcrédito ha evolucionado con el correr de los años. Por lo general son pequeños préstamos otorgados a personas de bajos ingresos, micro-empresas rurales o urbanas, o bien a aquella porción de la población excluida del sector financiero formal debido a la existencia de mercados financieros incompletos y otras barreras al acceso (PNUD, 2005; Curat *et al.*, 2006, www.cgap.org). En un sentido más amplio, de acuerdo con la Comisión Nacional de Microcrédito del Ministerio de Desarrollo Social de Argentina, el microcrédito representa cualquier préstamo a un individuo / hogar que no sea superior a 12 salarios mínimos, pero no se limitan únicamente a las microempresas o micro-emprendimientos (Art. 2 Ley 26.117). Dado que ciertos préstamos otorgados a la vivienda terminan teniendo un propósito empresarial (y al revés), o incluso mejoran el bienestar de los hogares por medio de la suavización del el consumo en el tiempo (véase, por ejemplo www.cgap.org o Grandes et al, 2010), hemos decidido adoptar una definición amplia de microcrédito la cual no se limita solo a la microempresa, sino también a los préstamos para vivienda y orientados al consumo. Naturalmente, una clara distinción en el uso del préstamo podría ser cuestionable si tenemos en cuenta el problema de la fungibilidad del dinero (Dale y Pischke von, 1980).

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 según ingresos, status de la categoría ocupacional en 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 o informal de la economía o ser desocupado. En esta oportunidad, hemos modificado el criterio de caracterización de la formalidad e informalidad. De este modo, como veremos en la sección 5, la mitad de los sujetos pasibles de microcréditos 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 ($2.300/$4.600 al año 2011 respectivamente). El criterio de la línea de pobreza es utilizado, en entre otros, por Navajas y Tejerina (2006). 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 $2.300 pesos puede estar declarando e.g. la mitad de sus ingresos actuales, así como uno que declara $4.600 puede estar sobreestimándolos al confundir ingresos con ventas.[2]
3) Para el caso de los desocupados solo nos ocuparán aquellos casos donde el ingreso familiar no supere los $4600.
4) Demandar microcrédito con fines productivos o bien para consumo o vivienda (categorías que podemos separar dado que 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:

[2] Ver también, World Bank Institute (2005), Ch 5, *"Measurement error occurs in all survey data; we know, for instance, that households underreport income and expenditure, which tends to overstate the degree of poverty…"*

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 $4.600, según características ocupacionales (asalariados, cuentapropistas, patrones, etc.), formalidad e informalidad.
4. Se realizó un análisis de sensibilidad de trabajadores formales e informales con ingresos menores a $2.300 o menores a $4.600 respectivamente.
5. Se identificaron los desempleados que declaran ingresos familiares menores a $4.600 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 describir los perfiles de esa demanda potencial de microcréditos caracterizándola según: ocupación, aglomerados donde residen, nivel de inclusión financiera, sexo, edad, régimen y estilo de vivienda, y por último su acceso a algún plan social (este último atributo suele tomarse a priori como desmotivador de la actividad microemprendedora).

V. Resultados

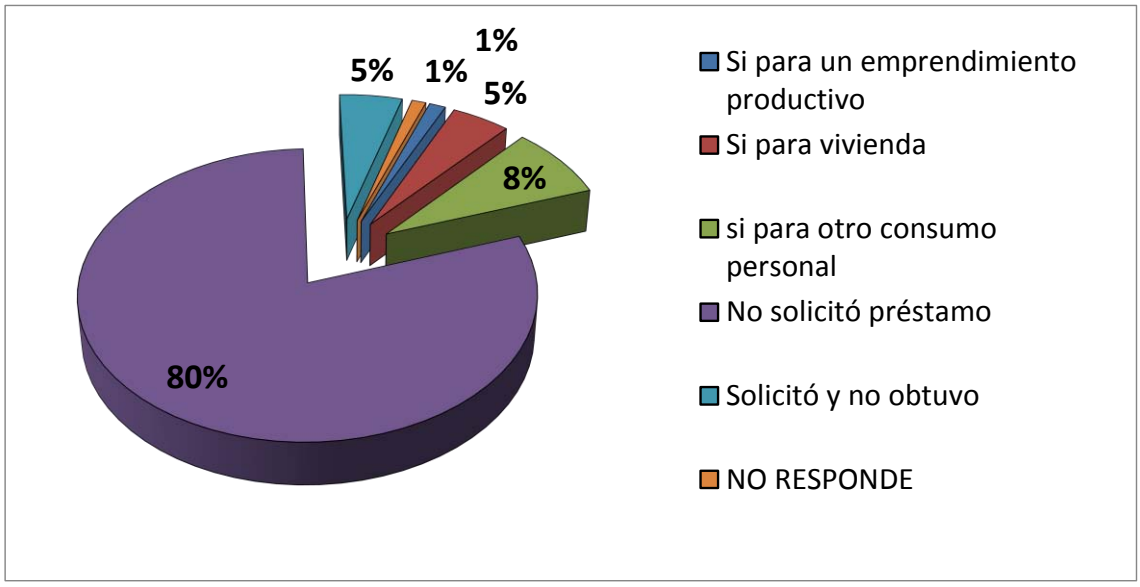
En esta sección determinamos cuantitativa y cualitativamente la demanda potencial de microcréditos en siete etapas, como fue señalado más arriba. El objetivo es, partiendo de la población total relevada en la EDSA, cernir aquel subconjunto que reúne las condiciones para constituirse en un potencial demandante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

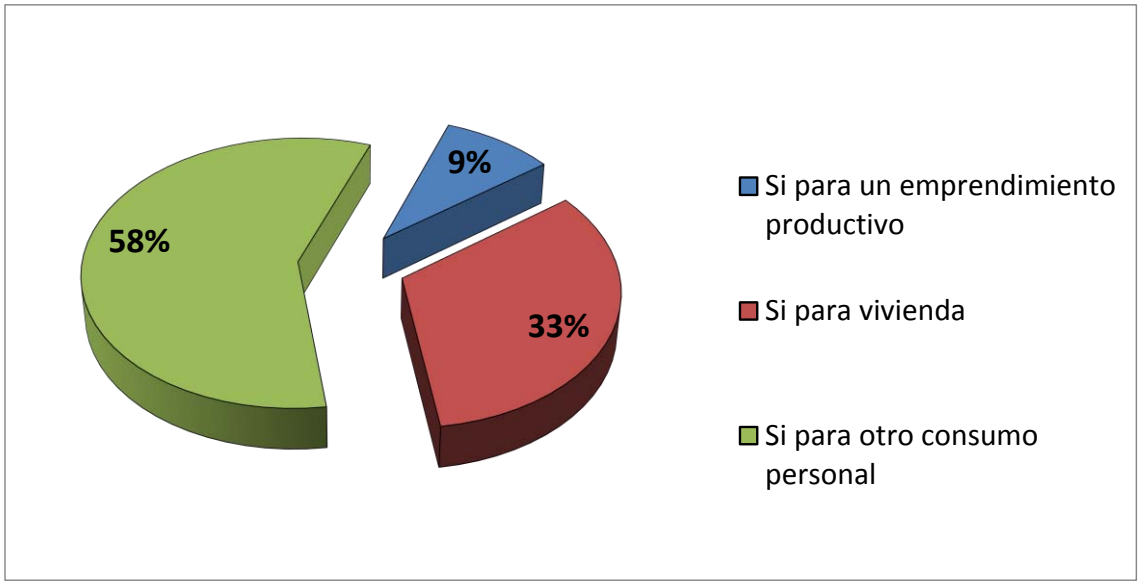
Distribución de la población encuestada (5713 individuos) de acuerdo a su posición frente al crédito en los últimos 12 meses (respuestas a la p254).



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

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 (2011)

Los Gráficos 5.1. y 5.2. nos permiten apreciar que el 80% de los entrevistados por la EDSA (total) no demandó crédito en los últimos 12 meses. Entre las razones detrás de ello que podrían encontrarse por ejemplo: desinterés, desconocimiento, requisitos no acordes a su situación económica, falta de garantías, montos insuficientes, altas tasas, entre otros. Solo un 14% de los entrevistados obtuvo crédito, y su solicitud fue, en el 91% de los casos, para consumo y/o vivienda. Mientras que en el 2010 ese valor correspondía al 83%, en esta oportunidad no solo observamos un aumento considerable del 8%, sino además la posibilidad de desagregar el mismo y observar que en su mayoría corresponde consumo personal (58%).

Solo un 1.3% de ese total fue para emprendimientos productivos. Por otro lado, un 5% solicitó crédito pero no obtuvo financiamiento (cifras que en la onda 2010 correspondieron a un 3% y un 2% respectivamente), y el 1% restante no respondió. En contraste con el año 2010, en 2011 una mayor cantidad de personas solicitaron crédito pero, en términos relativos,

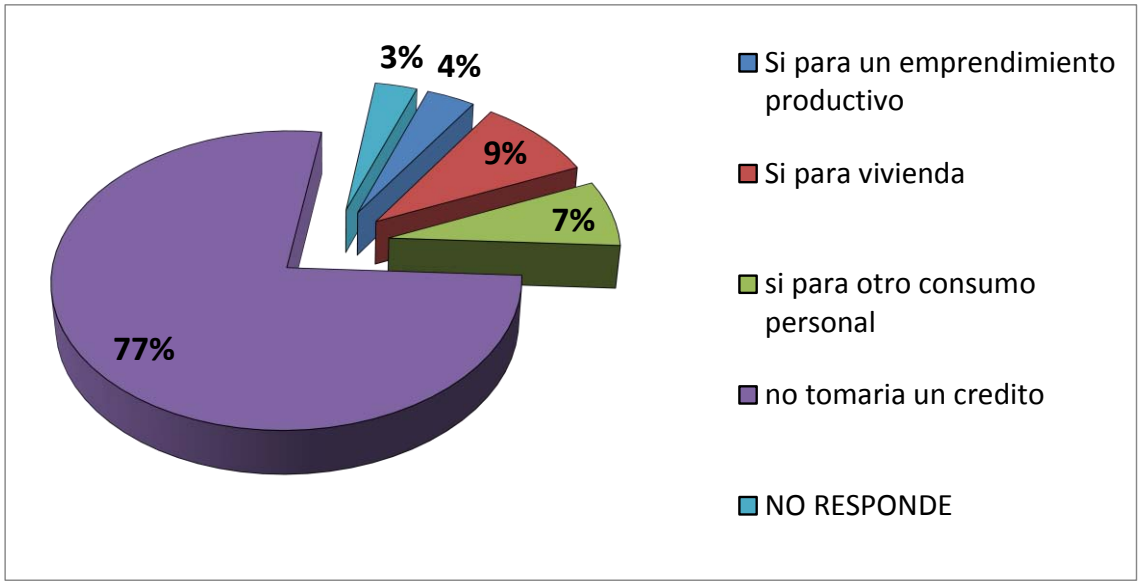
menos obtuvieron para emprendimientos productivos, aumentando la proporción para consumo/vivienda y aquella que le fue rechazada su solicitud.

Cuando se les pregunta a los individuos acerca de la opción de solicitar un crédito en los próximos doce meses, observamos que un 77% optaría por no demandar un crédito (Gráfico 5.3). En el 2010 este valor correspondió al 80% de la población, que se explicaba por desinterés (56%) y el hecho de considerar que el respondiente no podría repagarlo (24%).

Esta experiencia nos llevó a agregar la pregunta 258 a en la encuesta de 2011, con el objeto de encontrar las razones por las que alguna persona optaría por no demandar un crédito en el futuro (Gráfico 5.4). Como resultado, encontramos que del 77% anteriormente mencionado, un 46% no demandaría un crédito ya sea porque no lo necesita o porque carece de interés mientras que otro 42% no demandaría bajo la creencia de no poder repagar las cuotas o bien por intuir que las tasas de interés son muy elevadas. Este último porcentaje de respondientes, junto con el 12% restante son los individuos (otras razones como falta de garantías) deberían ser foco de atención para los analistas del mercado microcrediticio o hacedores de política como mencionamos anteriormente.

El Gráfico 5.3. También muestra que el 4% de los encuestados solicitaría crédito para un emprendimiento productivo, cifra que se eleva al 7% para consumo y al 9% para vivienda. Recordemos, como se mencionó anteriormente, que suele ocurrir que la refacción de vivienda tiene por destino mejorar la productividad de un emprendimiento.

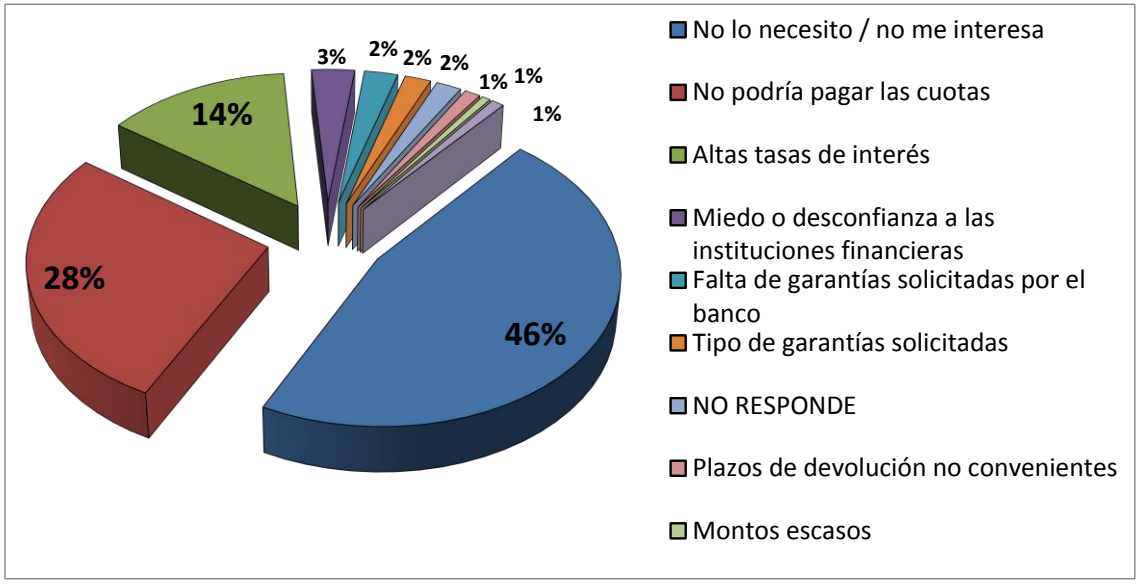
Gráfico 5.3. Distribución de la población encuestada (5713) de acuerdo a su posición frente a la opción de solicitar crédito en los próximos 12 meses (respuestas a p.257)



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

Gráfico 5.4.

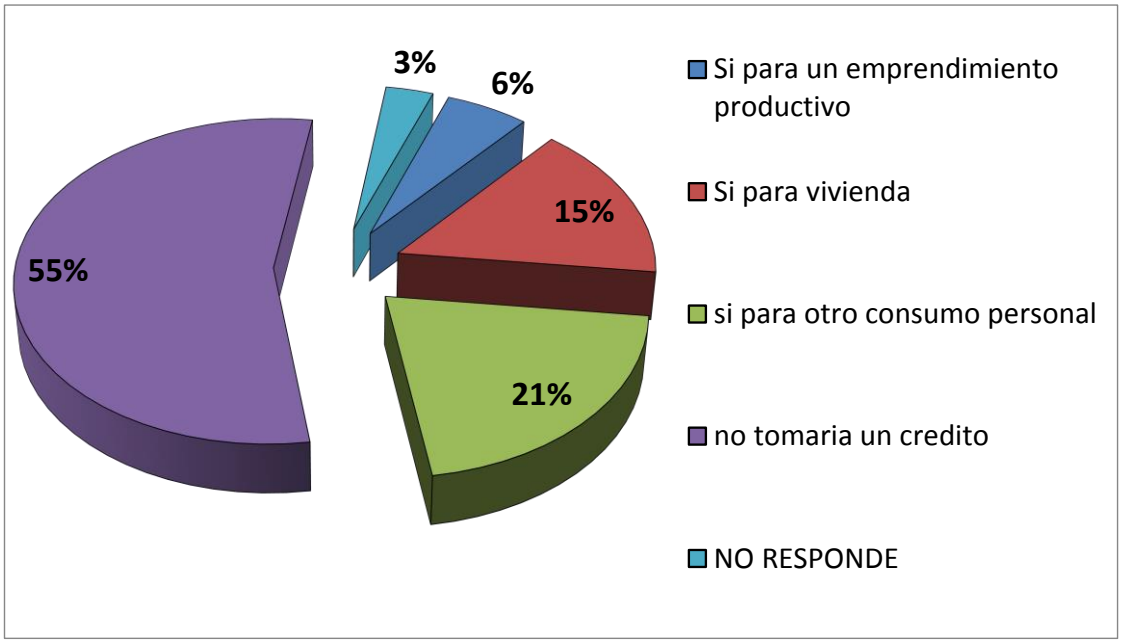
Distribución de la población según razón de los individuos a no demandar un crédito en el futuro.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

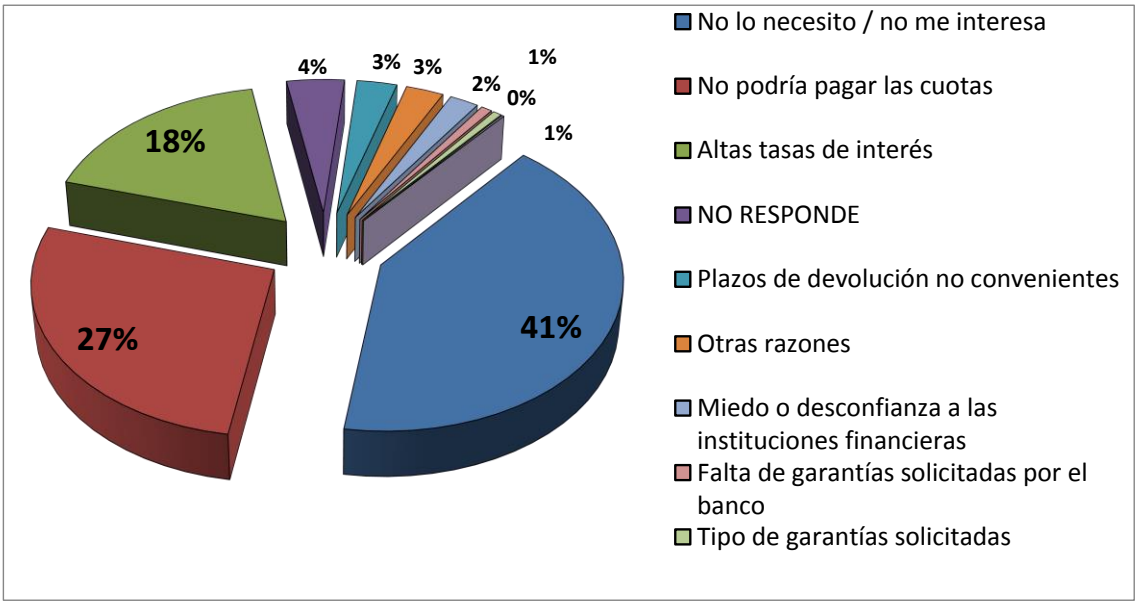
Finalmente, en el Gráfico 5.5, se observa que el 42% de los individuos que obtuvieron crédito en el último año, están dispuestos a sacar otro (en un 6% de los casos, con fines productivos). Sin embargo un 55% de los individuos que obtuvieron un crédito con anterioridad, hoy afirman que no tomarían un crédito en los próximos 12 meses. Un 27% de aquellos que realizan dicha afirmación (ver Gráfico 5.6) no estaría en condiciones de repagar un crédito, lo que equivale a un deterioro o a la creencia de un deterioro de su situación patrimonial. Mientras que un 18% opina que las tasas de interés son elevadas. Asimismo, un 41% informa no volver a demandar un crédito futuro bien por desinterés o por falta de necesidad.

Gráfico 5.5. 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 (2011)

Gráfico 5.6. Distribución de los individuos que obtuvieron crédito en el pasado según razón de su respuesta a no solicitar crédito en el próximo año.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

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	*45%*	*43%*
No tiene	*54%*	*57%*

[3]

Para todos los encuestados	Tiene Cuenta bancaria	No tiene cuenta bancaria
Tiene tarjeta de crédito	*30%*	*13%*
No tiene tarjeta de crédito	*16%*	*42%*

Cuenta bancaria	Obtuvo crédito	Solicitó y no obtuvo	Solicitaría	No solicitaría
Tiene	*53%*	*35%*	*48%*	*44%*
No Tiene	*47%*	*65%*	*52%*	*56%*

No solicitaría: porque no puede pagarlo	No solicitaría: porque las tasas de interés son elevadas
26%	*44%*
74%	*56%*

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

El 45% de los encuestados tiene cuenta bancaria, hecho que demuestra un interesante aumento en la bancarización dentro del total de la población en contraste al año anterior (solo un 28% poseía cuenta bancaria). Esto, interpretamos, se debe a dos fenómenos. Por un lado al incremento del alcance de los planes sociales obligando a poseer una cuenta bancaria a sus

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

beneficiarios[4]. Por otro lado, y en mayor medida, creemos este incremento se debe a la creación de la Cuenta Gratuita Universal lanzada por el Banco Central de la República Argentina en octubre del 2010, justamente con el objeto de extender los niveles de bancarización.

No obstante, el acceso a tarjeta de crédito es mayor tan solo en un 2% respecto a 2010, llegando al 43% de los encuestados. Combinando ambos servicios financieros vemos que sólo un 30% de la masa encuestada cuenta con tarjeta de crédito y cuenta bancaria (un aumento nada despreciable del 8% en contraste con el año anterior). Si nos concentramos en el estudio de aquellos que obtuvieron crédito en los últimos doce meses, vemos que el 53% tiene cuenta bancaria. Para el caso de los que solicitaron y no obtuvieron, solo el 35% 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 el 44% posee cuenta bancaria. En esta oportunidad, podemos diferenciar aquellos que no demandarían crédito porque temen no poder pagarlo y a aquellos que no demandarían porque intuyen que las tasas de interés son elevadas. Es interesante observar como el porcentaje de individuos con cuenta bancaria crece considerablemente en el segundo grupo (26% y 44% respectivamente). No es del todo clara la separación entre altas tasas de interés percibidas y la creencia de no poder repagar un crédito, por lo cual dejamos este interrogante abierto para futuras encuestas.

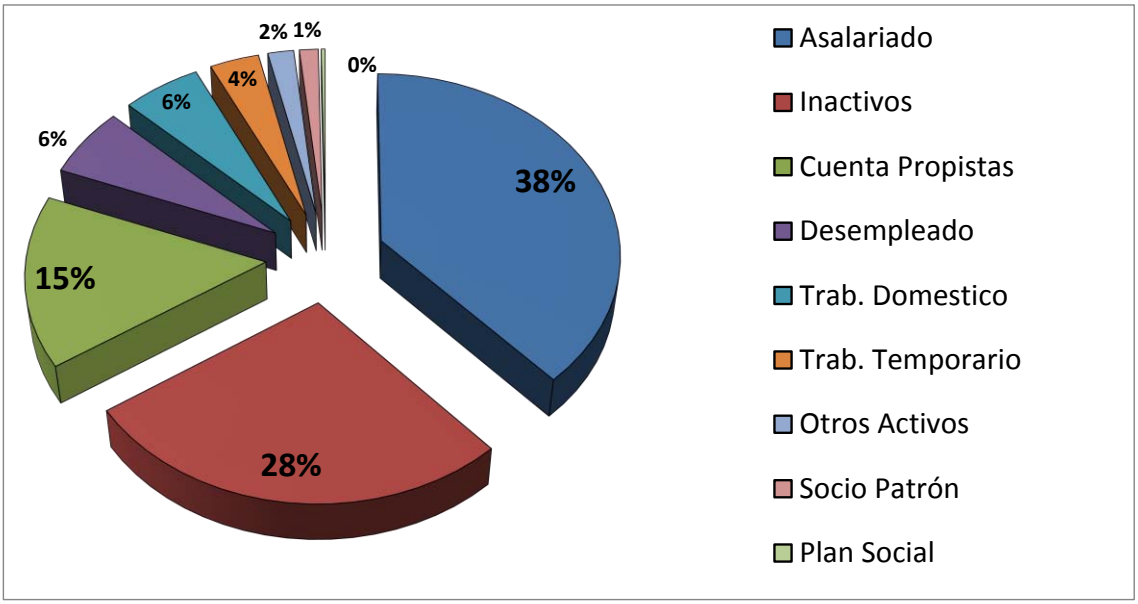
Por su lado, el 52% de los que solicitarían crédito futuro no tiene cuenta bancaria. Es muy positivo observar una disminución de este segmento que en el 2010 ascendía al 71%. Sin embargo, aún es relevante este conjunto de la población sin acceso a cuenta bancaria, porque uno de los grandes problemas en la expansión de las microfinanzas es la indisponibilidad de

[4] Solo la AUH, aumentó su número de beneficiarios en 2011 en un 5.4% principalmente producto de la Asignación por Embarazo que implementó la Anses dicho año. Véase: http://observatorio.anses.gob.ar/

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 respecto a la la seguridad social (formalidad e informalidad).

Gráfico 5.7. Distribución de los individuos que demandarían crédito en los próximos 12 meses, según ocupación:



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

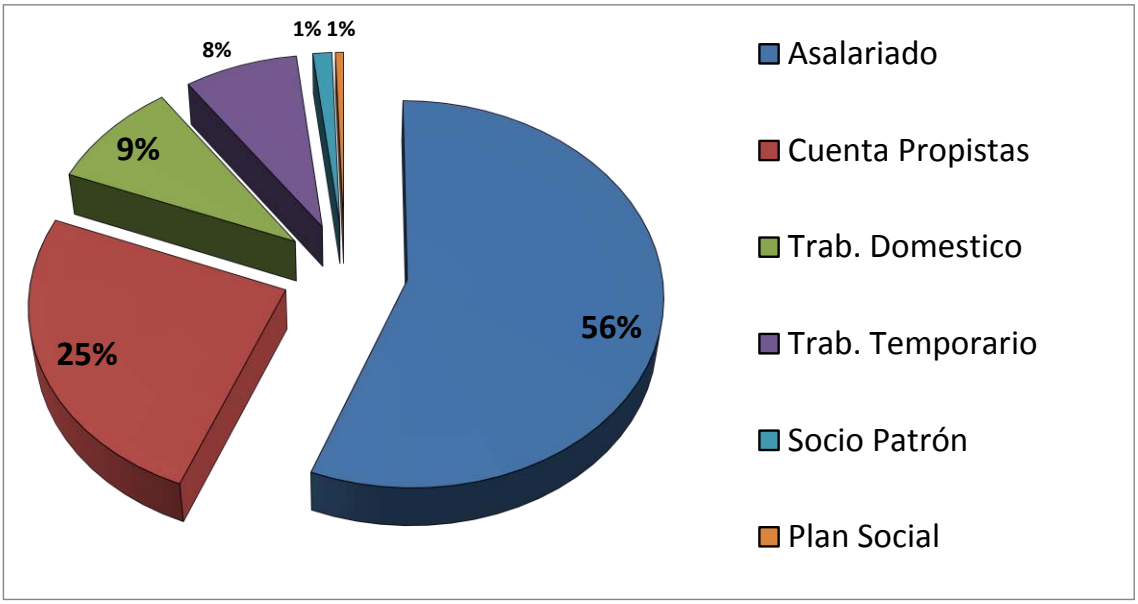
Del análisis de la situación ocupacional de aquellos que demandarían crédito (Gráfico 5.7), se desprende que la primera mayoría la constituyen asalariados (38%). Esto responde probablemente a la relativa estabilidad de sus salarios y empleos. Por su parte, inactivos y

cuentapropistas conforman la segunda mayoría[5]. Haciendo foco particularmente en los inactivos que responden querer demandar un crédito en el futuro año, intuitivamente uno podría suponer que se tratará de créditos para consumo, pues es una parte de la población que no trabaja ni desea hacerlo. Sin embargo, analizando la base de datos vemos que efectivamente el 88% de los inactivos que demandarían crédito no es para un emprendimiento (sino para consumo/vivienda). Podemos observar que este porcentaje se divide en un 51% para vivienda y en un 37% para consumo. Así se destaca en la población inactiva el deseo de demandar un crédito para vivienda.

Haciendo caso omiso de todos aquellos casos que superan los $4600 en concepto de ingresos individuales por mes, nos encontramos con una distribución por tipo de ocupación e ingresos inferiores a $4600 como describe el Gráfico 5.8.:

Gráfico 5.8. Distribución de los individuos cuyos ingresos no superan los $4.600 y que demandarían crédito en los próximos 12 meses, según ocupación:

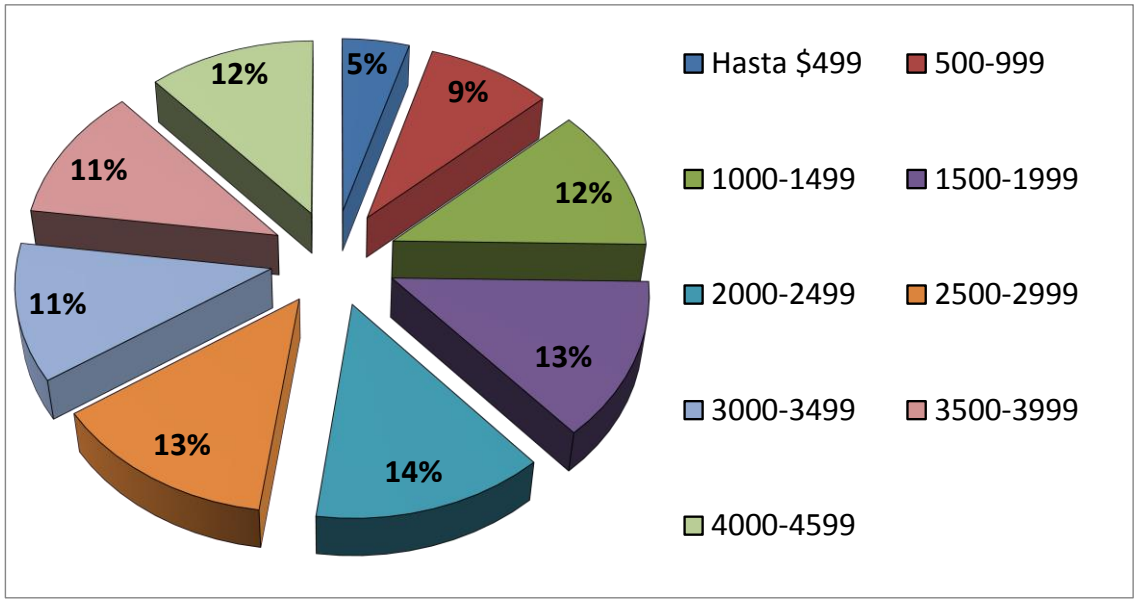
[5] Atento a modificaciones en el módulo correspondiente en la EDSA 2011 con respecto a la del 2010, se pudo distinguir a la población inactiva sin necesidad de diferenciar a jubilados o amas de casa que están buscando trabajo de aquellos jubilados y amas de casa que no lo buscan. (Donde solo a estos últimos se los incluyó en la categoría inactivos). De este modo se obtiene una caracterización más fiel recurriendo a las preg. 22 y 23 de la EDSA 2011. (posiblemente también por este motivo, un mayor porcentaje)



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

Hallamos que el 56% de los individuos con ingresos que no superan los $4600 son asalariados mientras que un 25% son cuentapropistas y 9% trabajadores temporarios. Cabe destacar un incremento de 9% y 3% en la cantidad de asalariados y cuentapropistas en comparación al año anterior. 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 $4.600 descubrimos que está distribuida en los distintos rangos de ingreso de forma bastante uniforme, habiendo una menor proporción de ocupados en los rangos hasta $499 y $500-$1000. -Lo remarcable es que el 81% de estos individuos declaran ganar menos de $2500 (Gráfico 5.9.)

Gráfico 5.9. Distribución de los individuos que percibieron menos de $4.600 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 (2011)

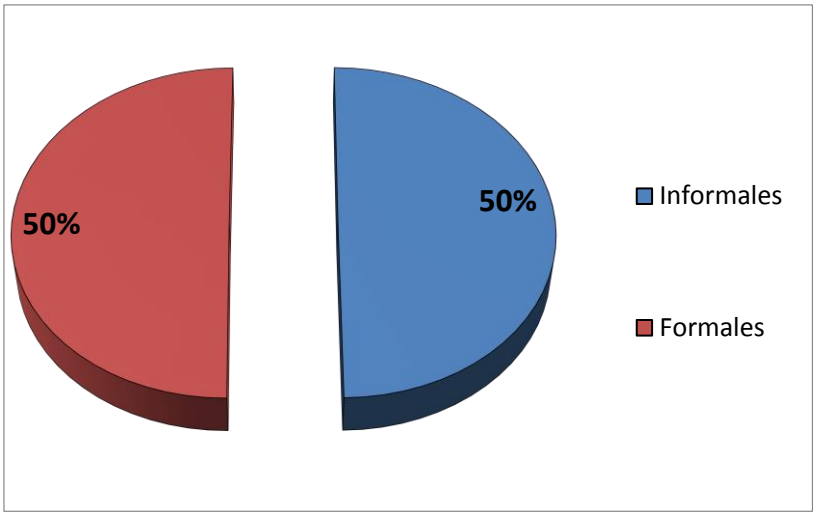
En el siguiente paso, descomponemos a los ocupados de menos de $4.600 de ingreso según sean formales o informales, entendiendo a éstos últimos como ocupados sin aportes o descuentos jubilatorios, sin obra social y acceso a seguro de desempleo, aproximándonos así a la población pasible de ser sujeto de un potencial microcrédito.

A diferencia del modo en que realizamos esta caracterización en Grandes y Satorre (2011), en esta oportunidad y en las futuras investigaciones, utilizaremos una nueva metodología que llamaremos "Metodología Ajustada", con el objeto de obtener así una representación de la formalidad más amplia a la anterior. De este modo, mientras el método utilizado para definir la informalidad continuará siendo el mismo, optaremos por definir como ocupado formal, a

todo el que indique que posee al menos una de las tres características que no posee ningún trabajador informal (aportes o descuentos y obra social)[6].

La distribución de la población que demandaría créditos en los próximos 12 meses según la EDSA y declara ingresos inferiores a los $4.600 es, aplicando la metodología ajustada, en el 50% de los casos informal.

Gráfico 5.10. Distribución de los individuos que percibieron menos de $4.600 el último mes y que demandarían crédito, según condición laboral



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

En cuarto término, efectuamos un breve análisis de sensibilidad entre ocupados formales e informales según ingresos. En virtud de ello construiremos dos demandas potenciales de microcréditos: la primera de ellas sólo considerará formales e informales que declaran

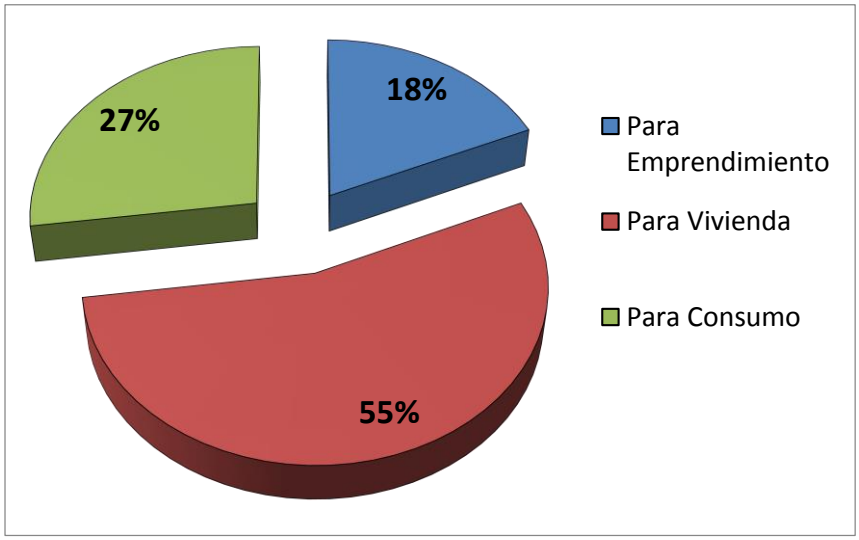
[6] Esto es, cualquier caso en el que la persona responda afirmativamente al menos una de las preguntas 230, 231 y 232 de la EDSA 2011 será tomada como un empleado formal (a diferencia del estudio 2010, en el que estos casos se optó por calificarlos como inconsistentes y excluirlos del análisis). Consultas informales con el equipo del Observatorio de la Deuda Social avalaron esta clasificación. Los autores agradecen a Eduardo Donza por sus comentarios y opiniones.

ingresos inferiores a los $2.300, mientras que la segunda ampliará el rango hasta los $4.600. Por el momento, solo nos limitaremos a decir que del total de informales que demandarían un crédito y declaran ingresos inferiores a los $4.600, el 76% se ubica en el rango de los $0.-$2300. Este porcentaje desciende al 25% 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 $4.600, 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 5.11 constituiría un 18% del total de desempleados en esas condiciones de ingresos por hogar. El límite de $4.600 pesos por hogar es igual a dos salarios mínimos de 2011 y es en cierto modo subjetivo pero ejercicios de sensibilidad nos muestran que la descomposición por finalidad del crédito no se altera significativamente.[7]

Gráfico 5.11. Distribución de los desempleados con ingreso familiar menor a $4.600 que demandarían crédito según finalidad

[7] Estos ejercicios están disponibles a pedido del lector.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

Finalmente, estamos nuevamente en condiciones de cuantificar la demanda potencial de microcréditos en la Argentina según la EDSA 2011. 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 PON_PAIS, construida por el Observatorio de la Deuda Social Argentina de la UCA). Esta ponderación expande a los entrevistados considerando a los aglomerados como representantes del total urbano del país
2- Se estima la demanda potencial de microcréditos tomando en cuenta en primer lugar ocupados formales e informales con ingresos menores a $2.300, y luego se relaja dicha restricción, al expandir la demanda para todos aquellos formales e informales con ingresos menores a $4.600. Esto corrige implícitamente un posible sesgo a la sub o sobre declaración de ingresos, i.e. un individuo que declare $2.300 podría con cierta probabilidad obtener uno de $4.600 y otro que percibe $4600 pero está sobreestimado

porque, por ejemplo, confunde ventas con ingresos netos, podría con cierta probabilidad obtener uno equivalente a la mitad. [8]

3- Desempleados: solo se consideran relevantes aquellos donde el ingreso familiar es menor a $4600. Se omite entonces aquellos casos donde el ingreso familiar supera los $4600.

Los cuadros 3 y 4 muestran la demanda potencial de microcréditos en Argentina 2011 según el rango de ingresos considerado utilizando la metodología ajustada explicada anteriormente[9]. Denominamos "Escenario 1" al de ingresos hasta $2.300 y "Escenario 2" al de ingresos hasta $4.600. Esto indica que dicha demanda estaría situada entre 1.156.702 y 2.080.187 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 por diversas razones. Investigar este fenómeno será sujeto de un próximo trabajo de investigación.

Por otra parte, se observa en ambos cuadros que aproximadamente un 21% de los microcréditos potenciales serían para emprendimientos y otro 79% para consumo y/o vivienda. De este último, un 47% se atribuye a vivienda mientras que el 32% restante al consumo. Finalmente, la simetría de ocupados informales/formales existente en el escenario dos se quiebra en el primer escenario predominando la informalidad (lo cual sigue la lógica de mayor informalidad frente a rangos salariales menores) y se observa un 10% de desempleados (18% en el escenario uno), lo que habla de la precariedad de las personas que posiblemente tomarían un microcrédito.

Cuadro 3: Demanda potencial de microcréditos en 2011 con ingresos (Y) menores a $2300 mensuales

[8] "Introduction to poverty analysis", Chapter 5, World Bank Institute (2005).
[9] Esta información bajo la metodología utilizada en el estudio en base a la EDSA 2010 (Metodología piso) están disponibles a pedido del lector.

Informales de ingreso <2300 que demandarían crédito para emprendimiento	**171.018**	**61%**
Informales de ingreso <2300 que demandarían crédito para Vivienda	**367.708**	
Informales de ingreso <2300 que demandarían crédito para Consumo	**171.671**	
Formales de ingreso <2300 que demandarían crédito para emprendimiento	**42.271**	**21%**
Formales de ingreso <2300 que demandarían crédito para Vivienda	**80.704**	
Formales de ingreso <2300 que demandarían crédito para Consumo	**115.289**	
Desempleados con ingreso familiar <2300 que demandarían crédito para emprendimiento	**38.172**	**18%**
Desempleados con ingreso familiar <2300 que demandarían crédito para Vivienda	**113.387**	
Desempleados con ingreso familiar <2300 que demandarían crédito para consumo	**56.482**	
DEMANDA POTENCIAL DE MICROCREDITOS TOTAL ESCENARIO 1	**1.156.702**	

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

Cuadro 4: Demanda potencial de microcréditos en 2011 con ingresos (Y) menores a $4600 mensuales

Informales de ingreso <4600 que demandarían crédito para emprendimiento	**234.388**	**45%**
Informales de ingreso <4600 que demandarían crédito para Vivienda	**459.460**	
Informales de ingreso <4600 que demandarían crédito para Consumo	**239.872**	
Formales de ingreso <4600 que demandarían crédito para emprendimiento	**173.262**	**45%**
Formales de ingreso <4600 que demandarían crédito para Vivienda	**395.033**	
Formales de ingreso <4600 que demandarían crédito para Consumo	**370.131**	
Desempleados con ingreso familiar <4600 que demandarían crédito para emprendimiento	**38.172**	**10%**
Desempleados con ingreso familiar <4600 que demandarían crédito para Vivienda	**113.387**	
Desempleados con ingreso familiar <4600 que demandarían crédito para consumo	**56.482**	
DEMANDA POTENCIAL DE MICROCREDITOS TOTAL ESCENARIO 2	**2.080.187**	

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

Podemos, con esta información, realizar una comparación *vis a vis* con los resultados obtenidos en el estudio anterior a fin de analizar la evolución de la demanda potencial de microcréditos. Si bien, como dijimos anteriormente, en el presente informe y en adelante vamos a utilizar solamente la metodología denominada "ajustada-revisada" para calcular la informalidad, fue necesario, como observamos en el Cuadro 5, no solo calcular la demanda potencial en el 2011 bajo la metodología "piso" utilizada en el informe anterior, sino también cuantificar la demanda potencial en el 2010 bajo esta nueva metodología. De este modo, lo que planteamos como una estimación más cercana, la ajustada-revisada (Metodología 2) y en un escenario donde los individuos ganan como máximo 2 salarios mínimos, la demanda ha crecido un 27% (contra 20% cuando los individuos ganan 1 salario mínimo)

Cuadro 5: Evolución de la demanda potencial de microcréditos en el periodo 2010-11, con ingresos menores a $4600 mensuales.

DEMANDA POTENCIAL DE MICROCREDITOS	EDSA 2010		EDSA 2011		Tasa de Crecimiento Anual 2010-2011	
	Metodologia 1 - Piso	Metodologia 2 - Ajustada	Metodologia 1 - Piso	Metodologia 2 - Ajustada	Metodologia 1 - Piso	Metodologia 2 - Ajustada
Escenario 1 ($2.000 y $2.300)	**660.901**	**966.573**	**951.817**	**1.156.703**	**44%**	**20%**
Escenario 2 ($4.000 y $4.600)	**909.685**	**1.636.366**	**1.296.631**	**2.080.187**	**43%**	**27%**

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011). $2.300 y $2.000 pesos son los salarios mínimos de 2010 y 2011 respectivamente.

Por último, presentamos 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, la recepción de planes sociales y régimen de vivienda.

a) Según actividad laboral y formalidad o informalidad:

Cuadro 6: Distribución de los ocupados informales con ingresos menores a $4.600, que demandarían crédito en el próximo año.

Socio patrón	**1,96%**
Asalariados del sector público	3,61%
Asalariados del sector privado	22,69%
Total Asalariados	**26,30%**
Cuentapropista profesional	2,81%
Cuentapropista no profesional	36,39%
Total Cuentapropistas	**39,21%**
Trabajador doméstico	**17,37%**
Trabajador temporario	**14,48%**
Plan de empleo	**0,69%**
Total informales con ingresos<4600, que demandarían crédito el próximo año	**100%**

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

La mayor proporción de informales se halla en el rubro cuentapropistas, lo cual es completamente lógico, pues evitar formalidad en ese sector es más sencillo. En contraste al año anterior, se ve una leve disminución de los trabajadores cuentapropistas en pos de un aumento de los asalariados y trabajadores domésticos.

Cuadro 7: Distribución de los ocupados formales con ingresos menores a $4.600, que demandarían crédito en el próximo año.

Socio patrón	**0,68%**
Asalariados del sector público	25,52%
Asalariados del sector privado	60,05%
Total Asalariados	**85,57%**
Cuentapropista profesional	2,27%
Cuentapropista no profesional	8,60%
Total Cuentapropistas	**10,87%**
Trabajador doméstico	**1,18%**
Trabajador temporario	**1,26%**
Plan de empleo	**0,44%**
Total formales con ingresos<4600, que demandarían crédito el próximo año	**100%**

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

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 8. De este cuadro concluimos entonces que la primera mayoría de potenciales demandantes de microcrédito la constituyen asalariados, seguidos por cuentapropistas y trabajadores temporarios o domésticos. Los patrones son los que menos solicitarían crédito junto con aquellos que reciben un plan de empleo[10].

[10] Véase como en el informe anterior la primera mayoría la constituían los cuentapropistas y la segunda los asalariados. Esto se revierte en esta oportunidad al utilizar una metodología más amplia al momento de identificar al ocupado formal.

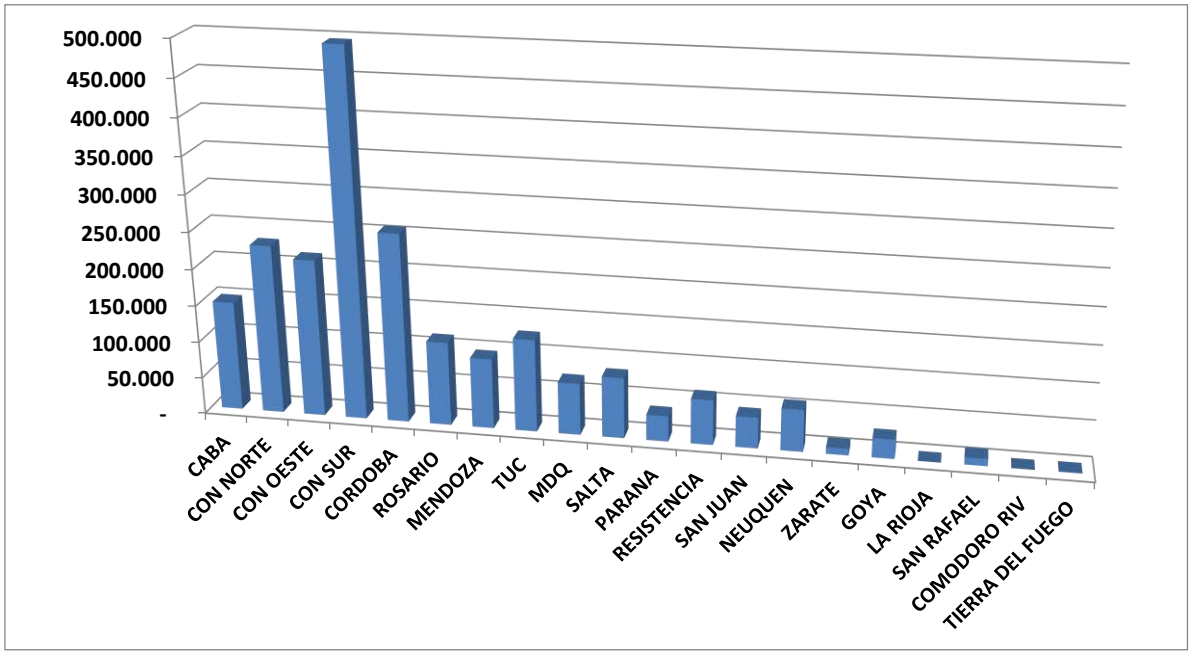
Cuadro 8: Distribución de los ocupados formales e informales con ingresos menores a $4.600, que demandarían crédito en el próximo año

Socio patrón	**1,32%**
Asalariados del sector público	14,59%
Asalariados del sector privado	41,42%
Total Asalariados	**56,01%**
Cuentapropista profesional	2,54%
Cuentapropista no profesional	22,46%
Total Cuentapropistas	**25%**
Trabajador doméstico	**9,26%**
Trabajador temporario	**7,85%**
Plan de empleo	**0,56%**
Total formales con ingresos<4600, que demandarían crédito el próximo año	**100%**

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

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 (2011)

El Gráfico 6.1 arroja que la demanda potencial de microcréditos se concentra, de forma realmente pronunciada, en el Conurbano Sur (23,85%). Sin embargo, se encuentra seguido en esta oportunidad por Córdoba (12,37%), el Conurbano Norte (10,32%), Conurbano Oeste (10,32%), Capital Federal (7,19%) Tucumán (6,07%) y Rosario (5,49%). 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).

Cuadro 8: Ranking de la demanda potencial de microcréditos por aglomerados urbanos

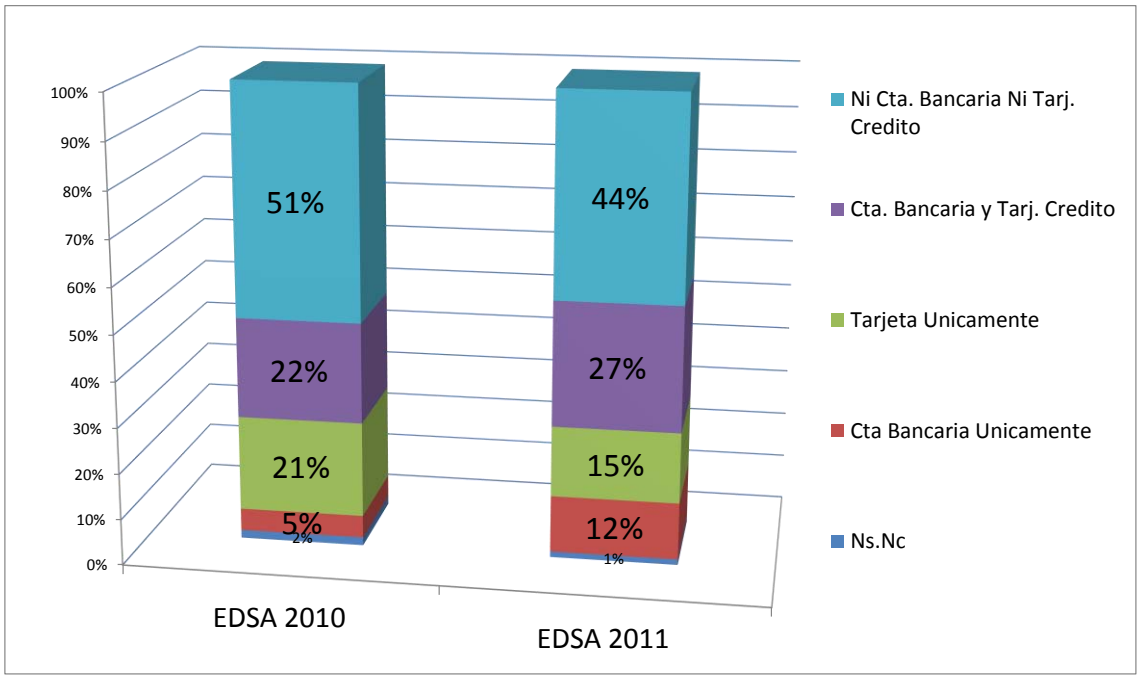
	Ranking EDSA 2010			Ranking EDSA 2011		
1	CONURBANO SUR	346.247	21,2%	CONURBANO SUR	496.212	23,9%
2	CONURBANO OESTE	213.975	13,1%	CORDOBA	257.406	12,4%
3	CORDOBA	188.089	11,5%	CONURBANO NORTE	230.403	11,1%
4	CONURBANO NORTE	137.806	8,4%	CONURBANO OESTE	214.587	10,3%
5	CAPITAL FEDERAL	132.504	8,1%	CAPITAL FEDERAL	149.508	7,2%
6	MENDOZA	111.063	6,8%	TUC	126.350	6,1%
7	ROSARIO	99.438	6,1%	ROSARIO	114.108	5,5%
8	TUCUMAN-TAFI VIEJO	91.948	5,6%	MENDOZA	95.842	4,6%
9	MAR DEL PLATA	75.337	4,6%	SALTA	82.763	4,0%
10	RESISTENCIA	40.576	2,5%	MAR DEL PLATA	70.832	3,4%
11	LA RIOJA	37.756	2,3%	RESISTENCIA	61.494	3,0%
12	SALTA	36.960	2,3%	NEUQUEN	57.480	2,8%
13	SAN JUAN	31.991	2,0%	SAN JUAN	42.355	2,0%
14	UEN-PLOTTIER-CIPOLL	23.784	1,5%	PARANA	35.022	1,7%
15	GOYA	21.316	1,3%	GOYA	26.387	1,3%
16	SAN RAFAEL	20.510	1,3%	SAN RAFAEL	9.852	0,5%
17	PARANA	15.298	0,9%	ZARATE	9.055	0,4%
18	USHUAIA-RIO GRANDE	7.470	0,5%	TIERRA DEL FUEGO	531	0,0%
19	ZARATE	4.300	0,3%	LA RIOJA	-	0,0%
20	COMODORO RIVADAVIA	-	0,0%	COMODORO RIV	-	0,0%
	Total	1.636.366	100%	Total	2.080.187	100%

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010-11)

Realizando un ranking con los 20 aglomerados encuestados por el Observatorio de la Deuda Social Argentina durante el 2010 y el 2011 podemos observar como el incremento en la demanda potencial de microcréditos también produjo una redistribución en la posición relativa de los mismos. De este modo, si bien el Conurbano Bonaerense y la Capital Federal siguen siendo, en conjunto, la primera mayoría. Podemos observar como el Conurbano Oeste redujo su participación relativa frente al Conurbano Norte y a Córdoba, pasando a ser éste último aglomerado, el segundo con mayor demanda potencial de microcréditos del país. Esto demuestra un incremento en los valores absolutos y relativos de la demanda potencial en dicha provincia.

c) Según nivel de inclusión financiera:

Gráfico 6.2. Nivel de inclusión financiera de los demandantes potenciales de microcrédito.



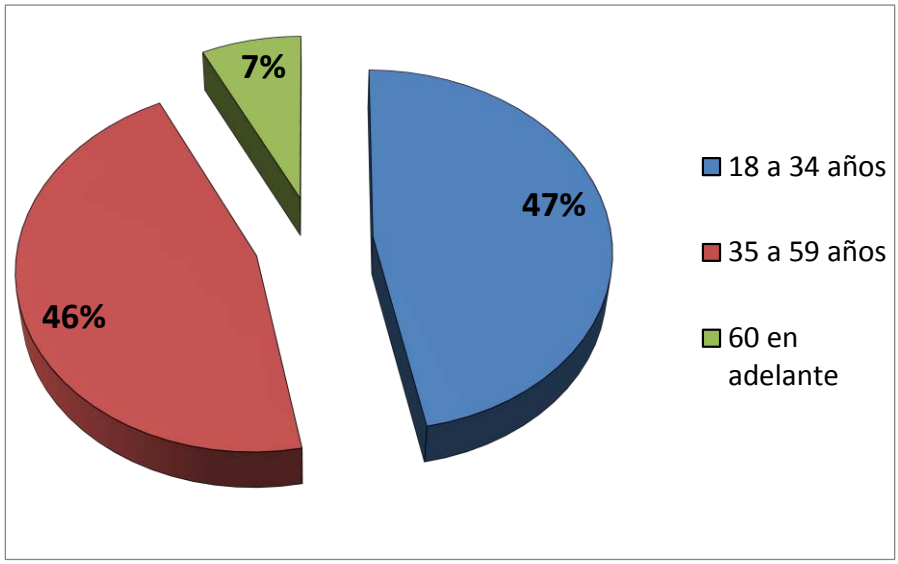
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2010-11)

En conformidad con lo hallado para el total de la población en el Cuadro 2, el 44% de los individuos que constituyen la demanda potencial de microcréditos no tienen acceso a una cuenta bancaria ni a una tarjeta de crédito. Es decir, que su nivel de inclusión financiera es muy bajo, lo cual justificaría la intervención de las IMFs para cubrir esa brecha. Sólo el 27% de los potenciales demandantes de microcrédito cuentan con tarjetas de crédito y cuenta bancaria, el 15% únicamente tarjeta de crédito y el 12% posee únicamente cuenta bancaria. Si bien esto confirma la teoría de que es necesario llegar a los más pobres con una oferta de servicios financieros, los datos no son tan desalentadores. Como podemos observar, y como se comentó anteriormente para todos los encuestados, se puede notar un incremento de la

población bancarizada, probablemente por las políticas impulsadas por el Estado en pos de este objetivo (ver página 15).

d) Según edad

Gráfico 6.3. Distribución de la demanda potencial de microcréditos según el rango de edad.

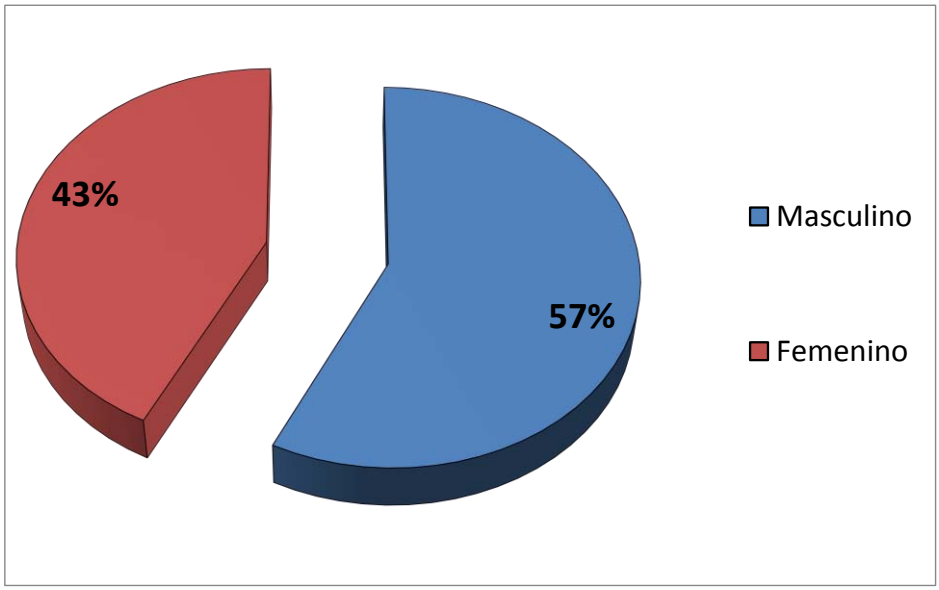


Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011)

La demanda potencial de microcréditos se halla comprendida prácticamente en los rangos comprendidos por: 18-34 años y 35-59 años. Esto es completamente lógico, pues abarca el período de mayor actividad laboral de los individuos y la mayor propensión a endeudarse. Por otro lado, si utilizamos los mismos rangos etarios que en la EDSA 2010 (18 a 29 – 30 a 49 – 50 o más) obtendremos exactamente la misma distribución que en nuestro estudio anterior (esto es, 30% - 49% - 21% respectivamente).

e) Según sexo

Gráfico 6.4. Distribución de la demanda potencial de microcréditos por sexo.



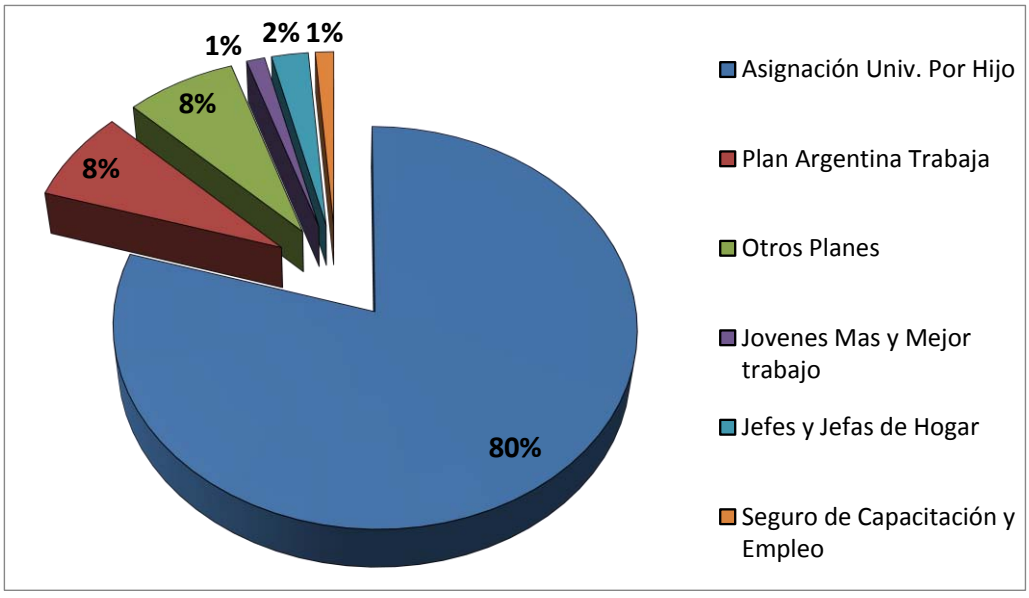
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011).

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 hecho, aumentó en un 4% respecto a 2010); de todas formas esta información es consistente 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, 2010).

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 8% de los demandantes potenciales de microcrédito reciben alguno de estos beneficios sociales (esto es, 5% menos que el año pasado). Y entre los beneficiarios, es decir en ese 8%, es destacable la Asignación Universal por Hijo (AUH) que se lleva el 80% 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.



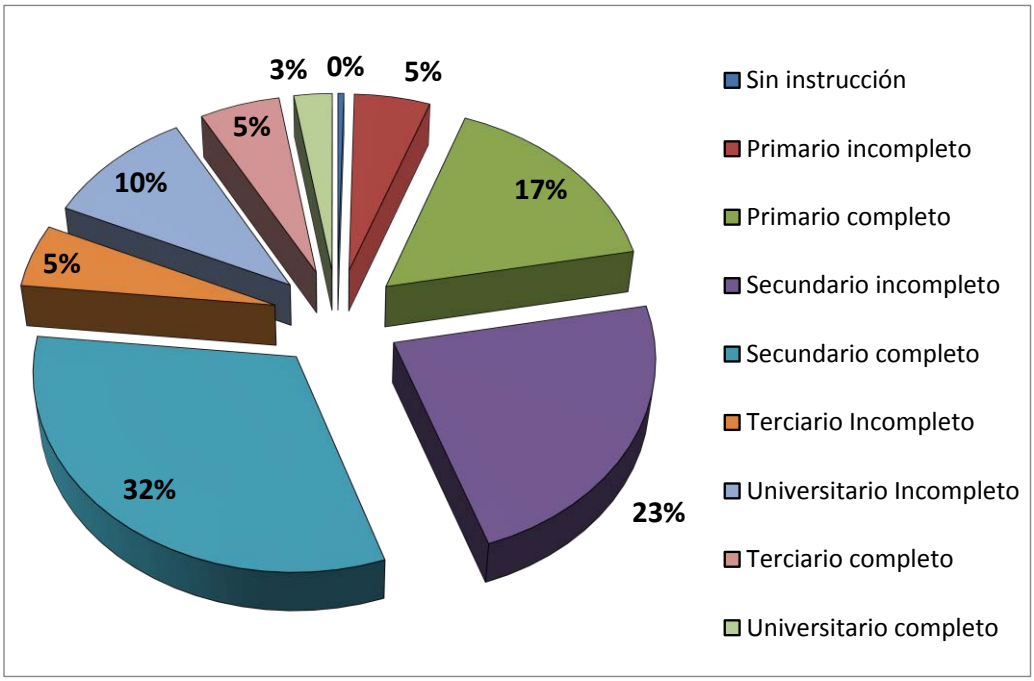
Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011).

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, no alcanza el 1% el subconjunto recibe alguno de estos planes sociales. En virtud de esto, 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 podría ser un incentivo a tomar crédito y comenzar una actividad laboral.

g) Según nivel educativo alcanzado

Gráfico 6.6. Distribución de la demanda potencial de microcréditos según nivel educativo alcanzado.

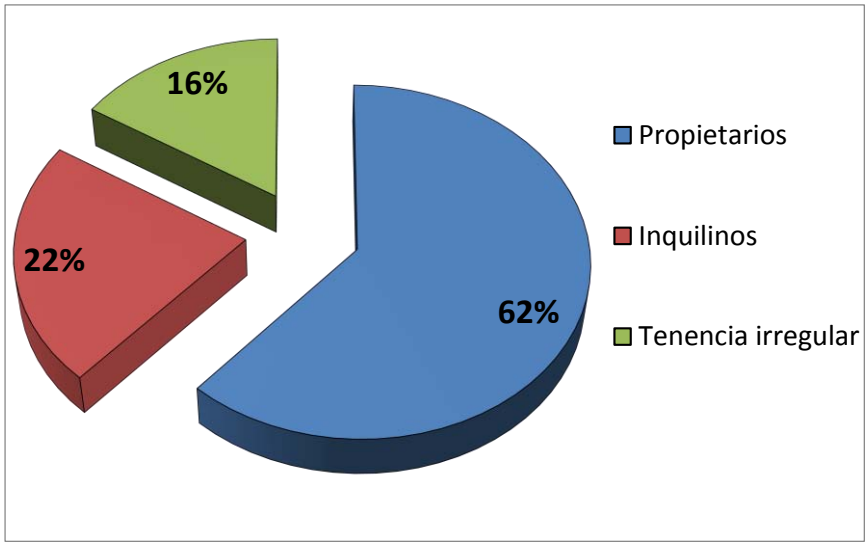


Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011).

Observamos que un 77% de la demanda potencial posee estudios "hasta secundario completo". Esto sin embargo no es un indicador sobre el cual pueda hacerse un juicio objetivo ya que muchos emprendedores o demandantes de crédito no llegan a siquiera completar la educación primaria pero adquieren habilidades a lo largo de su vida convirtiéndose por veces en exitosos emprendedores.

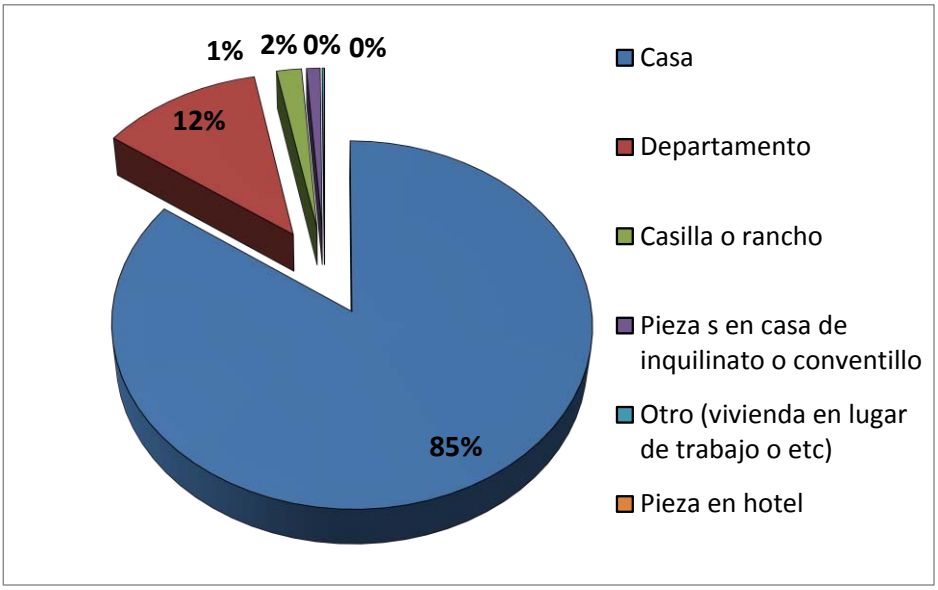
h) Según régimen de vivienda

Gráfico 6.7. Distribución de la demanda potencial de microcréditos según régimen de Tenencia de la vivienda



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011).

Gráfico 6.8. Distribución de la demanda potencial de microcréditos según estilo de la vivienda



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (2011).

Una de las principales conclusiones de este informe (como se explicará en el siguiente apartado) surge al observar el destino del microcrédito potencial. Se observa que la amplia mayoría (el 47%), serían destinados a créditos para vivienda (ver página 22). Esto nos lleva a analizar los regímenes actuales de vivienda de la demanda potencial. Como observamos en los gráficos 6.7 y 6.8, un 62% de nuestra demanda potencial es propietaria de su vivienda. Estos datos coinciden con aquellos obtenidos por el Censo nacional 2010 en cuanto a porcentaje de propietarios e inquilinos11. Este alto porcentaje de propiedad, podría deberse a que al no poder alquilar los individuos respondientes por no poseer garantías; viven en viviendas modestas o informales, lugares apartados, en un terreno o casa propia. Si nos detenemos en el estilo de vivienda, observamos cómo, siguiendo la lógica anterior, el 85% de los mismos residen en casas seguidos por un 12% en departamentos.

[11] Aunque esto implica asumir que la población con menos de dos salarios mínimos también se distribuye de esa forma en términos de tenencia de propiedad. Véase datos oficiales del INDEC:
http://www.censo2010.indec.gov.ar/resultadosdefinitivos_totalpais.asp
http://www.ciges.org.ar/documentos/Vivienda_Deficit_PoliticasSectoriales.pdf

VI. Conclusiones

Según el CGAP (www.cgap.org, FAQs), el término "microfinanzas", una vez asociado casi exclusivamente con préstamos de poco valor a los estratos más pobres, ahora se utiliza cada vez más para referirse a una amplia gama de productos (incluidos los pagos, ahorros, y seguros) diseñados para satisfacer las necesidades particulares de las personas de bajos ingresos. Las personas que viven en la pobreza, como todos, necesitan una amplia gama de servicios financieros para ejecutar sus negocios, para crear activos, suavizar su consumo y gestionar los riesgos. Los pobres suelen abordar sus necesidades de servicios financieros a través de una variedad de relaciones financieras, en su mayoría informales. El crédito está disponible a partir de los prestamistas informales, pero por lo general a un costo muy alto para los prestatarios. Los servicios de ahorro están disponibles a través de una variedad de relaciones informales, como clubes de ahorro, ahorros rotativos y asociaciones de crédito, y otras sociedades mutuales de ahorro. Pero éstas tienden a ser erráticas y de algún modo inseguras. Tradicionalmente, los bancos no han considerado a los pobres como "un mercado viable".

En Argentina las microfinanzas es sinónimo a microcréditos, la industria se encuentra en una etapa infantil y la demanda es pequeña en comparación con otros países semejantes en América Latina (Navajas y Tejerina, 2006; The Economist Intelligence Unit, 2010; Grandes y Satorre, 2011), de ahí la necesidad de comprender el "potencial" de la actual y limitada demanda de microcréditos.

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 en la introducción, 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 1.156.703 y 2.080.187 individuos, según el rango de ingresos considerado como referencia en el análisis ($2.300 o $4.600) y la distribución ocupacional de los encuestados. Esto se realizó utilizando una nueva metodología, más amplia, al momento de caracterizar la formalidad. De este modo, se volvió a calcular la demanda potencial en el periodo 2010 bajo esta metodología a fin de contrastarla con la actual, observando así un incremento del 27% en la demanda potencial de microcréditos en el periodo 2010 - 2011

La demanda potencial de microcréditos, tomando la versión expandida (ingresos individuales de hasta $4600), está constituida por un 56,01% de asalariados, 25% de cuentapropistas, 9,26% trabajadores domésticos, 7,85% de trabajadores temporarios, 1.32% socios o patrones, y por ultimo 0,56% individuos con planes de empleo. Esta población es un 50% 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 y consumo supera la de fines productivos, siendo de 79% contra 21% respectivamente. En esta oportunidad, podemos observar como esa mayoría destinada a vivienda y consumo se dividen en un 47% para vivienda y un 32% para consumo, siendo la demanda para vivienda la principal razón por la que se solicitaría un

microcrédito. Sospechamos que ello puede explicarse porque 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.

Cabe destacar, que el 62% de la demanda potencial se define como propietaria de su vivienda y el 85% habita en casas. Este alto porcentaje de propiedad como se explicó anteriormente, se debe a que al no poder alquilar porque no tienen garantías; viven en viviendas lugares apartados, modestos o informales, en un terreno o casa propia

Geográficamente, la demanda potencial se concentra en el Conurbano Bonaerense (principalmente en el Sur), Córdoba, Tucumán, Rosario y Mendoza en ese orden. Se observa un crecimiento relativo de Córdoba en contraste con el año anterior.

De los 2.080.187 individuos que constituyen la demanda potencial de microcrédito, 614.868 demandaron crédito en el pasado (527.432 de hecho lo obtuvieron). Más de un cuarto de los 2.080.187 tiene acceso a cuenta bancaria y tarjeta de crédito, lo cual implica un incremento de los mismos ya que el año pasado solo un quinto tenía acceso a ambas. Sin embargo aún se percibe un bajo grado de bancarización en la población objetivo.

Asimismo, la demanda potencial de microcréditos está constituida por un 57% de individuos ocupados (o desempleados) de sexo masculino cuya participación por rango etáreo es la siguiente: 47% de individuos en la franja 18-34 años; 46% de individuos entre 30-59 años; y por último, 7% de individuos con 60 años o más.

Finalmente, de los 2.080.187 demandantes potenciales de microcrédito, 169.844 (8% de la demanda potencial de microcréditos) reciben alguno de los siguientes planes sociales:

Asignación universal por hijo (80%); Seguro de capacitación y empleo (casi 1%); Plan jefes y jefas (1%); Argentina trabaja (9%); Jóvenes Más y Mejor Trabajo (3%), otros planes (7%). 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.

Por último, nuestro estudio puede ser replicado en otros países con la introducción de algunos ajustes menores. Eso sería de gran beneficio para la industria en las distintas regiones de América Latina, especialmente en aquellos países como Argentina donde hay poca o ninguna conciencia de la magnitud potencial del mercado y su impacto social.

Bibliografía:

Adams, Dale W. and J. D. Von Pischke, 1980. "Fungibility and the Design and Evaluation of Agricultural Credit Projects." American Journal of Agricultural Economics 62:719-726.

Boucher, S.R., M. Carter and C. Guirkinger, 2007. "Credit Constraints and Productivity in Peruvian Agriculture". Working Paper No. 07-005. Department of Agricultural and Resource Economics, University of California-Davis.

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 ; http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document-1.9.49063/Financiamiento.pdf

Foltz, J.D., 2004. "Credit Market Access and Profitability in Tunisian Agriculture." Agricultural Economics., 30: 229–240.

Grandes, M., Martiarena, A., Fariña, F. 2010. ¿Y dónde 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.

Grandes, M. , Satorre M. 2011. "¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en la Argentina? Nuevas estimaciones" Argentina. Documento de Trabajo de la Escuela de Negocios de la UCA 7

Morduch, J., 1998. Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programmes in Bangladesh. Mimeo. New York University, Department of Economics

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

Quibria M.G, September 2012, Microcredit and Poverty Alleviation: Can Microcredit Close the Deal?. Working Paper No. 2012/78. United Nations University-WIDER..

Reed, L. (2011). State of the Summit Campaign Report 2011, Microcredit Summit

Campaign. http://www.microcreditsummit.org

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

World Bank Institute, August 2005, "Introduction to poverty analysis",Ch-5, pp:83 http://siteresources.worldbank.org/PGLP/Resources/PovertyManual.pdf

Zander, R., 1994. "Barriers to Credit Access in Rural Sri Lanka", pp: 121– 128. Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development, Boulder, Colorado, Westview, Press.