



Trabajo y Sociedad

Sociología del trabajo - Estudios culturales - Narrativas sociológicas y literarias

Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas (Caicyt-Conicet)

Nº 39, Vol. XXIII, verano 2022, Santiago del Estero, Argentina

ISSN 1514-6871 - www.unse.edu.ar/trabajosociedad



Demanda potencial de servicios financieros y vocación emprendedora en Trabajadores de Edificio: un estudio empírico en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

**Potential demand for financial services and entrepreneurial vocation among Building
Janitors: an empirical study in the City of Buenos Aires**

**Potencial Procura de Serviços Financeiros e Vocação Empreendedora dos Zeladores de
Edifícios: Um Estudo Empírico na Cidade de Buenos Aires**

Ignacio Esteban CARBALLO*

Martín GRANDES**

Recibido: 23.03.21

Revisión editorial: 01.09.21

Aprobado: 22.02.22



RESUMEN

En este trabajo se investiga las necesidades de financiamiento de los trabajadores de edificios y su grado de vocación emprendedora. Para ello, se diseña e implementa un muestreo estratificado sobre 301 trabajadores de edificios empleados en 18 barrios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El objetivo fue encontrar información sobre su dimensión emprendedora y propensión a tomar préstamos para financiar actividades fuera de la principal en los edificios donde se desempeñan. Los resultados muestran que: a) numerosos trabajadores de edificio poseen habilidades para realizar más de un oficio o actividad independiente de manera remunerada; b) uno de cada tres encuestados demuestra interés en endeudarse para realizar la actividad para la cual posee habilidades o conocimientos previos, y uno de cada cuatro para nuevos emprendimientos productivos en general; c) más de la mitad desearía endeudarse para adquirir o refaccionar una vivienda, indicando una importante complementariedad

* Magister en Inclusión Financiera y Microfinanzas por la Universidad Autónoma de Madrid, España. Candidato a Doctor en Ciencias Sociales, FLACSO Argentina. - Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA) y Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES), Instituto de Investigaciones Económicas, CONICET, FCE-UBA, Argentina. Correos: nachocarballo4@hotmail.com / ignaciocarballo@uca.edu.ar

** Doctor en Economía por la Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales de Paris. - Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES), Instituto de Investigaciones Económicas, CONICET, FCE-UBA, Argentina. Correos: martingrandes@yahoo.fr / martingrandes@uca.edu.ar

entre la seguridad habitacional y la actividad productiva secundaria, y d) una proporción no despreciable (tres de cada cuatro) se endeudaría con el Sindicato si este les ofreciera microcréditos.

Palabras clave: Inclusión Financiera; Microcréditos; Encargados de Edificio; Sindicatos.

ABSTRACT

In this paper we researched the financing needs of building janitors and their level of entrepreneurial vocation. For this purpose, a stratified survey was designed and implemented on 301 building janitors who were employed in 18 neighborhoods of the City of Buenos Aires. The purpose was to find evidence of their entrepreneurial dimensions and their propensity to take out loans to finance other activities outside the main one in the buildings where they work. Our results show that: (a) numerous janitors have skills to perform more than one trade or independent remunerated activity; b) one out of every three respondents showed interest in getting into debt in order to carry out the activity for which they have previous skills or knowledge, and one out of every four was interested in getting into debt for new productive enterprises in general; c) more than half would like to get into debt to buy or renovate a house, indicating an important complementarity between housing security and secondary productive activity, and d) a substantial proportion would become indebted to the Union if it were to offer them microcredits.

Keywords: Financial Inclusion; Microcredits; Building Janitors; Labour Unions.

RESUMO

Neste documento investigamos as necessidades de financiamento dos zeladores de edifícios e seu grau de vocação empreendedora. Para este efeito, foi concebido e implementado um inquérito estratificado a 301 zeladores empregados em 18 bairros da Cidade Autônoma de Buenos Aires. O objetivo foi encontrar evidências de sua dimensão empreendedora e propensão para contrair empréstimos para financiar atividades fora da principal nos edifícios onde eles trabalham. Os nossos resultados mostram que: (a) numerosos zeladores possuem competências para realizar mais de uma atividade comercial ou independente de forma remunerada; (b) um em cada três inquiridos mostra interesse em contrair dívidas para realizar a atividade para a qual possuem competências ou conhecimentos anteriores, e um em cada quatro para novos empreendimentos produtivos em geral; c) mais de metade gostaria de se endividar para comprar ou renovar uma casa, indicando uma importante complementaridade entre a segurança habitacional e a atividade produtiva secundária; e d) uma proporção significativa se endividaria com a União se esta lhes oferecesse microcréditos.

Palavras-chave: Inclusão Financeira; Microcréditos; Zeladores de Edifício; Sindicatos.

SUMARIO

1. Introducción; 2. Marco teórico y conceptual de la exclusión financiera; 3. Inclusión financiera y microfinanzas en Argentina; 4. Microcréditos, sindicatos y trabajadores de edificios; 5. Estudio de campo y resultados; 5.1. Afiliación sindical y características sociodemográficas; 5.2. Capacidad o vocación emprendedora; 5.3. Financiamiento de los oficios o actividades secundarias; 5.3.1. Propensión a endeudarse para fines productivos y otros; 5.3.2. Financiamiento para fines productivos; 5.3.3. Financiamiento para otros destinos; 5.4. Implicancias de Financiamiento y Programas de Capacitación para el sindicato; 5.4.1. Financiamiento de una posible futura oficina de inclusión financiera SUTERH; 5.5 Centros de Capacitación del SUTERH; 5.6. Propensión a endeudarse de trabajadores con habilidades secundarias activas; 6. Reflexiones finales y conclusiones; 7. Bibliografía; 8. Anexos.

1. Introducción

A fines del año 2015, los objetivos de desarrollo del milenio (ODM) puestos en marcha en el año 2000 llegaron a su fin. En aquella Asamblea General de las Naciones Unidas existió un acuerdo común sobre la constancia de varios aspectos contemplados en los ocho principios generales de los ODM como lo son la pobreza, las diferencias de género y la desigualdad (Perales, 2015; Aguilar, 2016).

Consecuentemente, como sucesora de las Metas del Milenio se declaró la nueva Agenda 2030 para el desarrollo sostenible de las Naciones Unidas (ODS). Una de las principales características a destacar es que la misma posicionó en un lugar prioritario a la inclusión financiera a través de su mención en cinco de sus 17 nuevos objetivos. En este sentido, actualmente el debate se encuentra cerrado y la inclusión financiera es reconocida a nivel global como un factor fundamental para el desarrollo (UNIT, 2015; Klapper et al., 2016; PNUD, 2005). El creciente interés en este fenómeno es también de una mejor comprensión al respecto de la importancia de la inclusión financiera para el desarrollo económico y social.

Esto es, por un lado, un reconocimiento de que el acceso a servicios financieros tiene un papel fundamental en la reducción de la pobreza extrema, el impulso a la prosperidad compartida y el desarrollo inclusivo y sostenible (Kign y Levine, 1993; Rajan y Zingales, 1998; Burgess y Pande, 2005; Levine, 2005; Kpodar y Andrianaivo, 2011; Cull et al., 2014). Pero también, al respecto de la inmensa brecha en términos de inclusión financiera global, con 2 mil millones de personas adultas que no poseen cuentas bancarias (World Bank, 2014).

En paralelo a la creciente consideración en torno a la inclusión financiera, pero con una mayor antelación histórica, las microfinanzas han sabido constituirse como una herramienta fundamental para reducir las disparidades de acceso a los servicios financieros.

En términos generales las microfinanzas se presentan como una herramienta para ofrecer distintos servicios financieros a la población en situación de pobreza, de informalidad o sin garantías. Por un lado, con acceso a micro-préstamos en pequeña escala se busca liberar el potencial emprendedor de los excluidos económicamente activos e impulsar sus negocios. A través de seguros a medida, les permite proteger sus ganancias en caso de enfermedad u otros imprevistos. Con cuentas de depósitos para facilitar el ahorro, fomenta la suavización del consumo y brinda certeza frente a la volatilidad del emprendimiento. Además, los créditos para vivienda, los sistemas de transferencias y otros innovadores servicios financieros han sido desarrollados por el sector para incluir a los más desfavorecidos (Morduch, 1998; Robinson, 2001; CGAP, 2009; Armendáriz y Morduch, 2010).

En términos de empleo, América Latina se ha caracterizado históricamente por ser la región más desigual del mundo. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) la tasa de informalidad en el empleo¹ urbano para la región se sitúa en valores superiores al 45%. Aunque es cierto que el fantasma del empleo no registrado acecha a otras economías y regiones del planeta, para un país que se caracterizó por sus logros en cuanto a crecimiento económico conjunto a una histórica reducción del desempleo, la informalidad plantea un desafío pendiente y prioritario (Ciccolella y Baer, 2009; Fraschina, 2010; González, Arceo, Mendizábal y Basualdo, 2010; Robba y Fraschina, 2011; Iñiguez, 2012; Kestelboim, 2013).

Las consecuencias directas e indirectas de la informalidad son muchas y muy heterogéneas. Las principales, por supuesto, son sufridas por el trabajador y su familia quien generalmente debe someterse a empleos de menor calidad, salarios inferiores a la media, largas jornadas laborales, falta de acceso a oportunidades de capacitación, dificultades para acceder al sistema de protección social, no reconocimiento de derechos laborales, entre muchas otras.

Uno de los efectos subyacentes a la informalidad laboral total o parcial en economías de alta informalidad, es la falta de un registro crediticio que posibilite el acceso a servicios financieros a medida y reduzca la actual exclusión financiera, producto de la falta de ingresos regulares, de patrimonio y de activos para brindar como colateral (Demirguc-Kunt, et al., 2015). Pero incluso en conjuntos de trabajadores formales, aún sigue siendo dificultoso el acceso a crédito y otros servicios

¹ Entendida como el no registro de la relación laboral asalariada en la seguridad social y la no inscripción de los trabajadores independientes en la administración fiscal.

financieros como consecuencia de factores que generalmente afectan sólo a informales, a saber: altas tasas de interés, alto riesgo crediticio², desconfianza en el sistema bancario tradicional, información incompleta de la demanda o inexistencia total o parcial de emprendimientos que generen actividades demandantes de crédito u otros elementos que ofrecen las instituciones de las microfinanzas o segmentos del sector bancario.

Ya sea por la falta de registro laboral, garantías demostrables, ingresos suficientes, o simplemente por las altas tasas de interés, las dificultades para acceder a servicios financieros a medida limitan recurrentemente a un importante segmento de la población. En este sentido, el microcrédito se ha hecho eco no solo en el mundo de las organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro, sino también en las grandes instituciones financieras tanto públicas como privadas y en el sector público.

De igual modo, los nuevos emprendimientos y emprendedores deben encontrar un marco institucional que considere fuentes de financiamiento alternativas para sus actividades y que atiendan su propensión a demandar servicios financieros a la vez de educación financiera y emprendedora. Las microfinanzas también se esgrimen como una opción superadora a estas dificultades.

Este trabajo aborda las potenciales necesidades financieras productivas de un segmento laboral mayormente formal, típico de los grandes centros urbanos de la Argentina, y sindicalizado: los encargados de edificio; así como su propensión a desarrollar emprendimientos o negocios alternativos a su ocupación principal y por ende la posibilidad que recurran a microcréditos a través su sindicato u otras instituciones de las microfinanzas. A saber, no existe ningún antecedente directo ni estudio previo que haya indagado en dimensiones de inclusión financiera sobre este sector del mercado laboral en Argentina. Por lo que un aporte de este trabajo consiste en ofrecer un primer estudio sobre la demanda de servicios financieros para un nicho específico e inexplorado del mercado laboral en Argentina utilizando un cuestionario propio.

Los objetivos específicos de investigación son 1) determinar el grado de necesidad y demanda potencial de financiamiento en un sector específico del mercado laboral en Argentina: el de los encargados de edificios y propiedad horizontal; y 2) analizar su vocación emprendedora en relación con los oficios paralelos que pudiesen ejercer (u otras actividades que manifiestan querer llevar a cabo). Con ello se pretende proponer a dicho segmento del mercado de trabajo como un nuevo vector de fomento a la inclusión financiera en el país.

Se escogió como para este estudio la experiencia de los trabajadores de edificio de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en 2016 utilizando una muestra aleatoria de 301 encargados. La Ciudad es el aglomerado urbano con mayor número de encargados del país donde estos trabajadores tienen empleos en relación de dependencia y muchos con hogar incluido, además de estar afiliados a un sindicato, el Sindicato Único de Trabajadores de Edificios de Renta y Horizontal (SUTERH). Sin embargo, suelen complementar sus actividades con oficios independientes remunerados ejercidos durante o fuera de la jornada laboral. Estos trabajos paralelos no contemplados en sus flujos de ingreso formales, de probarse, aportarían a una posible dimensión emprendedora que supondría una mayor propensión al crédito en este segmento poblacional, así como la utilización en un futuro de otros servicios relacionados.

La hipótesis general es que el ejercicio de esos oficios, generalmente informales, y su posible dimensión emprendedora asociada supondrían una mayor propensión a tomar préstamos que en el caso de trabajadores afiliados a otros sindicatos. Y en particular, los créditos y otros servicios financieros, si fueran provistos por el sindicato, SUTERH, tendrían demanda. Entre las actividades remuneradas de manera independiente se estima se encontrarán aquellas actividades de oficio como albañilería, gasista, electricista, plomería o pintura.

La contribución de este trabajo es en al menos tres dimensiones: 1) a saber, es el primer estudio de campo socioeconómico y financiero sobre encargados de edificio en la Ciudad Autónoma de Buenos

² Como consecuencia directa, aquellos que no puedan registrar sus ingresos suelen ser considerados individuos de alto riesgo crediticio. Las actividades llevadas adelante de manera informal son la norma en gran parte de la población constituyendo agentes que no son evaluados de manera holística por el sistema financiero tradicional (Beck y Demirgüç-Kunt, 2008; Beck, Demirgüç-Kunt y Honohan, 2009).

Aires, con una muestra aleatoria estratificada por barrios de este aglomerado; 2) es un aporte a la comprensión de la demanda potencial de microservicios financieros, en particular el microcrédito, de un subconjunto de trabajadores formales mayormente sindicalizados pero que tienen ocupaciones secundarias usualmente informales; 3) también constituye un aporte inédito a la detección de capacidades emprendedoras de aquellos en el ámbito urbano de la C.A.B.A pero con posibles lecciones para otras ciudades grandes del país en términos de población y propiedad horizontal.

En este sentido, en la siguiente sección se esgrimen el marco teórico y conceptual de la exclusión financiera. En el apartado tres, se exponen algunos conceptos, definiciones y distinciones sobre inclusión financiera y el mercado de microfinanzas en Argentina. Seguidamente, en la cuarta sección, se analiza cómo se sitúa un sindicato frente a la posibilidad de otorgar (micro) créditos u otros servicios financieros a sus afiliados y se presentarán las ventajas de analizar a los trabajadores de edificios como grupo de estudio. En el quinto apartado, se presenta la herramienta metodológica (la encuesta) y los principales resultados del trabajo de campo. Finalmente, en la sexta sección, algunas reflexiones finales a modo de conclusión.

Por último, cabe señalar que el presente trabajo es de índole exploratorio-descriptivo e intenta brindar una visión introductoria sobre el potencial que tendría promover la inclusión financiera de los trabajadores, fomentando y apoyando la cultura emprendedora existente, a través de una encuesta inédita para destinada a sondear la propensión a emprender en proyectos u oficios y a endeudarse.

2. Marco teórico y conceptual de la exclusión financiera

"Los grupos sociales que no pueden acceder a los servicios financieros tampoco pueden, por regla general, obtener otro tipo de consideración social, por lo que la exclusión financiera se convierte en un elemento potenciador de otras clases de exclusión social" (Gardener et al., 2005: 13).

La inclusión financiera es el proceso que asegura el acceso, uso y disponibilidad del sistema financiero formal a todos los miembros de una economía. Cuando se habla de inclusión financiera, debemos remarcar que su ámbito no se encuentra limitado exclusivamente al instrumento crediticio. Por el contrario, abarca el acceso a un amplio abanico de otros servicios financieros como los medios de transferencias, ahorros, depósitos, seguros, capital de riesgo, entre otros. Más específicamente, una definición amplia de inclusión financiera se refiere a una situación en la cual tanto individuos como emprendedores tengan el acceso, pero también la capacidad de utilizar servicios financieros formales adecuados a sus necesidades (Sarma y Pais, 2011; Burjorjee y Scola, 2015; Carballo, 2018).

Hablar de inclusión financiera y sus debates teóricos remite a discutir los conceptos, abordajes y corrientes que indagan en la cara más visible de esta moneda, la exclusión de los mercados financieros. Como veremos seguidamente, la exclusión financiera ha sido ampliamente discutida, con diferentes autores que ofrecen distintas definiciones, teóricas y prácticas. Sin embargo, antes de adentrarnos en estas corrientes, es necesario remontarnos (al menos introductoriamente) a dos debates más amplios que son, justamente, de los cuales emerge la discusión en torno a la exclusión financiera. El primero es el amplio debate en torno a la pobreza y el segundo es aquel inherente a la exclusión social.

Por supuesto, los conceptos de pobreza y exclusión social son a su vez parte fundamental de un debate aún más extenso, aquel del desarrollo económico. A los fines prácticos, en este marco teórico omitiremos el tratamiento del vínculo entre pobreza y exclusión social con el desarrollo económico por considerar que, en cierta medida, el conceso es amplio en torno al desarrollo económico como un estado sin (o con baja) pobreza y exclusión social (Easterly, 2001; Todaro, 2006; Banerjee y Duflo, 2010).

Mencionada esta salvedad, partiendo desde una comprensión estrecha de la pobreza como una falta de recursos materiales suficientes para garantizar la subsistencia, se llega hasta el concepto más amplio de exclusión social que refiere (en su sentido más íntegro) a exclusión como la no participación en la sociedad. La literatura sobre la exclusión financiera se ha definido entonces en el contexto de dicho tópico, más amplio e inherente a la exclusión social de ciertos grupos de personas de la corriente principal de la sociedad.

La pobreza es un concepto complejo y controvertido del cual no existe una única definición y abordaje (Alcock, 2006). En la corriente teórica más tradicional, la pobreza se entiende en términos de

cuestiones distributivas, la falta de recursos a disposición de una persona o de un hogar para garantizar un nivel adecuado de calidad de vida (Barnes, 2005). De este abordaje se desprendieron luego conceptos como aquél de *pobreza absoluta*, mediante el cual las personas o los hogares se encuentran en situación de pobreza si sus ingresos totales son insuficientes para obtener el mínimo necesario para mantener la mera eficiencia física. La pobreza absoluta intenta definir los niveles de vida mínimos que toda persona debería tener, independientemente del país en el que viva³ (Rowntree, 2000).

Como señala Barnes (2005), este abordaje es menos aplicable como concepto a la población de las sociedades desarrolladas, donde existe cierta eficiencia física asegurada, pero aun así se puede experimentar desventajas en términos de necesidades sociales o culturales (Barnes, 2005). Se esgrime así el concepto de *pobreza relativa*. Bajo este enfoque los hogares y personas estarán en una situación de pobreza cuando carezcan de recursos para obtener el tipo de alimento, participar en las actividades y alcanzar las condiciones de vida que sean habituales o al menos ampliamente fomentadas o aprobadas en las sociedades a las que pertenecen (Lister, 2004; Spicker, 2007).

Otra corriente de autores, como Oppenheim y Harker (1996), señalan que los bajos ingresos provocan la falta de participación en actividades clave de la vida social, no sólo en términos de necesidades físicas sino también en términos de participación en las costumbres sociales y culturales. Por lo tanto, los conceptos absolutos como los relativos se centran en una amplia gama de dimensiones de la no participación que va más allá de las necesidades físicas y consideran una serie de procesos que conducen a la exclusión, más allá de la privación material (Oppenheim y Harker, 1996).

Puesto que los abordajes de la pobreza prontamente adquirieron carácter multidimensional, los términos de exclusión social y pobreza muchas veces son usados indistintamente. En los hechos, la exclusión social va más allá de la pobreza de ingresos y, por supuesto, está profundamente interrelacionada con la exclusión financiera. Mientras la exclusión social conduce automáticamente a la exclusión financiera, se considera que la exclusión financiera pertenece a un proceso que refuerza el riesgo de exclusión social⁴.

Si bien el concepto de exclusión social nace en Francia en los años sesenta, se extendió mayormente hacia los noventa. Siguiendo a Beland (2007), la incorporación formal del concepto en el discurso moderno se atribuye generalmente a la publicación de René Lenoir *Les Exclusion* (1974), aunque una referencia anterior a la exclusión social se hizo en *L' Exclusion Sociale* (1965) de Jean Klanfer. Empero, varias de sus dimensiones habían sido abordadas en trabajos de autores clásicos como Aristóteles y hasta Adam Smith, puesto que ambos vincularon la exclusión a la falta de elección individual o de libertad para tomar decisiones (Beland, 2007).

En el desarrollo económico la exclusión social obtiene fuerte popularidad con los aportes de Amartya Sen, filósofo y economista bengalí galardonado con el Premio en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel en 1998. Amartya Sen (2000), destaca dos categorías de exclusión social. Por un lado, la *Exclusión Social Activa* cuando refiere a algo promulgado por ley o por pronunciamiento como no permitir que un grupo de personas debido a su etnia u otra razón definitoria participe en un proceso político (es una forma elitista de exclusión). Por otro lado, la *Exclusión Social Pasiva* según Sen es algo que se produce a través de procesos sociales como la pobreza o el aislamiento. Tanto a nivel macroeconómico o en el plano personal, debido a una economía atascada o a una crisis financiera la persona o grupo es excluida (Sen, 2000).

Al margen de los aportes específico al concepto por parte de Sen, la comprensión de la exclusión social tomó rumbos más amplios, por ejemplo, aquel que enfatiza el *derecho a la ciudadanía social* y

³ En este caso, la pobreza se entiende como una condición caracterizada por una grave privación de las necesidades humanas básicas, incluidos los alimentos, el agua potable, las instalaciones sanitarias, la salud, la vivienda, la educación y la información (Naciones Unidas, 1995).

⁴ En sociología, el término exclusión social se utiliza para describir tanto una situación como un proceso. En la economía industrial, la palabra exclusión se utiliza a menudo para describir el proceso. Como proceso, se centra en cómo operan las fuerzas sociales y económicas para acentuar o disminuir la exclusión de individuos o grupos de los medios de subsistencia o derechos que son la fuente básica del bienestar. Los mercados también desempeñan un papel importante en la exclusión. En la economía de mercado, la estratificación económica -un proceso que distribuye los beneficios del crecimiento económico mediante la integración de unos y marginalizando otros- es inherente.

sus tres dimensiones civil, político y social (Lister, 2004). Este concepto es ampliado por Rogaly (1999), en términos de *ciudadanía económica* o falta de acceso al trabajo remunerado y no remunerado, que también abarca el acceso a los servicios y la educación financieros (Rogaly, 1999).

En resumen, en base a la literatura expuesta, la exclusión social significa ser incapaz de acceder a aspectos de la vida que la mayoría de la sociedad contempla. Tiene que ver con la participación en la sociedad en general. Las personas socialmente excluidas son más vulnerables desde el punto de vista económico y social, por lo que tienden a tener menos experiencias de vida y de participación. Es un proceso por el cual ciertos grupos son sistemáticamente desfavorecidos. Está claro que el concepto va más allá de la pobreza de ingresos, es la marginación acumulativa de la producción, el consumo, las redes sociales (comunidad, familia y vecinos) y la toma de decisiones. Como la exclusión social niega oportunidades y derechos a los desfavorecidos, suele ser causa y consecuencia de la pobreza y los conflictos.

El interés en el concepto de exclusión social ha indagado en los procesos y en la búsqueda de explicaciones a dicha exclusión. Esto condujo a la identificación de múltiples dimensiones de exclusión, tales como el concepto principal de esta disertación doctoral, la exclusión del sistema o exclusión financieros. Así, la exclusión de la prestación de servicios, incluidos los servicios financieros, se ha convertido cada vez más reconocida como uno de los distintos procesos que conducen a la exclusión social (Walker, 1997; Rogaly, 1999; Béland, 2007)

El término exclusión financiera tiene una amplia gama de definiciones implícitas y explícitas, aunque en su versión las definiciones son bastante similares. Autores como Mohan (2006) sostienen que la exclusión financiera significa que ciertos segmentos de la sociedad no tienen acceso a productos y servicios financieros adecuados, de bajo costo, justos y seguros de los principales proveedores. Otros como Conroy (2005) la definen como un proceso que impide que los grupos sociales pobres y desfavorecidos tengan acceso a los sistemas financieros formales de sus países. Carbo y coautores (2005) como la incapacidad de algunos grupos sociales para acceder al sistema financiero (Carbo et al., 2005; Conroy, 2005; Mohan, 2006).

La exclusión financiera puede ser definida como un estado y un proceso. En sentido estricto, la exclusión financiera se refiere a la exclusión de ciertos productos y servicios financieros, mientras que, en términos más generales, describe los procesos que tienen el efecto de cerrar el paso a los servicios monetarios tradicionales⁵ (Sinclair, 2001). A nivel individual, la exclusión financiera crea dificultades con respecto a la gestión diaria del dinero personal, la seguridad financiera a medio y largo plazo y la compra de bienes de consumo (Kempson y Whyley, 1999).

Según trabajos como los de Anderloni y Vandone (2007) o Sarma y Pais (2011), el término ingresa por primera vez en escena en 1993, acuñado por geógrafos preocupados por el limitado acceso físico a los servicios bancarios como resultado del cierre de sucursales. Recién en 1999 parece haber sido utilizado por primera vez en un sentido más amplio, para referirse a las personas que han restringido el acceso a los servicios financieros convencionales (Anderloni y Vandone, 2007; Sarma y Pais, 2011). Desde la década del 90, un inmenso número de abordajes han indagado sobre cómo definir la exclusión financiera desde esferas académicas como hacedores de política (Anderloni, 2005 y 2005; Carbo et al, 2005; Devlin, 2005; Kempson y Whyley, 1999; Sinclair, 2001).

No obstante, como se dijo, existe un reconocimiento generalizado de que la exclusión financiera forma parte de una exclusión social mucho más amplia, a la que se enfrentan algunos grupos que carecen de acceso a servicios esenciales de calidad como el empleo, la vivienda, la educación o la asistencia sanitaria. Al igual que la exclusión social, la exclusión financiera presenta sus propias dimensiones. Estas dimensiones y las dificultades que generan para la inclusión financiera son causadas simultáneamente por las características de los servicios e instituciones en que se venden (lado de la oferta) así como la situación y las características financieras del cliente (lado de la demanda).

⁵ La terminología tradicional disgrega en cuatro servicios financieros. a) Ahorro; b) Crédito; c) Seguros; d) Remesas o transferencias. Sin embargo, la necesidad de estos servicios varía. La exclusión de cada uno de los ámbitos mencionados tiene diversas implicaciones tanto para las personas como para la sociedad en su conjunto (Kumar y Chiderzo, 2005).

Como puede observarse, la exclusión financiera puede ser abordada desde distintas corrientes, autores u ópticas. El instrumental teórico es amplio y la exclusión financiera es sólo uno de los tantos canales posibles que desembarcan en el desarrollo económico. El marco teórico con el que se leerá la problemática de este trabajo es el explicitado anteriormente, aquel inherente a la exclusión financiera como un proceso que presenta sus propias dimensiones y es además sólo una sub-dimensión de la exclusión social, cara a su vez del desarrollo económico.

Bajo dicho marco teórico, la exclusión financiera se refiere a la incapacidad de las personas para acceder, y/o utilizar eficazmente, productos financieros que puedan ayudarles a participar en la gama de actividades que constituyen la vida social. La inclusión financiera debe entonces tener el objetivo final de abolir el estado de exclusión social buscando elevar la condición financiera y los estándares de vida de los pobres y más desfavorecidos.

3. Inclusión financiera y microfinanzas en Argentina

Argentina se encuentra subdesarrollado en términos de bancarización y, consecuentemente, de inclusión financiera. Argentina presenta niveles tanto por debajo del promedio mundial como del de América Latina. En los hechos, los niveles de bancarización son equivalentes a aquellos de países como Botswana, Belice o Argelia (WBG, 2014). Lo mismo sucede en términos de proporción y alcance del sector microfinanciero.

Desde aquel primer microcrédito otorgado por Muhhammad Yunus a principios de la década del 70 hasta nuestros días, las microfinanzas se han posicionado como un importante instrumento de política en la lucha contra la pobreza y la exclusión de los más desfavorecidos. En esta línea, las microfinanzas en sentido amplio (esto es, micro-crédito, micro-ahorro y micro-depósitos) han demostrado constituir un mecanismo eficaz de reducción de la pobreza y ser un fomento de la inclusión social, y aunque aún no haya evidencia para afirmar que sean una condición suficiente para alcanzar esos objetivos (Morduch, 1998; Quibria, 2012; Banerjee et al., 2013; Cull, 2014), se estima que son una condición necesaria y de suma importancia.

Desde la perspectiva de la Argentina, si se compara la experiencia reciente con la de otros países de la región, se encuentra con que el sector microfinanciero argentino se encuentra aún subdesarrollado y limitado al microcrédito (BID, 2006; *The Economist Intelligence Unit*, 2010; Reed 2011), hecho motivado también por la existencia de ciertos obstáculos tanto a la expansión de la oferta (Crouzel, 2009) como a la demanda (Grandes et al., 2014). A saber, entre esos factores se encuentran:

- a- problemas de información asimétrica (Zander, 1994), y la ausencia de colateral o garantías (Boucher et al., 2007) que pueda ofrecer un microprestatario potencial.
- b- falta de fondeo a las instituciones que otorgan microcréditos (IMFs de aquí en adelante)
- c- la inequidad en los costos laborales (Foltz, 2004) que enfrentan las IMF por las cargas patronales y el IVA que se les aplica frente a instituciones bancarias tradicionales
- d- el tratamiento impositivo discriminatorio a los microprestatarios informales, es decir trabajadores que no están registrados en la Seguridad Social
- e- la escasa o nula regulación de las entidades que operan en el sector
- f- los altos costos operativos que incurren las IMFs al monitorear los préstamos.

Asimismo, en términos comparativos, el número de instituciones, los prestatarios activos y la cartera bruta de las IMFs argentinas confirman el desarrollo incipiente sectorial. Siguiendo los datos relevados por MixMarket para veintidós países de la región, Argentina se encuentra en el decimotercer lugar en términos de cantidad de IMFs activas, decimoséptimo en términos de microprestatarios activos y decimonoveno en lo que refiere a cartera bruta (Mix, 2017).

Por su parte, el índice *Microscopio Global* realizado por *The Economist Intelligence Unit* sobre el entorno para la inclusión financiera arroja conclusiones similares. Este indicador evalúa el ambiente normativo para la inclusión financiera y las microfinanzas con base en doce indicadores en cincuenta y cinco países del mundo. Para ello, el informe pondera el marco jurídico para la regulación y prácticas de inclusión financiera, el marco institucional de apoyo al sector y la estabilidad macroeconómica de los distintos países, entre otras dimensiones. El mismo posiciona a la Argentina en el puesto número cuarenta y cuatro sobre los cincuenta y cinco países para el año 2016 (*The Economist Intelligence Unit*, 2016).

No obstante, si bien estos datos podrían parecer desalentadores vale remarcar que las microfinanzas en Argentina son relativamente jóvenes respecto al desarrollo de estas en la región.

A excepción de algunas iniciativas en las décadas del setenta y ochenta, donde surgieron las primeras actividades microfinancieras en torno a instituciones y emprendimientos voluntarios como nuevas líneas de acción de algunas organizaciones ya existentes, el primer impulso significativo al sector no ocurre sino en la década del noventa con instituciones que adoptan modelos de otros países latinoamericanos. Por ejemplo, la Fundación Banco Mundial de la Mujer en Córdoba, Fundación Pro Vivienda Social o la Fundación Emprender en el GBA.

Asimismo, tras un esfuerzo mancomunado entre el Estado Nacional (49% de participación), la organización internacional Acción Internacional (45,5%) y la Fundación Emprender (5,5%), en 1997 se crea el Fondo de Capital Social *FONCAP* (hoy *Impulso Argentino*) iniciando una etapa de participación del sector público en las microfinanzas y en el diseño y ejecución de políticas para el sector.

Tras el advenimiento de la crisis del 2001-2002, que se tradujo en un fuerte empeoramiento y aumento de la pobreza, muchos individuos se vieron obligados a emprender actividades de auto sustento desarrollando sus propios emprendimientos. En términos muy generales, fue la trágica crisis de principios de siglo la cual impulsó la toma de conciencia acerca de la necesidad de articular esfuerzos, políticas y criterios dentro del sector. A raíz de ello, en el año 2004 se funda la Red Argentina de Instituciones de Microcrédito (RADIM) cuyo principal fin es el de unificar estrategias, articular programas y favorecer el fortalecimiento institucional de las organizaciones dedicadas al microcrédito⁶. Por otro lado, es en 2006 cuando se sanciona la ley 26.117 conocida como la *Ley de Microcrédito* un hito transcendental para dotar al sector de un marco jurídico e institucional. Técnicamente conocida como Ley Nacional de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social, además de definir por primera vez al microcrédito y sus características, incorporó un nuevo jugador al tablero nacional mediante la creación de la Comisión Nacional de Microcréditos (CONAMI). Tras la incorporación de la CONAMI, dependiente del Ministerio de Desarrollo Social, en 2007, el FONCAP pasó a denominarse Impulso Argentino y quedó en el ámbito del Ministerio de Economía.

Desde entonces la evolución del sector ha sido remarcable, a pesar del estadio temprano de desarrollo relativo a otros países de la región o comparables. A fin de dar cuenta de la medición del sector, RADIM realiza un mapeo sobre una serie de indicadores y resultados financieros de sus instituciones asociadas. En el período de 2008 al 2014 el número de instituciones se incrementó en un 25%, la Cartera Activa Total hizo lo propio en un 872% mientras que la Cartera en Riesgo cayó de un 6,26% a un 4,4%. Por su parte, la Cartera Bruta creció en un 881,2% en el período, esto es a una tasa promedio anual de 147% y los Prestatarios Activos se incrementaron en un 179,7% (30% media anual)⁷. No obstante, estos indicadores la casi totalidad de los servicios financieros ofrecidos se limitan el microcrédito y principalmente productivo.

En cuanto a la demanda, la información disponible sobre el verdadero tamaño del mercado de microcréditos en Argentina permitiría afirmar que la misma superaría ampliamente a la oferta vigente.

En el informe más reciente (Grandes, 2014) se pudo estimar un piso total de 2.080.187 demandantes potenciales a nivel nacional como piso de la demanda potencial de microcréditos. Dichos demandantes potenciales se distribuían en 45,1% empleados formales, 44,9% empleados Informales y un 10% desempleados, mayormente concentrados en el GBA y Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Córdoba y Rosario y con una prevalencia de demanda por microcréditos para vivienda y productivos en ese orden. Tras contrastar esas estimaciones con el Mapeo de RADIM correspondiente al mismo año de relevo, los resultados son concluyentes al respecto del fuerte exceso de demanda potencial existente en el mercado. Contrastando el total de la demanda potencial nacional (empleados formales, informales y desempleados) y teniendo en cuenta los préstamos activos relevados por RADIM, se

⁶ En el núcleo de socios fundadores figuran la Fundación Banco Mundial de la Mujer, Entre Todos Asociación Civil, FIE Gran Poder S.A., Fondo de Inversión Social S.A, Fundación Alternativa 3, Fundación Grameen Mendoza, Fundación Progresar y Fundación Pro Vivienda Social.

⁷ Datos Mapeo RADIM a junio 2014. Disponible en www.radim.org.

encuentra que tan solo un 3,48% de la demanda potencial estaría cubierta. Si se excluyera a los trabajadores informales y desempleados, la proporción crecería a un 7,71% de cobertura tras considerar únicamente la demanda potencial empleada de modo formal⁸.

Por último, cabe mencionar que en el mundo existe un gran número de modelos de instituciones financieras y, por supuesto, Argentina no es la excepción. Estas van desde las instituciones formales como los bancos privados comerciales, estatales, instituciones microfinancieras propiamente dichas u otras instituciones no bancarias, hasta las instituciones no tradicionales como las cooperativas reguladas o no reguladas, las ONGs, las CBFOs (*Community-based Financial Organizations*). El factor diferenciador es la meta de la organización: esto es, aquellas cuyo objetivo es únicamente las búsquedas de beneficios; de beneficios y desarrollo social; y en algunos lugares del planeta aquellas orientadas a la generación de beneficios, desarrollo social y al cumplimiento de metas ambientales.

En resumen, el sector microfinanciero argentino se encuentra aún en una etapa infante de su desarrollo y ello presenta un desafío, pero también una enorme oportunidad para la consecución de una mayor inclusión financiera y social. Ese desafío también incluye la necesidad de sortear obstáculos con nuevas tecnologías microfinancieras o modalidades acercamiento a la demanda dadas las características idiosincrásicas de la misma en la Argentina (Grandes, 2014).

Se vuelve necesario el desarrollo de nuevos y mejores servicios financieros para las poblaciones excluidas, pero también hacer uso en Argentina de aquellas técnicas o innovaciones implementadas con éxito en otras economías, como lo son el *branchless banking* -*mobile Banking*, *point of sale*, ATM-, las inversiones en economía sustentable y por supuesto la promoción de los microseguros y microdepósitos regulación mediante.

Estos objetivos se podrían alcanzar a través de políticas e iniciativas articuladas que permitan llevar al sector nacional a satisfacer la demanda local ampliando su cobertura con nuevos instrumentos de abordaje. Una opción novedosa y propuesta en este informe sería a través de los sindicatos y sus afiliados, como se discutirá en la sección siguiente.

4. Microcréditos, sindicatos y trabajadores de edificios

El potencial del mercado microfinanciero argentino es significativo (Grandes, 2014; Carballo, Grandes y Molouny, 2016). Si bien el microcrédito bajo ciertas condiciones incrementa el empleo, la inversión, la productividad y la tasa de crecimiento de la economía a largo plazo, y bajo ciertas condiciones contribuye a mitigar la pobreza al fomentar la igualdad de oportunidades, suavizar el consumo en el tiempo, y permitir la reasignación de recursos, su objetivo ulterior es el de mejorar la calidad de vida de los prestatarios. Las microfinanzas buscan brindar una oportunidad real de empoderamiento en base a las capacidades de los emprendedores o trabajadores que pudieren convertirse en emprendedores mediante oficios o saberes locales.

Entendiendo esta necesidad, el sector sindical ha avanzado, aunque de modo espasmódico y desarticulado hace ya varios años y a través de distintas metodologías en pos de satisfacer las demandas de servicios financieros de sus afiliados. El abanico de servicios es amplio: contempla tanto créditos productivos, de consumo o para refacción, ampliación o compra de vivienda como también seguros o depósitos mediante una batería de convenios con bancos comerciales y/o públicos.

Tras realizar un análisis exhaustivo sobre más de 30 sindicatos, se encuentra con que no solo existe una gama variada de servicios financieros, sino que algunos son brindados de manera directa por los sindicatos mientras que otros (una práctica muy común) son ofrecidos mediante cooperativas o mutuales. Por otro lado, algunos sindicatos ofrecen dichos servicios en base a fondeo propio y otros se fondean de manera mixta accediendo a líneas de créditos estatales (como el Plan Federal de Viviendas) o bien gracias al aporte de instituciones privadas asociadas. Además, algunos de ellos

⁸ Cabe aclarar que la construcción del Mapeo se realiza a través de información brindada de manera voluntaria por un amplio listado de instituciones a las cuales RADIM invita a participar de manera semestral. Es por este motivo que no se puede afirmar que el mismo refleje de manera exacta la situación de la oferta en el país. Sin embargo, puesto que RADIM releva a las IMFs más importantes en términos de magnitud, se puede confiar en que la diferencia sería marginal en caso de incluir aquellas pequeñas ONGs o IMFs que optan por no brindar datos a la red.

brindan dicho servicio únicamente a afiliados mientras que otros extienden los mismos a quien desee demandarlos en general.

A modo de ejemplo respecto a la heterogeneidad existente, se puede mencionar los siguientes sindicatos:⁹

1- La *UOCRA* posee hace veinticinco años (mayo 1993) el Instituto de Vivienda de los Trabajadores (IVT) el cual no se limita únicamente a miembros del sindicato.

2- *PECIFA*, por su parte, brinda créditos con “la tasa más baja del mercado” y con un plazo máximo de amortización de hasta ochenta y cuatro meses solicitando como únicos requisitos el último recibo de haberes y Certificado según Decreto 14/2012.

3- *AOTRA* ha brindado préstamos para materiales de construcción.

4- *SADOP* ha brindado créditos para la instalación de gas natural domiciliario a afiliados de Catamarca.

5- *Luz y Fuerza* posee una cooperativa de crédito y consumo y otra cooperativa de seguros.

6- *FATPCHYA* otorga préstamos y vivienda social a través de su mutual.

7- La *Asociación Argentina de Aeronavegantes* ofrece servicios financieros a través de su mutual a través de convenios con el Banco Nación y el Banco Ciudad.

8- La *UOM* tiene convenios con Pro.Cre.Ar. o mutuales (como Mutual Villa Constitución) que otorgan préstamos a tasas de interés menores al 5% para construir viviendas.

9- *SICA* a través de la ley y distintos acuerdos con el Banco Ciudad ofrece sus productos a afiliados que acrediten haberes durante al menos un año.

En términos de marco regulatorio, la Ley 24.642 sancionada y promulgada en 1996, facilitó el otorgamiento de créditos por parte de las asociaciones sindicales posibilitando el cobro mediante retenciones del empleador. Esto significa que los créditos de las asociaciones sindicales de trabajadores posibilitan la acción directa del empleador como agente de retención de las cuotas y contribuciones que deben abonar los trabajadores afiliados a las mismas. El artículo 2 especifica que serán los empleadores quienes deberán depositar a la orden de la asociación sindical respectiva las cuotas a cargo de los afiliados, y deberán hacerlo en la misma fecha que los aportes y contribuciones al Sistema de Seguridad Social, siendo responsables directos del importe de las retenciones que no hubieran sido efectuadas.

A su vez, esto acelera la lógica financiera puesto que (como detalla el Art. 6) los empleadores deberán requerir a los trabajadores que manifiesten si se encuentran afiliados a la asociación sindical respectiva y comunicar mensualmente a la misma la nómina del personal afiliado, sus remuneraciones, las altas y bajas que se hayan producido durante el período respectivo, y las cuotas y contribuciones que correspondan a cada trabajador.

Como se vio anteriormente, la información asimétrica y los costos necesarios para sortear dicha asimetría implica un obstáculo a la hora de brindar un microcrédito. Este obstáculo se traslada usualmente a los costos de monitoreo de los créditos, lo cual eleva las tasas de interés generando un racionamiento a proyectos de otro modo rentables y por ende excluyendo del crédito a aquellos que no pueden acceder al circuito financiero formal tradicional. En este sentido, a partir de 1996, los sindicatos poseen una clara ventaja comparativa al momento de ofrecer intermediación financiera a sus afiliados reduciendo dichos costos y mitigando el racionamiento de crédito. De hecho, como se mostró más arriba, algunos de ellos comenzaron a operar con anterioridad a la Ley 26.642 mediante una multiplicidad de convenios, descuentos, beneficios, mutuales o cooperativas, que no aprovechan todos los derechos previstos en esa ley.

Una de las ventajas del presente trabajo radica justamente en exponer la tecnología desarrollada en el sector microfinanciero como una posible herramienta para satisfacer de un modo más eficiente la demanda potencial de microcrédito de los trabajadores de edificios, que a su vez están prácticamente

⁹ Otros sindicatos como *UTE*, *AGTSyP*, *Centro de Patrones y Oficiales Fluviales*, *APA*, *Talleres y Astilleros Navales*, *SUTEBA*, *ADEF*, por mencionar algunos, no informan de manera directa el servicio brindado, pero cuentan con beneficios y descuentos que podrían cumplir la misma función que el microcrédito para consumo o productivo.

todos afiliados a los sindicatos, aprovechando al máximo las posibilidades que podría brindar la ley 24.642 que amplían de un modo importante el alcance potencial del microcrédito. Ahora bien, ¿dónde y cómo se encuentran parados frente a estas legislaciones y realidades la demanda de crédito y trabajo secundario el sector de encargados de edificios? En la siguiente sección se brindan algunas respuestas a estas y otras preguntas mediante los resultados de un estudio de campo inédito y reciente. Asimismo, se describe la herramienta diseñada y cómo se realizó dicho relevamiento.

5. Estudio de campo y resultados¹⁰

El objetivo fue relevar aspectos relativos a las necesidades de financiamiento de los trabajadores de edificios y su mayor o menor vocación emprendedora en relación con oficios que ejercen actualmente u otras actividades que manifiestan querer llevar a cabo.

Para ello, se diseñó un cuestionario que se implementó vía entrevistas presenciales orientado a los trabajadores de edificios empleados en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El propósito fue encontrar información sobre la dimensión emprendedora de los trabajadores de edificio y su propensión a tomar préstamos para financiar actividades fuera de la principal en los edificios donde se desempeñan.

El instrumento constó de dieciséis preguntas que se dividieron en cuatro módulos donde se evaluó el nivel de emprendedorismo, la necesidad o propensión a financiamiento, la potencialidad efectiva del afiliado a convertirse en un prestatario o usuario de los futuros servicios financieros ofrecidos (por el momento microcréditos) y datos sociodemográficos del encuestado.

A continuación, se exponen los resultados de la encuesta realizada a trabajadores de edificios durante el mes de julio 2016. El muestreo se realizó sobre un total de *301 encargados seleccionados aleatoriamente*, distribuidos en *dieciocho barrios* de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires representados por la densidad poblacional y la mayor presencia de predios donde se encontraran presentes al momento de la encuesta los trabajadores relevados. El universo total de trabajadores de edificios en la ciudad no es recabado de manera pública y oficial en Argentina. No obstante, declaraciones estimaciones privadas del (SUTERH) denotan unos 58.633 afiliados en 2018 (Chequeado, 2018). Al tratarse de un universo con más de cien individuos, la fórmula que utilizaremos es aquella para el cálculo de la muestra en poblaciones finitas. Esto es, como la población es finita (es decir suponemos el total de la población) y deseásemos saber la muestra representativa la fórmula sería:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{E^2 \cdot (N-1) + Z^2 pq};$$

Donde n es el tamaño de la muestra representativa (número de encargados a encuestar); N el número total de la población (variable proxy afiliados en 2018); Z el nivel de confianza asignado a la muestra; E el margen de error; p la probabilidad de que el evento ocurra y q la probabilidad de que el evento no ocurra, derivado su multiplicación, en la combinación de respuestas probables. Esto implicaría que nuestra muestra representa un margen de error del 5,63% con un intervalo de confianza del 95%. El cuestionario completo se halla en el Anexo al final de este documento¹¹.

5.1 Afiliación sindical y características sociodemográficas

Los encuestados se distribuyeron geográficamente de la siguiente manera: Belgrano (12,29%), Balvanera (10,96%), Colegiales (10,63%), Palermo (9,30%), Almagro (8,31%), Villa Crespo (7,31%), Recoleta, (6,31%), San Nicolás (5,32%), Flores (5,32%), Parque Patricios, (4,32%), La Boca (3,99%),

¹⁰ Este relevamiento fue comentado e implementado gracias al aporte de: investigadores del CITRA-CONICET, dos asistentes de investigación, el director del Departamento de Desarrollo Emprendedor de la UMET y un grupo de alumnos voluntarios seleccionados de la misma universidad.

¹¹ Los datos se analizaron con el software estadístico Stata, la exploración de potenciales relaciones entre variables (e.g. considerando como variables dependientes la vocación emprendedora y la propensión a endeudarse, u otras) será analizado en futuras líneas de investigación.

San Telmo (3,65%), Barracas, (3,32%), Paternal (3,32%), Devoto (1,99%), Montserrat (1,99%), Villa del Parque (1%) y Constitución (0,66%).

Del total de agentes relevados, *un 83.39% se encontraba afiliado al SUTERH* al momento de responder el cuestionario. A su vez, la primera mayoría se desempeñaba bajo la categoría de encargado permanente (80,4%)¹² con residencia en el mismo lugar de trabajo (71,1%).

De igual modo, se encuestaron trabajadores con edades entre los veintiún y setenta y cinco años, reflejando una *edad media de cuarenta y seis años (igual a la mediana)* y una *antigüedad laboral media de 11,5 años*. Los datos reflejan también una predominancia del género masculino (83,06%) con hijos o familia a su cargo (58,47%).

5.2 Capacidad o vocación emprendedora

Con el objeto de evaluar la capacidad o vocación emprendedora, nos interesó indagar sobre la posibilidad de llevar adelante otras actividades secundarias y remuneradas de manera independiente. Se preguntó específicamente si el trabajador ejerce o ejerció algún oficio entre aquellos más tradicionales como: albañil, gasista, electricista, plomería y pintura. Sin embargo, se indagó también sobre cualquier otra actividad independiente que pudiera ser remunerada (a definir por el encuestado).

De esta manera, entre los resultados más relevantes, se encuentra que un 66,78% *declara tener habilidades o conocimientos para realizar otra actividad remunerada de manera independiente*. Cuando se indagó únicamente al respecto de los principales oficios mencionados en el párrafo anterior, dicho guarismo se redujo marginalmente a un 62,13%¹³.

Sin embargo, no todos aquellos trabajadores que poseen habilidades o conocimientos para realizar otra actividad independiente declararon llevarla a cabo de manera remunerada (aunque la mayor parte sí lo ha hecho). Esto es, *del total encuestado un 62,13% ha realizado una actividad secundaria (oficio o no) de manera remunerada* y un 57,81% ha realizado actividades de oficio obteniendo una remuneración a cambio.

Si bien numerosos encuestados poseen habilidades para realizar más de un oficio o actividad remunerada, cuando se analizan las respuestas de manera aislada, sin contar los solapamientos, el orden de relevancia de aquellas afirmativas sería el que sigue: *electricista (32,23%), plomería (31,56%) y pintura (29,90%), albañilería (20,93%) y gasista (17,28%)*.

Por otro lado, del total de encuestados que declaró haber realizado estas actividades independientes remuneradas, un 33,67% informa haberlas realizado durante la semana anterior al momento de responder el cuestionario. Un 36,18% al menos una vez durante el último mes y un 30,15% durante el último año.

5.3 Financiamiento de los oficios o actividades secundarias

A su vez, *de aquel grupo que posee habilidades para llevar adelante otra actividad, la desempeñe de modo remunerado o no, un 74,63% la financia con ingresos propios, un 20,40% declara que lo financia su cliente, un 3,98% mediante préstamo de familiar o amigo (sin cobro de interés) y un 1% a través de préstamo con cobro de interés*¹⁴. Cuando se analizan aquellos trabajadores que poseen habilidades y las han desempeñado efectivamente de manera remunerada (62,13%), el financiamiento se realizó en un 72,73% con ingresos propios, un 21,93% abonado por el cliente, un 4,28% mediante préstamo de familiar o amigo (sin cobro de interés) y un 1.07% con préstamo (con cobro de interés).

¹² Encargado Permanente (80,40%), Ayudante media jornada (5,98%), Encargado no Permanente (3,99%), Encargado Guardacoches (3,32%), Personal de Vigilancia (2,33%), Ayudante Temporario (2,33%), Ayudante Temporario Media Jornada (1,00%), Mayordomo (0,33%), Personal de Vigilancia Media Jornada (0,33%)

¹³ Entre las actividades no correspondientes a los oficios más mencionadas se encuentran servicios de limpieza e informáticos.

¹⁴ De los ocho respondientes que pidieron un préstamo a familiares y amigos sin interés, siete lo abonaron en tiempo y forma y uno declara aún está abonando. De los dos respondientes que accedieron a un préstamo con interés, uno lo abonó en tiempo y forma y otro declara estar pagándolo.

Como puede observarse, aquellos que incurren en deuda con el fin de llevar adelante actividades productivas de manera paralela son un grupo marginal en el relevamiento¹⁵.

5.3.1 Propensión a endeudarse para fines productivos y otros

Seguidamente, la dimensión que se busca analizar fue la propensión a endeudarse y sus finalidades potenciales. Este análisis se realizó en base a cuatro preguntas rectoras que indagaron sobre:

- a) el interés de endeudarse para financiar alguna de las actividades mencionadas anteriormente (las inherentes a las habilidades);
- b) el interés en llevar adelante cualquier otra actividad o emprendimiento productivo (en caso afirmativo, se debió especificar dicha actividad);
- c) la propensión a endeudarse para consumo personal, refacción o ampliación de la vivienda, compra de vivienda u otros fines;
- d) el interés por endeudarse para cualquier fin mencionado anteriormente (productivo, consumo o vivienda en sus dos categorías) pero a través de un préstamo eventual brindado por el SUTERH.

Como puede observarse, el orden del cuestionario no es azaroso y al indagarse sobre los puntos b) y c) se entiende que el encuestado denota un orden de relevancia en su necesidad de financiamiento (esto es, pudiendo mostrarse interesado en demandar un crédito productivo, pero tener una necesidad más urgente en créditos para vivienda o consumo si pudiera elegir). En el siguiente sub-apartado se abordarán las implicancias en términos de oportunidades de financiamiento y capacitación desde el SUTERH.

El resultado principal es que solamente un 21,93% de los encuestados declara *no* querer acceder a financiamiento alguno confrontados a las cuatro preguntas rectoras. En otras palabras, ya sea a través del SUTERH o no, *del total encuestado un 78,07% informa querer endeudarse, sea para llevar adelante una actividad productiva o para otras finalidades como vivienda.*

5.3.2 Financiamiento para fines productivos

Siguiendo la correlación de preguntas, del total encuestado que declaró alguna habilidad para ejercer oficios (nuevamente, aquel 66,78%), un 34,33% accedería a un préstamo para realizarlas con mayor escala¹⁶. A su vez, aunque ahora sobre el total de encuestados, al momento de indagar si llevaran adelante cualquier otra/alguna actividad emprendedora, el 25,58% respondió afirmativamente que tomaría deuda para aplicarla a tal actividad¹⁷.

Dentro del mencionado grupo que declaró que sí tomaría crédito para realizar otra actividad emprendedora sin poseer habilidades de oficio (el 25,58% mencionado en el párrafo anterior), el 49,35% informó que lo haría para una actividad comercial, el 36,36% declaró querer emprender, pero no saber en qué, un 10,39% para brindar algún servicio, y un 3,9% informó querer aprender algún oficio y llevarlo adelante como emprendimiento¹⁸.

Un corolario de estos resultados es que uno de cada tres encuestados posee interés en endeudarse para realizar una actividad para la cual posee habilidades o conocimientos previos y uno de cada cuatro para nuevos emprendimientos productivos en general, con prevalencia de aquellos dentro del rubro de actividad comercio.

¹⁵ A modo de referencia, sobre los 301 encuestados, ocho casos informaron haberse financiado con un préstamo sin interés y sólo dos casos con interés.

¹⁶ De estos, un 26,87% responde afirmativamente y un 7,46% informa que depende de las tasas, plazos y condiciones propuestas.

¹⁷ 17,94% responde afirmativamente y un 7,64% informa que depende de las tasas, plazos y condiciones propuestas.

¹⁸ En cada rubro, las actividades comerciales más mencionadas fueron quioscos o almacenes, locales gastronómicos y peluquerías o salones de belleza; de los servicios lo fueron taxis o remises y de los oficios electricista.

5.3.3 Financiamiento para otros destinos

Seguidamente, se preguntó a los trabajadores si estarían interesados en endeudarse para fines de consumo personal, refacción o ampliación de la vivienda o compra de vivienda, independientemente de su propensión a endeudarse para fines productivos (ver 5.1 arriba). Del total de encuestados, un 41,86% informó no estar interesado en ningún otro tipo de endeudamiento, el 36,54% respondió para compra de vivienda, el 17,94% para refacción o ampliación de su vivienda actual y un 3,65% para consumo personal. *Notar que la primera mayoría corresponde a crédito para vivienda (compra o refacción) con un 54,49% del total.*

Si se analizan las respuestas a idénticas preguntas, pero en el subconjunto de trabajadores que informaron no querer acceder a un crédito productivo anteriormente, ahora 56,07% manifiesta no estar interesado en ningún otro tipo de endeudamiento, un 27,17% para compra de vivienda, el 15,03% para refacción o ampliación de su vivienda actual y un 1,73% para consumo personal. *Notar que ahora la segunda mayoría corresponde a crédito para vivienda con un 42,20% del total.*

En cambio, si se pregunta por el porcentaje de trabajadores que tomarían deuda dentro del grupo que sí informa desear acceder a un crédito productivo anteriormente (sea para un oficio que ejercen u otra actividad), se encuentra con que un 53,06% se endeudaría para compra de vivienda, seguidos por el 22,45% que no estaría interesado en ningún otro tipo de endeudamiento y un 12,24% que lo estaría, pero para refacción o ampliación de su vivienda actual y 12,24% para consumo personal. *Notar aquí que la primera mayoría corresponde a crédito para vivienda con un 65,31%. Este dato es muy relevante, pues significa que la proporción de trabajadores con propensión a endeudarse para fines de vivienda es más elevada entre aquellos que poseen vocación productiva/emprendedora.*

5.4 Implicancias de Financiamiento y Programas de Capacitación para el sindicato

5.4.1 Financiamiento de una posible futura oficina de inclusión financiera SUTERH

Se puede realizar el mismo análisis sobre la propensión a endeudarse, pero esta vez precisando al encuestado que el crédito lo otorgaría el SUTERH. Sobre el total de encuestados, un 37,54% lo haría para comprar una vivienda, un 27,57% no se endeudaría para ningún fin, un 18,94% lo haría para refaccionar la vivienda, un 12,96% para un emprendimiento productivo y un 2,99% para consumo personal. *Nuevamente más de la mitad de las preferencias de endeudamiento corresponden a vivienda con un 56,48%.*

Entre aquellos trabajadores que informaron no desear endeudarse para ningún fin productivo, se encuentra con que un 43,35% no consideraría tomar ningún crédito del sindicato, un 34,68% sí lo haría para compra de vivienda, un 17,34% para refacción o ampliación de su vivienda, un 2,89% para un emprendimiento productivo y un 1,73% para consumo personal.

Análogamente, si se analizan aquellos que sí se endeudarían para un emprendimiento productivo, nuevamente las conclusiones se revierten y aquí un 40,82% se endeudaría para comprar una vivienda, pero también un 32,65% lo haría para un fin productivo. Un 12,24% lo haría para refaccionar o ampliar su vivienda, un 8,16% para consumo personal y un 6,12% no demandaría. *En otras palabras, entre aquellos encuestados que informaron tener vocación productiva/emprendedora, uno de cada tres estaría dispuesto a endeudarse a través de una futura oficina de inclusión financiera del SUTERH.*

Por último, tras analizar la propensión de los encuestados a endeudarse mediante un eventual crédito del SUTERH *en aquel segmento que posee habilidades productivas (de oficio u otras) se encontró un incremento de demanda para refacción de vivienda.* Esto es, un 36,32% se endeudaría para comprar una vivienda y un 24,38% para refaccionarla. En total, entonces un 60,7% demandaría un crédito para fines habitacionales. Seguidamente, 22,39% no demandaría, un 14,93% lo haría para un fin productivo y un 1,99% no demandaría. *En resumen, uno de cada cuatro encuestados con habilidades productivas se endeudaría para refaccionar o ampliar su vivienda, uno de cada tres para comprar una y uno de cada seis para fines productivos.*

5.5 Centros de Capacitación del SUTERH

Se consultó si habían participado de capacitaciones para adquirir formación que le permita desarrollar alguna actividad adicional. En específico, se relevaron dos aspectos relacionados a la

formación educativa brindada por el SUTERH y sus centros de capacitación. Esto es, se indagó al respecto de si los encuestados concurren a los centros de capacitación profesional del sindicato y si concurrirían (esto es, si volverían a concurrir en caso de haber ido, o si irían en caso de no haberlo hecho).

Sobre el total de encuestados, un 59,14% no concurre a un centro de capacitación con antelación. Al preguntar sólo a aquellos que se encuentran afiliados al SUTERH (el 83,9%), el guarismo se modifica marginalmente a un 52,6%.

Nuevamente sobre el total de encuestados, se encontró un 65,12% que responde querer concurrir a los centros de capacitación profesional. Sin embargo, cuando se analiza solo aquellos que no han concurrido con antelación, el 56,74% responde que quisiera concurrir. En otras palabras, *uno de cada dos encuestados que no se capacitaron bajo ninguna modalidad con el SUTERH con antelación anteriormente, quisieran realizarlo en algún momento.*

Un dato positivo es entre aquellos encuestados que sí concurren con anterioridad a los centros de capacitación, el 77% concurrirían nuevamente denotando un buen concepto respecto de la capacitación pasada.

Por último, nos interesaría analizar la participación pasada y prospectiva en los centros de capacitación de aquellos que poseen habilidades productivas. Del total que posee al menos una habilidad para realizar otra actividad productiva (66,78%) un 51,7% no asistió con antelación a los centros de capacitación SUTERH. El guarismo no se modifica al analizar aquellos que poseen habilidades y además las ejercen de manera remunerada. Pero al contemplar la pregunta prospectiva, se encuentra que un 72,14% de los que poseen habilidades productivas declaran intención de realizar alguna actividad en los centros de capacitación profesional. Este porcentaje se eleva marginalmente al 73,26% al analizar los que poseen habilidades, pero también las desempeñan de manera remunerada.

Un corolario preliminar respecto de estas preguntas es que la proporción de personas que desean acercarse (ya sea por primera vez o no) y capacitarse en los Centros del SUTERH es sustancialmente mayor que aquellos que efectivamente lo hacen. Incluso entre los que nunca realizaron ningún curso de capacitación, uno de cada dos quisiera realizarlo.

5.6 Propensión a endeudarse de trabajadores con habilidades secundarias activas

A los fines prácticos de un financiamiento productivo, se buscó reproducir el ejercicio descriptivo en aquella proporción de agentes con habilidades desempeñadas durante la última semana a ser encuestados (33,67% del total encuestado).

De este grupo, que o bien tiene habilidades o bien las tiene y las ejecutan de manera remunerada, un 40,3% accedería a un préstamo para llevar adelante dicha actividad productiva con mayor escala (mayor al 34% del total de encuestados). Cuando se les consulta si se endeudarían para otra actividad productiva no relacionada con aquella mencionada al inicio del cuestionario, un 22,39% dice que sí (vs un 25,58 en el total de encuestados). Al indagar sobre otros fines productivos plausibles, los resultados arrojan un 40,30% que no se endeudaría para ningún otro fin, un 32,84% lo haría para compra de vivienda, un 22,39% para refacción y ampliación y un 4,48% para consumo.

Finalmente, en términos de financiamiento para con el SUTERH, aquellos trabajadores que han realizado actividades productivas durante la última semana informan querer endeudarse en un 19,40% para emprendimiento productivo, en un 34,33% para compra de vivienda, en un 22,39% para refacción o ampliación de la vivienda y en un 4,48% para consumo personal.

6. Reflexiones finales y conclusiones

La inclusión financiera, entendida como el acceso y uso efectivo, amplio y diverso de servicios financieros de calidad particularmente por parte de los trabajadores y la población vulnerable, es aún una asignatura pendiente en la Argentina. Asimismo, una nueva dimensión que debe jerarquizarse a la par de la promoción de políticas de apoyo al capital emprendedor es el fomento de la cultura emprendedora y, a través de ella, la innovación concebida a partir de los saberes específicos y colectivos de los trabajadores.

En esta línea, los nuevos emprendimientos y emprendedores deben tener un marco institucional que considere fuentes de financiamiento alternativas para sus actividades y que atiendan su propensión a demandar servicios financieros a la vez de sus necesidades en educación financiera y emprendedora.

El segmento de los trabajadores de edificios, uno de los empleos más numerosos en centros urbanos como la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, es un buen ejemplo de cómo la necesidad latente de más y mejor inclusión financiera se encuentra con aquella la del desarrollo de una cultura emprendedora. La propensión a contratar servicios de plomería, electricidad o pintura (por citar sólo algunos) ofrecidos por los encargados de edificio en Buenos Aires es un llamado a dilucidar diversas dudas. Por ejemplo, en torno a cómo financian estos trabajadores sus actividades secundarias en tiempos de descanso o licencia o bien si es la actividad productiva de oficio la única fuente de demanda de servicios financieros o existen otras necesidades como la adquisición o refacción de vivienda, el micro emprendimiento productivo en comercio o servicios, o el consumo personal que los trabajadores de edificios desearían satisfacer.

Con el afán de responder ese tipo de preguntas, en este trabajo se expuso un estudio de campo sobre trabajadores de edificios realizado durante el mes de julio del año 2016. El mismo implicó una muestra aleatoria de 301 encargados contactados mediante entrevistas presenciales, distribuidos en dieciocho barrios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, representados por la densidad poblacional y la mayor presencia de predios donde se encontrarán de acuerdo con dónde estaban presentes los trabajadores relevados al momento de la encuesta.

Se pudo observar que hay una demanda insatisfecha de servicios financieros por parte de estos trabajadores y que la mayoría de ellos poseen actualmente habilidades para iniciar o ampliar un emprendimiento productivo vinculado a sus oficios. Entre los principales resultados, tres aspectos se destacan del estudio.

En primer término, se comprobó que efectivamente numerosos trabajadores de edificio poseen habilidades para realizar más de un oficio o actividad independiente de manera remunerada. En segundo lugar y en relación con la demanda de servicios financieros, que uno de cada tres encuestados demuestra interés en endeudarse para realizar la actividad para la cual posee habilidades o conocimientos previos, y uno de cada cuatro para nuevos emprendimientos productivos en general. Es decir, más del 50% de los trabajadores con oficio estarían dispuestos a tomar deuda financiera con fines productivos. Finalmente, en tercer término, el relevamiento sugiere que más de la mitad desearía endeudarse para adquirir (36,5%) o refaccionar una vivienda (17,9%) y que el porcentaje de trabajadores que querrían tomar un crédito para vivienda y productivo a la vez asciende al 53,1%, indicando una importante complementariedad entre la seguridad habitacional y la actividad productiva secundaria. Como se destacó en la sección tercera, estos resultados muestran diferencias significativas con la inclusión financiera en general de Argentina, denotando la relevancia de estudiar poblaciones específicas a los fines de focalizar los productos y servicios financieros para la inclusión.

Resumiendo, existe un claro potencial para promover la inclusión financiera plena de los trabajadores fomentando y apoyando la cultura emprendedora existente. El aporte de este estudio en torno a los trabajadores de edificio de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires apunta en esa dirección. En futuras líneas de investigación será muy enriquecedor explorar potenciales relaciones entre variables, considerando como variables dependientes la vocación emprendedora y la propensión a endeudarse (entre otras), así como ampliar el tamaño y alcance del muestreo a distintas partes del país.

7. Bibliografía

- Alcock, Pete (2006). *Understanding Poverty*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Sen, Amartya (2000). *Social exclusion: Concept, Application and Scrutiny*. Manila: Asian Development Bank.
- Anderloni, Luisa (2005). “L’exclusion financière en Italie: un phénomène encore diffuse”. En Gloukoviezoff, G. (sous la direction de). *Rapport exclusion et liens financiers. L’exclusion bancaire des particuliers. Rapport du Centre Walras 2004*. Paris: Economica.
- _____ (2003). *Il Social Banking in Italia. Un Fenomeno da esplorare*. Milan: Giuffré.

- Anderloni, Luisa y Vandone, Daniela (2007). *Financial services provision and prevention of financial exclusion*. Brussels: European Commission DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities.
- Armendáriz, Beatriz y Morduch, Jonathan (2010). *The economics of microfinance*. MIT press.
- Banerjee, Abhijit y Duflo, Esther. (2010). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global*. Public Affairs.
- Banerjee, Abhijit; Duflo, Esther; Glennerster, Rachel & Kinnan, Cynthia (2015). "The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation". En: *American economic journal: Applied economics*, vol. 7, no. 1, pp. 22-53.
- Barnes, Matt (2005). *Social Exclusion in Great Britain: an Empirical Investigation and Comparison with the EU members states*. United Kingdom: University of Bath,
- Beck, Thorsten & Demirgüç-Kunt, Asli (2008). "Access to finance: An unfinished agenda". En: *The world bank economic review*, vol. 22, no. 3, pp. 383-396.
- Beck, Thorsten; Demirgüç-Kunt, Asli & Honohan, Patrick (2009). "Access to financial services: measurement, impact, and policies". En: *World Bank Research Observer*, vol. 24, no 1, pp.119-145.
- Béland, Daniel (2007). "The Social Exclusion Discourse: Ideas and Policy Change". En: *Policy y Politics*, vol. 35, no.1, pp. 123-139.
- Boucher, Stephen; Carter, Michael & Guirking, Catherine (2007). "Credit Constraints and Productivity in Peruvian Agriculture". En: *Department of Agricultural and Resource Economics*, University of California.
- Burjorjee, Deena M.; Scola, Barbara. (2015). *A Market Systems Approach to Financial Inclusion*. Washington: Consultative Group to Assist the Poor.
- Carballo, Ignacio Esteban (2018). "Financial Inclusion in Latin America". En: Farazmand A. (eds) *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*. Springer, Cham.
- Carballo, Ignacio Esteban; Grandes, Martín y Molouny, Luis (2016). "Determinantes de la demanda potencial de microcrédito en Argentina". En: *Cuadernos de Administración*, vol. 29, no 52, pp. 199-228.
- Carbo, Santiago; Gardener, Edward and Molyneux, Phillip (2005). *Financial Exclusion*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) (2009). About Microfinance. Disponible en: www.cgap.org
- Chequeado (2018). "Movilización del 21 de febrero: quiénes son los principales ausentes y cuántos afiliados tienen sus sindicatos". Disponible en: <https://chequeado.com/hilando-fino/movilizacion-del-21-de-febrero-quienes-son-los-principales-ausentes-y-cuantos-afiliados-tienen-sus-sindicatos-moyano/>
- Ciccolella, Pablo y Baer, Lorena (2009). "Crecimiento económico y estructuración metropolitana. Continuidades y discontinuidades en el desarrollo territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires entre 1990 y 2007". *Actas del XII Encuentro de Geógrafos de América Latina (EGAL)*, N.º 3.
- Conroy, John (2005). "APEC and financial exclusion: missed opportunities for collective action?" En: *Asia-Pacific Development Journal*, vol. 12, no 1: pp. 53-79.
- Crouzel, Roberto (2009). "¿Por qué las microfinanzas no se desarrollan con más éxito en Argentina?". *IDLO Microfinance Research Paper*.
- Cull, Robert; Ehrbeck, Tilman y Holle, Nina (2014). "La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto". *Enfoques*, N° 92, pp. 1-11.
- Demirguc-kunt, Asli; Klapper, Leora., Singer, Dorothe y Van Oudheusden, Peter (2015). "The Global Findex Database 2014: measuring financial inclusion around the world". En: *World Bank Policy Research Working Paper*, no 7255, pp. 1-90.
- Devlin, James (2005). "A detailed study of financial exclusion in the United Kingdom". En: *Journal of Consumer Policy*, no 28, pp. 75-108.
- Easterly, William (2001). *The elusive quest for growth*. MIT press.

- Foltz, Jeremy (2004). "Credit Market Access and Profitability in Tunisian Agriculture". En: *Agricultural Economics*, N° 30, pp. 229-240.
- Fraschina, Santiago (2010). "El modelo económico kirchnerista: el inicio de un nuevo modelo de desarrollo". En: *GEENaP, Grupo de Estudio de Economía Nacional y Popular*.
- Gardener, Edward; Molyneux, Phillip, y Carbo, Santiago (2005). "La exclusión financiera: un estudio comparativo". En: *Perspectivas del sistema financiero*, vol 84, pp. 13-24.
- González, Mariana; Basualdo, Eduardo; Arceo, Nicolás y Mendizábal, Nuria (2010). *La Economía Argentina de la Posconvertibilidad en tiempos de Crisis Mundial*. Buenos Aires: Editorial Cara y Ceca.
- Grandes, Martin (2014). *Microfinanzas en la Argentina*. Grupo Editorial Temas.
- Iñiguez, Alfredo (2012). "Tributos al modelo. Récorés del presente y desafíos del futuro". En: *Entrelíneas de la Política Económica*, N° 32, pp. 1-80.
- Kempson, Elaine y Whyley, Claire (1999). *Kept Out or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion*. Bristol: Policy Press.
- Kestelboim, Marcos (2013). "Un balance del proceso de reindustrialización 2003-2011 y desafíos actuales". En: *V Congreso Anual de AEDA*, Buenos Aires.
- Klapper, Leora; El-Zoghbi, Mayada y Hess, Jake (2016). *Achieving the Sustainable Development Goals: The role of financial inclusion*. Washington, DC: CGAP.
- Kumar, Anjali y Chiderzo, A. M. (2005). *Indicators of financial access: Household-level surveys*. Washington: The World Bank.
- Lister, Ruth (2004). *Poverty*. Cambridge: Polity Press.
- Mohan, Rakesh (2006). *Economic growth, financial deepening and financial inclusion*. Reserve Bank of India Bulletin, 1305.
- Morduch, Jonathan (1998). *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programmes in Bangladesh*. Princeton: Research Program in Development Studies, Woodrow School of Public and International Affairs
- Naciones Unidas (1995). *UN the Copenhagen Declaration and Program of Action: World Summit for Social Development*. New York: United Nations Department of Publications
- Navajas, Sergio y Tejerina, Luis (2006). *Microfinance in Latin America and the Caribbean: Connecting Supply and Demand*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Oppenheim, Carey y Harker, Lisa (1996). *Poverty: The Facts*. London: Child Poverty Action Group.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2005). *Las microfinanzas en Argentina*. Naciones Unidas. En línea: http://www.undp.org.ar/docs/Libros_y_Publicaciones/MicrofinanzasenArgentina.pdf
- Quibria, Muhammad (2012). *Microcredit and Poverty Alleviation: Can Microcredit Close the Deal?* No. 2012/78. WIDER Working Paper.
- Reed, Larry (2011). "State of the Summit Campaign Report 2011. Microcredit Summit Campaign". Disponible en: <http://www.microcreditsummit.org>
- Robba, Alejandro y Frascina, Santiago (2011). *Los dos modelos económicos en disputa*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Rogaly, Ben (1999). Poverty y Social Exclusion in Britain: Where Finance Fits in. En: *Poverty, Social Exclusion and Microfinance in Britain*, Oxford and London, Oxfam Publishing and New Economics Foundation, pp. 7-31.
- Rowntree, Benjamin (2000). *Poverty: A Study of Town Life*. Bristol: Policy Press.
- Sarma, Mandira y Pais, Jesim (2011). "Financial inclusion and development". En: *Journal of international development*, vol. 23, no. 5, pp. 613-628.
- Sinclair, Stephen (2001). *Financial Exclusion: An Introductory Survey*. CRSIS, Edinburgh College of Art/Heriot Watt University.
- Spicker, Paul (2007). *The Idea of Poverty*. Bristol: Policy Press.
- The Economist Intelligence Unit (2010). *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas*. Disponible en: www.eiu.com
- Todaro, Michael (2006). *Economic development*. Pearson Editorial.

- Walker, Alan (1997). "Introduction". En: Walker, A. y Walker C. (Eds). *Britain Divided: The Growth of Social Exclusion in the 1980s and 1990s*. London: Child Poverty Action Group.
- Zander, Rauno (1994). "Barriers to Credit Access in Rural Sri Lanka". En: *Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development*. Boulder: Westview Press, pp. 121–128.

8. Anexos

Anexo 1 - Cuestionario

- 1) ¿Se encuentra usted afiliado al SUTERH? (simple)

☐ SI	☐ NO
-----------------------------	-----------------------------

1. EMPRENEDORISMO

- 1) ¿Cuál es su actividad principal o motivo de afiliación al Sindicato? (simple)

- ☐ Ayudante media jornada
- ☐ Ayudante Temporario
- ☐ Ayudante Temporario Media Jornada
- ☐ Encargado Guardacoches
- ☐ Encargado no Permanente
- ☐ Encargado Permanente
- ☐ Intendente
- ☐ Mayordomo
- ☐ Personal Asimilado
- ☐ Personal de Vigilancia
- ☐ Personal de Vigilancia Media Jornada

- 2) ¿Posee conocimientos para realizar alguna otra actividad de manera independiente? (Mult)

- 3) ¿Ha realizado alguna de dichas actividades independientes de manera remunerada? (Preguntar pregunta 3 solo si han respondido SI en pregunta 2)

	PREGUNTA 2		PREGUNTA 3
Albañilería	☐ SI	☐ NO	☐ Remunerada
Gasista	☐ SI	☐ NO	☐ Remunerada
Electricista	☐ SI	☐ NO	☐ Remunerada
Plomería	☐ SI	☐ NO	☐ Remunerada
Pintura	☐ SI	☐ NO	☐ Remunerada
Otras (especificar)	☐		☐ Remunerada
Ninguna*	☐		

*Ninguna → directamente al módulo C – P13

- 4) ¿Cuándo fue la última vez que realizó la actividad mencionada anteriormente? (simple)

☐ Última semana	☐ Último mes	☐ Último año
--	-------------------------------------	-------------------------------------

- 5) ¿Ud. concurrió alguna vez a los centros de capacitación profesional de SUTERH para adquirir formación que le permita desarrollar alguna actividad adicional? (simple)

☐ SI	☐ NO
-----------------------------	-----------------------------

6) ¿Ud. concurriría a los centros de capacitación profesional de SUTERH para adquirir formación que le permita desarrollar alguna actividad adicional? (simple)

☐ SI	☐ NO
-----------------------------	-----------------------------

2. FINANCIAMIENTO

7) ¿Cómo ha financiado dicha actividad (en p2) -por ejemplo para adquirir materiales, pagar mano de obra adicional, solventar costos de transportes u otros-. (múltiple)

- ☐ Ingresos/Ahorros personales → *a módulo C-p13*
- ☐ Préstamo de familiar o amigo (sin cobro de interés)
- ☐ Préstamo (con cobro de interés)
- ☐ Otras (especificar) _____

8) ¿Cuándo fue la última vez que solicitó un préstamo para una actividad como las que le mencionamos anteriormente? (simple)

☐ Última semana	☐ Último mes	☐ Último año
--	-------------------------------------	-------------------------------------

9) ¿Bajo qué tipo de organización/forma jurídica obtuvo dichos servicios? (simple)

- ☐ Banco
- ☐ Mutual
- ☐ Cooperativa
- ☐ A través del propio sindicato
- ☐ Otra Institución: _____

10) Detalle del préstamo

- ☐ Monto: _____
- ☐ Cantidad de cuotas: _____
- ☐ Valor de cuotas: _____

11) ¿Pudo devolver el dinero solicitado? (simple)

- ☐ Si, en tiempo y forma
- ☐ Si, mediante una refinanciación o extensión de plazos
- ☐ Todavía lo estoy pagando
- ☐ No, no pude saldar mi deuda ni voy a hacerlo

3. CLIENTE POTENCIAL

12) ¿Accedería a un préstamo para llevar adelante la actividad emprendedora mencionada anteriormente (en p2)? (simple)

- ☐ Si
- ☐ No
- ☐ Depende de tasas, plazos y condiciones del mismo

13) ¿Accedería a un préstamo para llevar adelante otra/alguna actividad emprendedora ? (simple)

- ☐ Si (*Especifique cual*) _____
- ☐ No
- ☐ Depende de tasas, plazos y condiciones del mismo

14) ¿Accedería a un préstamo para otro fin? (múltiple)

- ☐ Consumo personal
- ☐ Refacción o ampliación de vivienda
- ☐ Compra de vivienda
- ☐ NO

☐ Otros (especificar): _____

15) ¿Consideraría acceder a un préstamo brindado a través del sindicato para llevar adelante alguna de las siguientes actividades secundarias además de aquella por la cual se encuentra afiliado al sindicato?

- ☐ SI ¿para qué fin? (múltiple)
- ☐ Emprendimiento productivo
- ☐ Consumo personal
- ☐ Refacción o ampliación de vivienda
- ☐ Compra de vivienda
- ☐ NO

4. DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

- ☐ Barrio donde se realizó la encuesta _____
- ☐ Edad del encuestado _____
- ☐ Género _____
- ☐ Hijos o familia a cargo _____
- ☐ Vive en el lugar de trabajo _____
- ☐ Barrio de residencia _____
- ☐ Antigüedad en laboral: _____