

Documento de Trabajo n° 15/04  
Madrid, enero 2015

# Inclusión financiera y sus determinantes: el caso argentino

David Tuesta  
Gloria Sorensen  
Adriana Haring  
Noelia Cámara

## Inclusión financiera y sus determinantes: el caso argentino

David Tuesta, Gloria Sorensen, Adriana Haring y Noelia Cámara

### Resumen

El presente estudio pretende analizar, desde un punto de vista microeconómico, las tres dimensiones que determinan la inclusión financiera para el caso de Argentina. Desde el lado de la oferta se tiene que el acceso a los servicios financieros formales se basa en los canales tradicionales: sucursales y ATMs y la regulación para la inclusión financiera es todavía incipiente, a diferencia de lo que ocurre en países vecinos. En lo que respecta al uso, el nivel educativo, el ingreso y la edad son variables importantes que determinan la tenencia de diferentes productos financieros como cuentas, tarjetas de crédito y débito, crédito formal o pagos electrónicos. Finalmente, los factores que afectan a la percepción de diferentes barreras de exclusión involuntaria son el nivel de ingreso y la edad.

Palabras clave: sistema financiero formal, uso, acceso, barreras.

JEL: D14, G21.

# 1 Introducción

---

Existe consenso en la literatura sobre la idea de que la inclusión financiera es un factor determinante para un mayor bienestar<sup>1</sup>. Sin embargo, a pesar de la gran cantidad de trabajos, tanto a nivel teórico como empírico, que documentan una fuerte relación positiva entre crecimiento económico y desarrollo financiero, el entendimiento de estas dinámicas va más allá de dicha relación. Existe una gran cantidad de factores no financieros tales como el desarrollo de telecomunicaciones, características individuales, aspectos culturales o la adopción de políticas, entre otras que condicionan el uso y la calidad de los servicios financieros.

La inclusión financiera es definida como el proceso por el cual se maximiza el acceso y el uso de los servicios financieros formales a la vez que se minimizan las barreras involuntarias percibidas por aquellos individuos que no participan en el sistema financiero formal (Cámara y Tuesta, 2014). Esta minimización de las barreras percibidas está relacionada con la calidad de los servicios financieros formales y el bienestar que se obtiene a través de estos. El principal objetivo de la inclusión financiera es mitigar las barreras potenciales para que individuos cuyo beneficio marginal de estar bancarizados exceda a su coste marginal, puedan acceder a este tipo de servicios sin verse afectados por fallos de mercado<sup>2</sup>.

Este estudio pretende contribuir a la literatura sobre inclusión financiera ofreciendo un análisis, para el caso de Argentina, de las tres dimensiones que la definen (acceso, uso y barreras para los servicios financieros formales). Por un lado, se analiza el escenario de acceso a los servicios financieros formales, que determina las condiciones necesarias pero no suficientes para la inclusión financiera. Por otro lado, a través de correlaciones significativas, se trata de identificar aquellos aspectos individuales que son importantes para determinar el uso de servicios financieros formales y por tanto, lograr una mayor inclusión financiera. Además se identifican las características que definen las diferentes razones para la exclusión financiera.

Es conveniente resaltar la diferencia entre uso y acceso. El acceso a los servicios financieros está definido por la oferta de dichos servicios y se trata de una condición necesaria para la inclusión financiera (Cámara y Tuesta, 2014). El uso viene determinado por la oferta y la demanda. Dicho uso de productos financieros formales (ahorro, crédito, seguros, etc.) mejora las posibilidades de consumo dado que suavizan los ciclos de la renta que se generan por necesidades imprevistas o por la irregularidad en los flujos de ingreso y por tanto optimiza la asignación inter-temporal de los recursos mejorando el bienestar. Desde un punto de vista microeconómico, existen pocos estudios empíricos que analicen cuáles son los determinantes de la inclusión financiera o que cuantifiquen el impacto de los diferentes factores que afectan al hecho de participar en el sistema financiero formal (Allen *et al.*, 2012; Cámara *et al.*, 2014; Hoyos *et al.*, 2014). Es esencial en este ámbito entender qué características socioeconómicas están fomentando, en mayor o menor grado, el uso del sistema financiero formal. Ello contribuiría a profundizar en el conocimiento aplicable al diseño y evaluación de políticas económicas encaminadas a fomentar la inclusión financiera.

Allen *et al.*, (2012) encuentran una asociación positiva entre mayor inclusión financiera y un mejor acceso a los servicios financieros formales (para un total de 123 países) en forma de menores costes bancarios, mayor proximidad a las oficinas bancarias y menor cantidad de documentos requeridos. En lo referente a las características individuales, los grupos más sensibles a la exclusión financiera son los de menores ingresos y los que viven en zonas rurales<sup>3</sup>. Resultados similares son encontrados por Cámara *et al.*, (2014)

---

1: Desde un punto de vista macroeconómico, el artículo seminal de Goldsmith (1969), en el que se muestra la relación entre el desarrollo financiero y económico, ha generado un interés creciente que permanece vigente (De Gregorio y Guidotti, 1995; Demetriades y Hussein, 1996; Arestis y Demetriades, 1997; Khan, 2001; Calderon y Lui, 2003 y Christopoulos y Tsionas, 2004 entre otros). Véase Levine, 1997 para una discusión completa de la relación entre desarrollo financiero y crecimiento económico.

2: Numerosas experiencias de banca móvil especialmente en algunos países africanos y México han puesto de manifiesto que facilitar el acceso a los servicios financieros puede ser un aspecto clave para extender su uso.

3: Los autores hallan resultados similares en lo referente al ahorro.

para el caso de los hogares peruanos, quienes identifican además la educación y el género como factores relevantes para la inclusión financiera. En la misma línea, Hoyos *et al.* (2014) en su estudio para México muestran que la educación es uno de los determinantes más importantes para explicar la inclusión financiera. Ser mujer y recibir ingresos laborales son también variables significativas que favorecen la inclusión financiera.

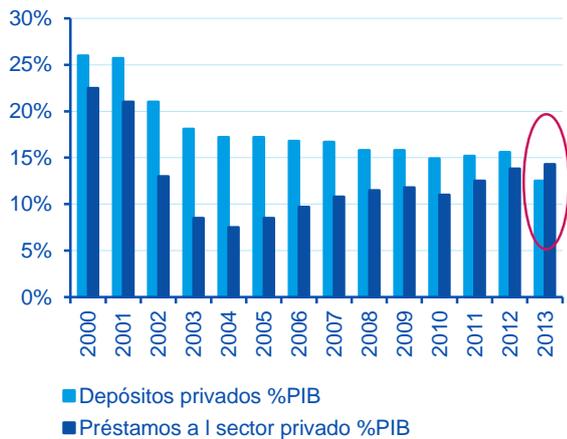
El resto del estudio se organiza de la siguiente manera. La sección 2 describe las características del sistema financiero argentino desde el lado de la oferta. La sección 3 presenta los datos por el lado de la demanda y la metodología empleada para el análisis de la inclusión financiera. La sección 4 muestra los resultados empíricos y, finalmente, la sección 5 recoge las principales conclusiones.

## 2 Características del sistema financiero formal en Argentina: un enfoque desde la oferta

### a. Tamaño del sistema financiero formal

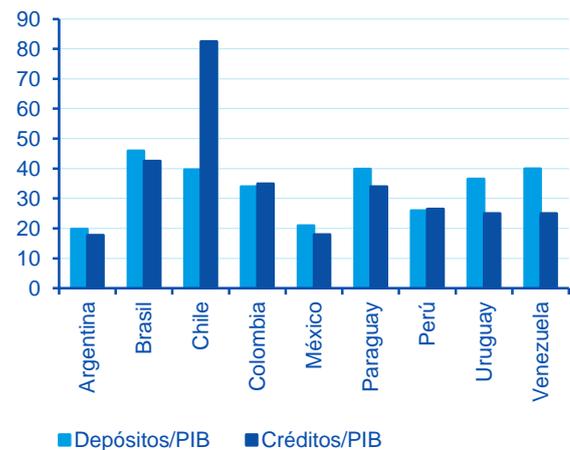
Para evaluar la profundidad bancaria de un país se emplean habitualmente dos ratios: la cantidad de depósitos sobre PIB y la cantidad de créditos sobre PIB. En Argentina, estos ratios alcanzaron su nivel máximo hacia finales del periodo de la Convertibilidad, pero cayeron significativamente con la crisis y pesificación de 2002, siendo la caída más acusada en el caso de los créditos ya que el “corralito” impidió un descenso aún mayor de los depósitos. Esto causó una contracción del sistema bancario en términos de volúmenes de depósitos y créditos, que llegaron a niveles mínimos en 2004. Después, las altas tasas de crecimiento de la economía argentina fueron acompañadas de mejoras en los ratios de depósitos/PIB y créditos/PIB, mucho más significativas en este último indicador. En 2013, los tipos de interés reales negativos y las elevadas expectativas de devaluación provocaron una caída del ratio depósitos/PIB, que llegó a situarse por debajo del ratio créditos/PIB por primera vez en años.

Gráfico 1  
**Evolución depósitos/PIB y Créditos/PIB**



Fuente: BBVA Research

Gráfico 2  
**Latam: Comparativo de ratios (2012)**



Fuente: BBVA Research

Los ratios comparativos de profundización bancaria para el año 2012, obtenidos de la base de datos “Financial Access Survey” del FMI, sitúan a Argentina prácticamente en el último puesto de la región en ambos indicadores.

### b. Canales de acceso al sistema financiero formal

El sistema financiero ha experimentado una profunda transformación en las últimas décadas, que se ha reflejado en un continuo proceso de fusiones, absorciones y adquisiciones de paquetes accionariales de entidades locales. Los bancos de primera línea absorbieron entidades más pequeñas, y de esta manera lograron expandir su negocio y generaron una tendencia hacia la concentración. De las 139 entidades financieras que existían en 1997, en plena crisis asiática, el número se ha reducido actualmente a 82 entidades.

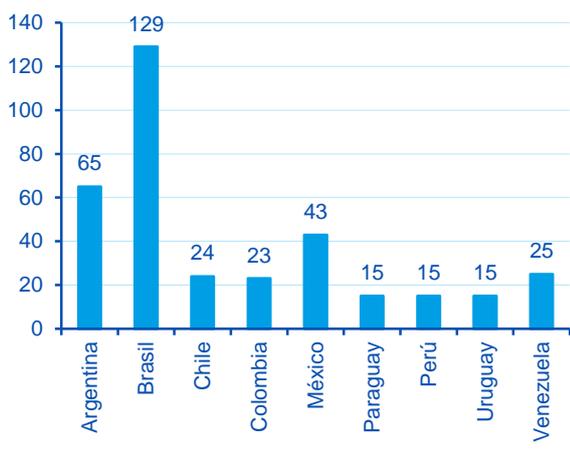
Tabla 1  
**Número de entidades clasificadas por origen de capital**

	dic-97	dic-13
<b>Cantidad de entidades financieras</b>	<b>139</b>	<b>82</b>
<b>Bancos</b>	<b>114</b>	<b>66</b>
Bancos públicos	19	12
Bancos privados	95	54
Compañías financieras	17	15
Cajas de crédito	8	1

Fuente: BBVA Research

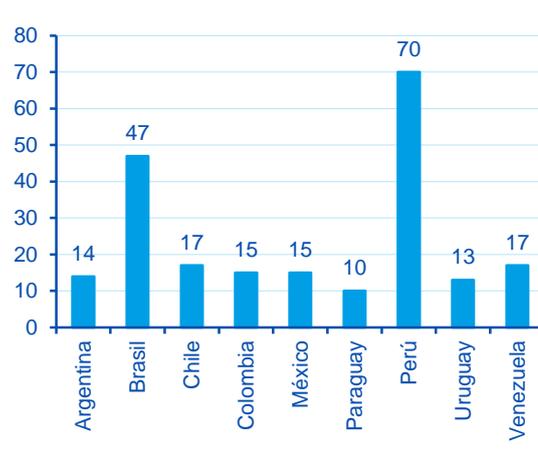
Restringiendo el foco a las entidades bancarias, mientras que en diciembre de 1997 existían un total de 114 bancos (19 públicos y 95 de capital privado), actualmente existen 66 bancos (12 de capital público y 54 de capital privado). A pesar de esta reducción en el número de bancos, Argentina ocupa el segundo lugar, después de Brasil, en el ranking de los países latinoamericanos por número de bancos comerciales.

Gráfico 3  
**Número de Bancos Comerciales (2012)**



Fuente: BBVA Research

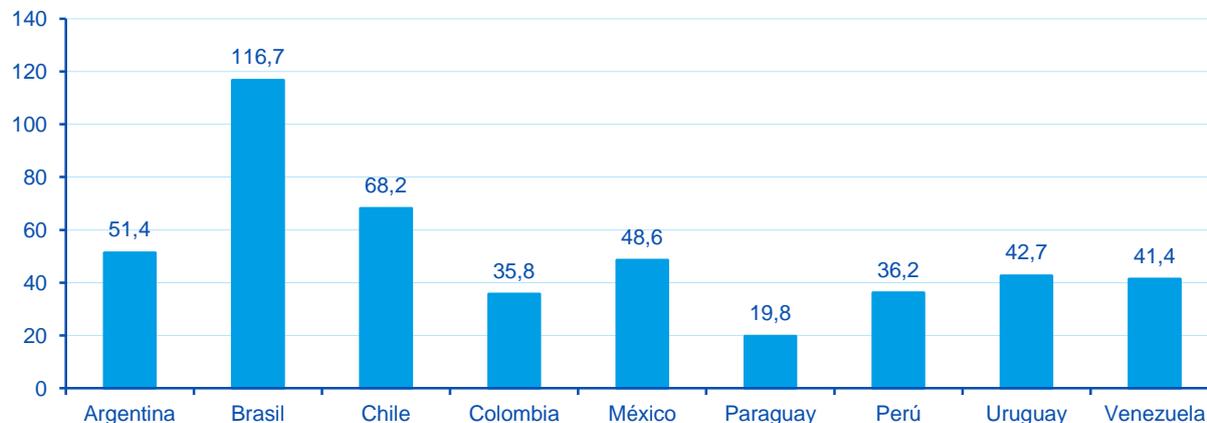
Gráfico 4  
**Sucursales bancarias cada 100.000 adultos (2012)**



Fuente: BBVA Research

En el año 2013, Argentina contaba con 4.456 sucursales bancarias, de las cuales prácticamente el 50% se encontraban ubicadas en Capital Federal y en la provincia de Buenos Aires. Si estandarizamos este indicador, observamos que Argentina tiene un promedio de 14 sucursales por cada 100.000 adultos, un ratio bastante por debajo de Perú o Brasil, pero similar al resto de los países de la región. Por su parte, el número de cajeros automáticos ha aumentado sostenidamente en los últimos años y, conforme al último dato del FAS (2012), Argentina cuenta con 51 cajeros automáticos por cada 100.000 adultos, un ratio que sitúa al país en el tercer puesto de la región después de Brasil y Chile. La última cifra publicada por el BCRA para 2013 indica que el número de cajeros continuó creciendo hasta alcanzar los 59 por cada 100.000 adultos.

Gráfico 5  
Cajeros automáticos cada 100.000 adultos (2012)



Fuente: BBVA Research

Tabla 2  
Distribución geográfica de sucursales y ATM

	Provincia	Filiales	ATM	Filial/100.000 hab	ATM/100.000 hab
1	Capital Federal	825	3918	27,1	128,7
2	Buenos Aires	1381	5897	8,5	36,2
3	Catamarca	25	113	6,4	29,0
4	Cordoba	441	1595	12,6	45,7
5	Corrientes	94	214	9,0	20,4
6	Chaco	63	259	5,6	23,2
7	Chubut	99	280	18,1	51,3
8	Entre Ríos	132	519	10,2	40,1
9	Formosa	20	129	3,5	22,7
10	Jujuy	33	236	4,6	33,2
11	La Pampa	108	147	32,1	43,7
12	La Rioja	28	93	7,8	26,0
13	Mendoza	160	704	8,7	38,2
14	Misiones	64	317	5,5	27,3
15	Neuquén	100	258	16,6	42,9
16	Río Negro	73	323	10,8	47,6
17	Salta	63	416	4,9	32,1
18	San Juan	39	228	5,4	31,6
19	San Luis	52	188	11,2	40,6
20	Santa Cruz	49	165	16,2	54,6
21	Santa Fe	457	1846	13,7	55,2
22	Santiago del Estero	53	197	5,8	21,7
23	Tucumán	81	458	5,2	29,5
24	Tierra del fuego	27	122	18,8	84,7
	<b>Total</b>	<b>4467</b>	<b>18622</b>	<b>10,6</b>	<b>44,1</b>

Información al 31-03-14

- Provincias con mayor número de sucursales cada 100.000 hab
- Provincias con mayor número de ATM cada 100.000 hab

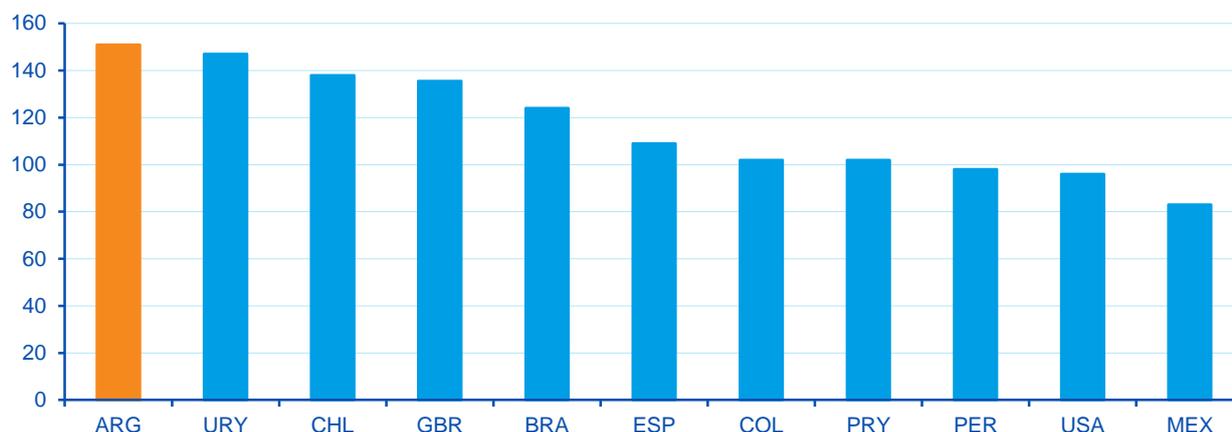
Fuente: BBVA Research

El corresponsal bancario es un tercero que establece relaciones o vínculos de negocio con un banco con objeto de ofrecer en nombre y por cuenta de este servicio financiero a sus clientes. Una de las funciones de estos corresponsales es la de “reemplazar” a una sucursal bancaria en los lugares en los que no sea rentable radicarla. Es decir, cuando hay oferentes interesados en ofrecer servicios financieros en comunidades pequeñas, pero no es rentable establecer sucursales en esos lugares, la figura del corresponsal bancario puede servir como punto de unión entre la demanda y la oferta. Es por esto por lo que juegan un papel importante en términos de inclusión financiera.

En Argentina, si bien existen empresas que realizan algunas funciones de intermediación para ciertas transacciones bancarias (pagos de tarjetas y cuotas de préstamos), no desempeñan las principales transacciones que se requerirían de un Corresponsal (depósito y retirada de efectivo). Las empresas que operan en Argentina, como RapiPago o Pago Fácil, son simplemente redes de pago, de modo que no se genera una mayor inclusión financiera por esta vía.

Por otra parte, Argentina tiene un amplio potencial para el desarrollo de la banca móvil. El negocio de la telefonía móvil ha crecido significativamente en la última década, y el país ha liderado el crecimiento de penetración de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). El número de líneas por cada 100 habitantes ha crecido desde 17 en 2002 a 152 en 2012. En comparación con otros países de la región y algunos países desarrollados, que tomamos en consideración a efectos comparativos, Argentina tiene un número relevante de líneas de telefonía móvil por habitante, superando marcadamente a los países de la muestra con excepción de Uruguay, que le sigue muy de cerca. Esto sitúa al país bien posicionado para el desarrollo de la banca móvil dada la amplia penetración de la telefonía móvil entre la población, aunque un gran número de los dispositivos son básicos —no Smartphones—, con lo cual su uso para la banca móvil queda limitado al que se realiza mediante el envío y la recepción de SMS (*Short Message Service*).

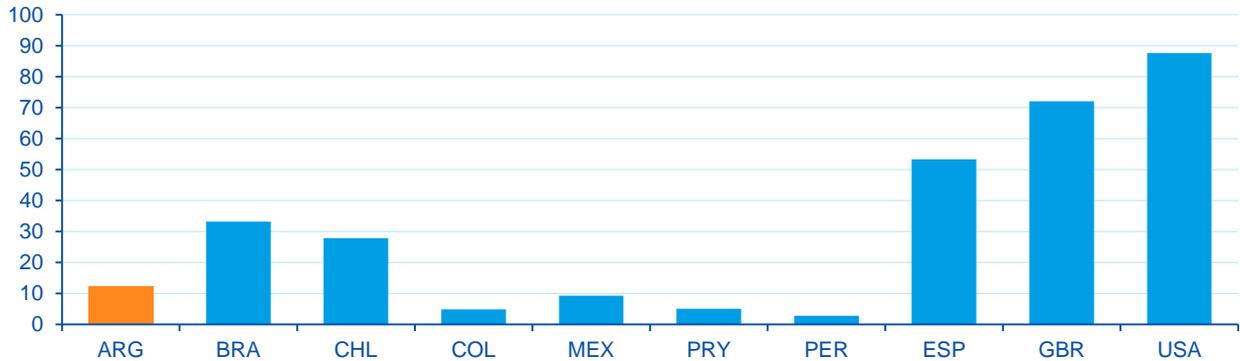
Gráfico 6

**Líneas de celulares cada 100 habitantes en 2012 por país**

Fuente: BBVA Research

Sin embargo, al comparar la cantidad de suscripciones activas de banda ancha móvil por cada 100 habitantes, Argentina está muy lejos de los países desarrollados e incluso de los países más avanzados de la región como Brasil y Chile. Esto puede estar relacionado con el bajo número de Smartphones, aunque estos crecen a un ritmo acelerado.

Gráfico 7

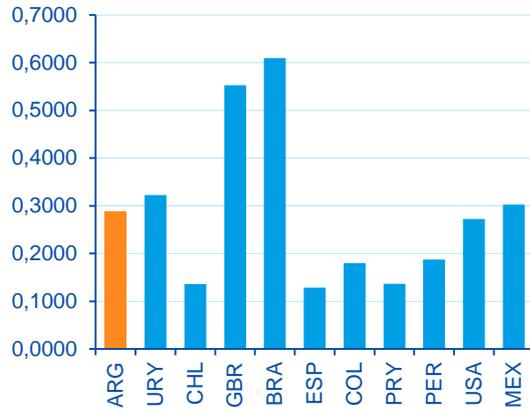
**Suscripciones de banda ancha móvil activas cada 100 habitantes**

Fuente: BBVA Research

El continuo crecimiento de la demanda de *smartphones* hace muy necesaria la inversión en el sector de la telefonía móvil, y específicamente en las redes, para mejorar el servicio. El deficiente servicio 3G en Argentina resulta deficiente precisamente por la gran cantidad de líneas en uso, lo que complica el desarrollo de una telefonía móvil ágil. Sin embargo, a comienzos de 2014, el Gobierno anunció la licitación de frecuencias para el despliegue de tecnologías 3G y 4G para avanzar en este campo. Casi al finalizar el año, se adjudicó a una de las compañías un *remante* de banda 3G y la posibilidad de comenzar con la nueva tecnología 4G, lo que aumentaría la eficiencia del sector. La puesta en marcha de las licitaciones mejorará las telecomunicaciones de la telefonía celular 3G y la adopción por parte de los usuarios del servicio 4G. Argentina es el último país de Latinoamérica en incorporar ese tipo de tecnología (4G) que permite conexiones de alta velocidad a Internet, finales de 2014.

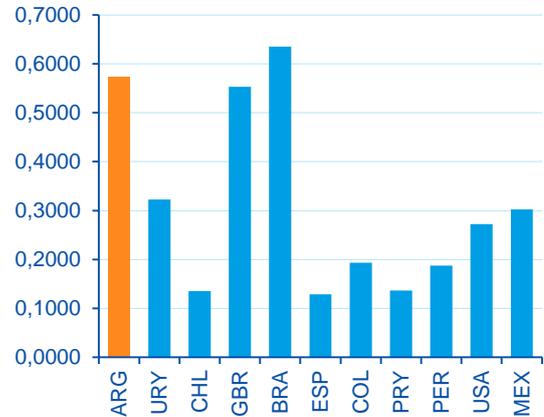
En materia de costes de comunicación, Argentina aún sigue siendo un país caro en comparación con otros países de la región, a excepción de Brasil. El coste por minuto medido en dólares de una llamada a otros móviles es de 29 centavos de dólar, mientras que el coste de llamada a una línea fija es de 57 centavos de dólar. En términos relativos, el coste por minuto de llamar a otro móvil en hora pico es elevado en comparación con países como Chile, Perú e incluso España, mientras que el coste de llamar de un teléfono móvil a la red fija duplica los costos promedio de la región aunque es similar al de países como Reino Unido o Brasil, que son los más caros de la muestra.

Gráfico 8  
**Móvil - celular prepago - Precio de una llamada de un minuto local (hora pico a la red) en USD**



Fuente: BBVA Research

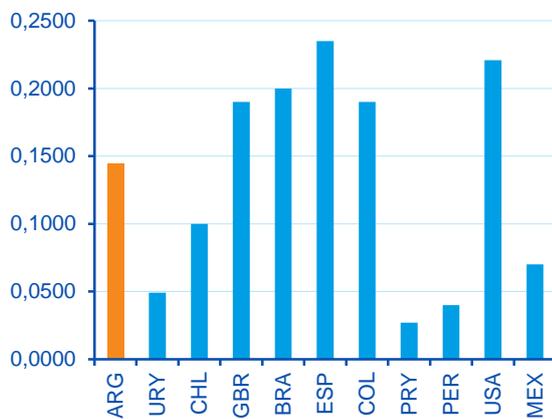
Gráfico 9  
**Móvil - celular prepago - Precio de una llamada de un minuto local (hora pico a telefonía fija) en USD**



Fuente: BBVA Research

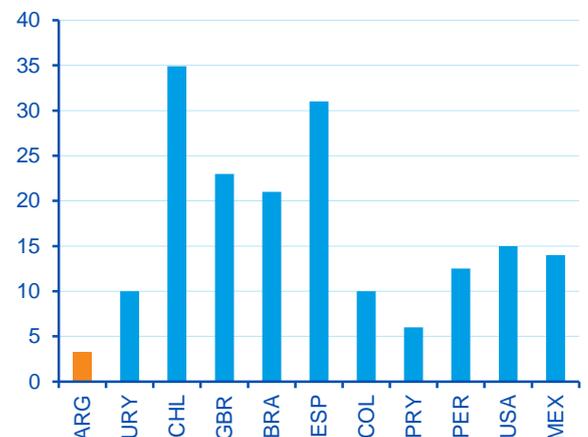
El coste de enviar un mensaje corto SMS a otro teléfono fuera de la red es un poco inferior a 15 centavos de dólar, un coste alto en relación con otros países de la región, a excepción de Brasil y Colombia, aunque más bajo que el que se cobra en países desarrollados<sup>4</sup>.

Gráfico 10  
**Móvil - celular prepago - Precio de un SMS en USD**



Fuente: BBVA Research

Gráfico 11  
**Suscripción mensual al servicio telefónico residencial en USD**



Fuente: BBVA Research

4: En cuanto al coste de la telefonía fija, Argentina cuenta con el precio más bajo de suscripción mensual en dólares, pero debido más bien a la regulación de tarifas que a la eficiencia del servicio.

Según un estudio de *Ipsos Media* para *Google*, en Argentina los *smartphones* tienen una penetración del 31% (1T 2013), lo que supuso un aumento de 7 puntos en un año (24% en 1T 2012), y es una penetración superior a la de México (21%) y Brasil (13%). Por otra parte, el 78% de los celulares vendidos durante el primer semestre de 2014 son smartphones, mientras que en el mismo período de 2013 fueron el 47% del total, según información de mercado.

### c. Marco regulatorio de la inclusión financiera

En Argentina no existe una ley que promueva el desarrollo de la bancarización de manera integral, pero existen diferentes medidas adoptadas a lo largo de los últimos años que promueven, al menos parcialmente, la inclusión financiera.

Entre las medidas más destacadas podemos citar:

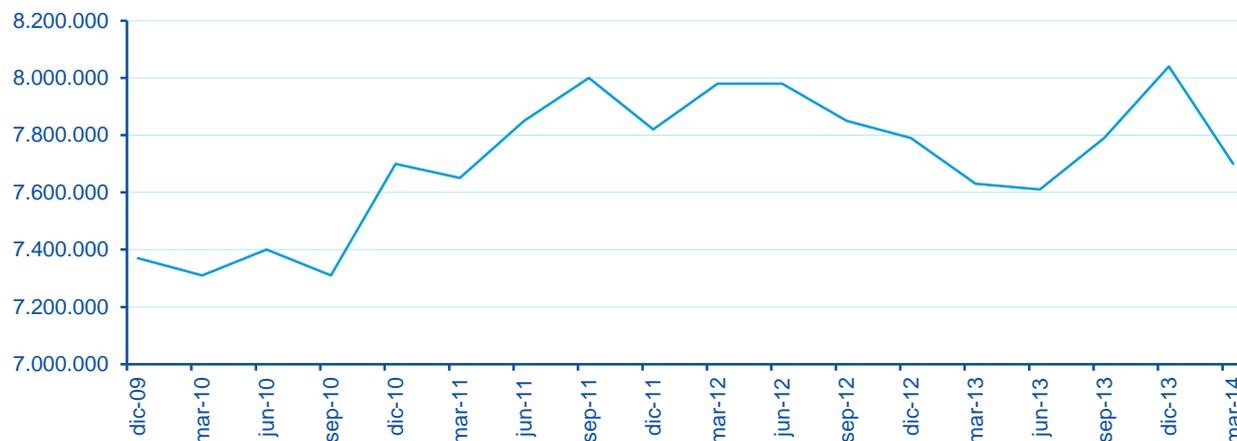
- 1- Desde el año 2002, existe una devolución de 5 puntos del total del IVA para las compras realizadas con tarjetas de débito, excluyendo las compras de combustibles. Esta medida, si bien se aprueba anualmente, se ha ido prolongando hasta la actualidad. En su momento la devolución de los 5 puntos también afectaba a las compras con tarjeta de crédito, pero se derogó en diciembre de 2007, aludiendo a que solo beneficiaba a los segmentos de ingresos altos.
- 2- La obligatoriedad de las "Cuentas Sueldo". Desde mayo de 2010, toda cuenta bancaria en la cual se acrediten remuneraciones es considerada *cuenta sueldo*, independientemente de cómo haya sido abierta en el sistema financiero. Esta cuenta no tiene coste para el trabajador, quien puede retirar el efectivo correspondiente al pago de sus remuneraciones, asignaciones familiares, etc. Cada titular de una cuenta sueldo, además de poder designar un cotitular que podrá realizar operaciones autorizadas por el titular de la cuenta, podrá tener acceso a toda la red de cajeros automáticos sin costes adicionales.

Las empresas están obligadas a pagar salarios a través de estas cuentas sueldo. Originariamente, en 1997, solo las empresas de más de 100 empleados estaban obligadas a pagar las remuneraciones mediante acreditación en cuenta bancaria. En 1999, la obligación se extendió a todas las empresas con más de 25 empleados y, finalmente, en 2001 la obligatoriedad se extendió para todas las empresas.

La información trimestral publicada por el BCRA indica que, a marzo de 2014 (último dato disponible), existían unas 7.717.000 cuentas sueldo en Argentina. Si bien la obligatoriedad del uso de las cuentas sueldo ha motivado el crecimiento de las mismas, en marzo de 2014 se habían reducido un 3,9% respecto de las registradas en diciembre, después de un crecimiento poco usual durante la segunda mitad de 2013. Esta evolución puede servir como indicador de la evolución del empleo a nivel país.

Gráfico 12

## Evolución del número de “cuentas sueldo”



Fuente: Información de Entidades Financieras BCRA

- 3- El BCRA también establece, a partir de la Comunicación “A” 5231, que podrán pagarse a través de una cuenta gratuita —con una tarjeta de débito asociada— los haberes jubilatorios, las pensiones y los beneficios de planes de ayuda social, entre otras prestaciones. Las entidades financieras no podrán cobrar cargos ni comisiones por apertura, mantenimiento, movimiento de saldos y consultas.
- 4- Cuenta Gratuita Universal. La característica principal de este instrumento bancario es que no tiene costes de emisión ni de mantenimiento y está disponible para todas aquellas personas mayores de edad que no dispongan de otra cuenta bancaria. De este modo, es una iniciativa del BCRA para extender los niveles de bancarización. Solo se requerirá el DNI para proceder a la apertura de la cuenta y, en el caso de los extranjeros, podrán abrir una cuenta si acreditan al menos un año de residencia en el país y cuentan con DNI o bien documento de su país y con certificado de DNI en trámite en Argentina. Quienes sean propietarios de una cuenta para el cobro de la Asignación Universal por Hijo, también podrán ser titulares de una Cuenta Universal Gratuita. En este tipo de cuenta no se puede “girar en descubierto” ni efectuar ningún movimiento que pueda generar saldo deudor.
- 5- Reducción de costes por transferencias bancarias y aumento del límite de las mismas. Los titulares de cuentas bancarias pueden realizar transferencias de dinero a través de *home banking* (Internet) o de cajeros automáticos hasta un monto de \$20.000 diarios de forma totalmente gratuita (Comunicación A 5473). A partir de esa cantidad, las comisiones ascienden escalonadamente hasta un máximo de \$150 cuando la transferencia es por un importe superior a los \$120.000 en el caso de ser realizada por home banking y hasta un máximo de \$300 cuando la transferencia supera los \$100.000 en el caso de realizarse en sucursales bancarias. Además de una medida para incentivar el uso de transferencias bancarias en detrimento del efectivo, se trata de una medida de seguridad ya que no es necesario el traslado de efectivo de una entidad a otra.
- 6- El uso del cheque cancelatorio es otra medida promulgada por el BCRA a fines del 2010 (Comunicación A 5130) con el objetivo de reducir la utilización de efectivo y aumentar la seguridad en las operaciones bancarias. Este instrumento gratuito se deberá solicitar a la entidad bancaria en la que se posea cuenta y firma registrada y podrá ser librado en pesos o en dólares, aunque en este último caso será solo para operaciones de compra-venta de inmuebles.

### 3 Datos y Metodología

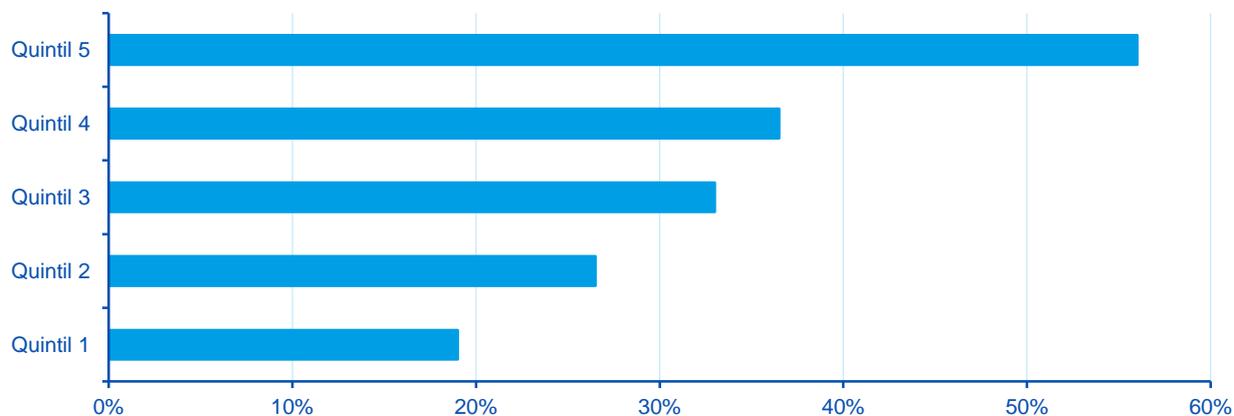
#### a. Global Findex: uso y barreras al sistema financiero formal

La base de datos Global Findex (2012) es una encuesta financiera recientemente creada por el Banco Mundial que ofrece información homogénea para 147 países y cubre alrededor del 97% de la población mundial. La muestra de la encuesta consta de al menos 1000, individuos por país, seleccionados de manera aleatoria entre los adultos mayores de 15 años y tiene representatividad a nivel de país. La encuesta incluye preguntas centradas en la tenencia de cuentas formales, uso de dichas cuentas, comportamiento de los ahorradores, tenencia de crédito, uso de créditos solicitados, tenencia de seguros y barreras para el uso de cuentas bancarias<sup>5</sup>. Esta encuesta ofrece información detallada sobre el uso y el no uso de servicios financieros desde el lado de la demanda.

En cuanto a la tenencia de una cuenta bancaria y a su utilización en Argentina, se observa que el 33,1% de la población adulta tiene una cuenta en una institución financiera formal, una oficina de correos, una cooperativa o una institución microfinanciera. Este porcentaje es ligeramente superior entre los hombres (34,6%) que entre las mujeres (31,8%). Por quintiles de ingreso, solo el 18,9% de los individuos en el quintil más pobre tiene una cuenta, mientras que este porcentaje asciende hasta el 55,5% en el quintil más rico.

Gráfico 13

#### Tenencia de una cuenta por nivel de ingreso



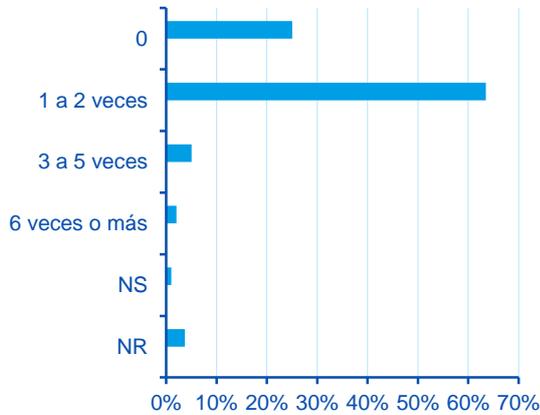
Fuente: BBVA Research con datos de Global Findex (2012)

Entre los que tienen una cuenta, el 84,4% la utiliza para transacciones personales, el 2,9% con propósitos de negocio y el 9,8% con ambas finalidades.

El 29,8% de la población adulta tiene una tarjeta de débito y un porcentaje menor, el 21,9%, dispone de una tarjeta de crédito.

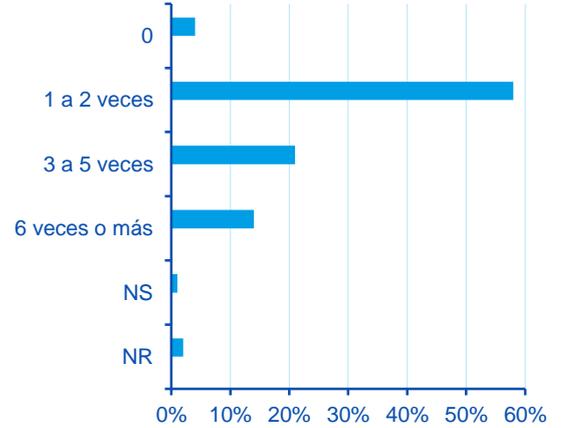
5: Para una explicación detallada de la base de datos Global Findex véase Demircuc-Kunt y Klapper (2012).

Gráfico 14  
**Frecuencia de uso, número de entradas de dinero al mes**



Fuente: BBVA Research con datos de Global Findex (2012)

Gráfico 15  
**Frecuencia de uso, número de salidas de dinero al mes**



Fuente: BBVA Research con datos de Global Findex (2012)

En términos de frecuencia, se observa que esta es relativamente baja, tanto para depósitos como para retiradas de dinero. Como se observa en el gráfico 14, el número de personas que deposita dinero en su cuenta una o dos veces al mes es superior al 60% y los que lo hacen más de dos veces no llegan al 10%. Alrededor de un 25% no deposita dinero en su cuenta. En lo que respecta a la retirada de efectivo (gráfico 15), casi el 60% lo hace una o dos veces al mes y poco más del 20% retira de 3 a 5 veces.

Los canales utilizados para la retirada y depósito de efectivo son en su gran mayoría los tradicionales: ATMs y sucursales bancarias. El 80,3% de los adultos con cuenta bancaria obtiene normalmente efectivo a través del cajero automático, el 14,1% en la agencia o sucursal bancaria y solamente un 0,3% a través de agentes bancarios. En cuanto a los depósitos, el 20,0% de los adultos con cuenta bancaria deposita normalmente efectivo a través del cajero automático, el 13,5% de la agencia o sucursal bancaria y el 0,9% de agentes bancarios. La mayoría, el 62,3%, afirma que no deposita dinero en efectivo.

Los cheques son un medio de pago muy poco extendido en Argentina, solamente el 2,7% de los adultos con cuenta bancaria ha realizado pagos con cheques en los últimos 12 meses, desalentado, en parte, por la existencia del impuesto a los débitos y créditos bancarios, más conocido por "impuesto al cheque". Finalmente, el porcentaje de pagos electrónicos asciende hasta el 17,1%.

Tabla 3

**Descriptivos Global Findex: Argentina**

Variable	Porcentaje
<b>Uso de la cuenta en los últimos 12 meses</b>	
Recibir dinero por algún trabajo o venta	47,8
Recibir pagos o transferencias del gobierno	34,4
Recibir remesas	2
Enviar remesas	1,8
<b>Ahorro en los últimos 12 meses</b>	
Para gastos futuros	54
Para emergencias	61
<b>Préstamo en los últimos 12 meses</b>	
Compra de vivienda	0,4
Construcción de vivienda	4,5
Gastos de educación	1,4
Emergencia o salud	3,1
Funerales o bodas	0,3
<b>Uso de móvil en los últimos 12 meses</b>	
Pagar facturas	1,1
Enviar dinero	0,1
Recibir dinero	0
<b>Seguro de salud aparte de la cobertura pública</b>	
	<b>0,22</b>

Fuente: BBVA Research con datos de Global Findex (2012)

Las preguntas referentes a las razones por las cuales los individuos perciben que se hayan excluidos del sistema financiero formal permiten una aproximación al estudio de la inclusión financiera desde una perspectiva diferente. De este modo, se pueden obtener señales sobre la importancia de las barreras que dan lugar a la exclusión de algunos individuos del sistema financiero formal. Esta es una cuestión relevante a la hora de proponer líneas de trabajo para que gobiernos e instituciones financieras promuevan un sistema financiero más inclusivo que mejore el bienestar y el crecimiento económico sostenible.

La pregunta de interés, formulada en el cuestionario de Global Findex, para la identificación de las barreras percibidas que determinan la exclusión de un individuo del sistema financiero formal es: *“Por favor dígame si las siguientes frases describen o no las razones por las que usted personalmente NO TIENE cuenta en el banco, en cooperativas ni en ninguna otra institución financiera”*. Las razones más representativas que se analizan son siete: “A) *Le quedan muy lejos*”, “B) *Sus servicios son muy costosos*”, “C) *No tiene la documentación necesaria (Identificación personal, cédula, etc.)*”, “D) *No confía en las instituciones financieras*”, “E) *No tiene suficiente dinero para usarlas*”, “F) *Por razones religiosas (o culturales)*” y “G) *Porque alguien en su familia ya tiene una cuenta*”. Del total de las razones ofrecidas, cada uno de los encuestados puede elegir más de una, de modo que el diseño de políticas para fomentar la inclusión financiera debería tener en cuenta diferentes combinaciones de estas respuestas en lugar de considerar a cada una de ellas de forma aislada.

Según los datos de Global Findex, la falta de recursos y el alto coste de los servicios financieros son dos de los obstáculos percibidos por un mayor número de personas no bancarizadas (62% y 35,8% respectivamente). La falta de confianza en las instituciones financieras es un obstáculo percibido por el 26,6% de las personas no bancarizadas. También la falta de documentación requerida parece ser muy importante para no participar en el sistema financiero formal. Un 19,9% lo perciben como tal. Otras razones de menor relevancia son el uso indirecto, la distancia o cuestiones religiosas. El 12,6% de los individuos que no poseen una cuenta bancaria manifiestan no tenerla porque alguien de su familia ya tiene una. La

distancia geográfica es percibida como una barrera solamente por el 4,7% de los individuos. Finalmente, las razones religiosas en Argentina no son relevantes para no tener una cuenta bancaria, sólo 0,5% cita este argumento.

## b. Metodología

En esta sección se estiman una serie de modelos *probit* que permiten analizar las correlaciones existentes entre la inclusión financiera y algunas variables de interés.

Los modelos *probit*, ampliamente utilizados para el análisis econométrico, son modelos de clasificación binaria donde la variable dependiente es dicotómica. Estos modelos, estimados por Máxima Verosimilitud, cuantifican la probabilidad de que un individuo con unas características determinadas pertenezca o no al grupo objeto de estudio. En este caso, al grupo de incluidos o de excluidos en el sistema financiero formal.

El objetivo de la especificación empírica es la modelización de la posesión de algún producto financiero para el caso de los hogares  $y_{hi}$  y para las empresas  $y_{ei}$ . Dado que la variable a explicar es una respuesta binaria, hogares o empresas que afirman tener una relación con alguna institución financiera o las circunstancias para no tenerla, en cualquiera de los casos, las variables dependientes únicamente toman valores 0 o 1.

Supondremos que la decisión de tener o no una cuenta depende de una variable latente  $y^*$  que viene determinada por un conjunto de variables exógenas, recogidas en el vector  $x'$ , de la forma:

$$y_{ij}^* = x'_{ij}\beta_j + u_{ij}$$

$$y_{ij} = 1 \text{ si } y_{ij}^* > 0; y_{ij} = 0 \text{ si } y_{ij}^* \leq 0$$

donde el subíndice  $i$  representa los individuos y  $j \in \{h, e\}$ , siendo  $h$  los hogares y  $e$  las empresas. El vector  $\beta$  representa los parámetros del modelo y  $u$  es un término de error normalmente distribuido de media 0 y varianza 1.

Se supone un umbral crítico  $y_i$  a partir del cual, si  $y_i^*$  supera a  $y_i$  entonces un hogar o empresa posee una cuenta bancaria. Dicho umbral  $y_i$ , al igual que  $y_i^*$ , no es observable, sin embargo si se supone que está distribuido normalmente con la misma media y varianza es posible estimar los parámetros de la regresión y así obtener información sobre  $y_i^*$ .

$$P_i = P(y_i = 1|x') = P(y_i \leq y_i^*) = P(Z_i \leq \beta x'_i) = F(\beta x'_i) \quad (1)$$

donde  $Z$  es una variable normal estándar,  $Z \sim N(0, \sigma^2)$  y  $F = \left(\frac{1}{\sqrt{2\pi}}\right) \int_{-\infty}^{\beta x'_i} e^{-z^2/2} dz$  es la función de distribución normal acumulada.

El modelo (1) es estimado por Máxima Verosimilitud como una serie de modelos *probit*. A partir de los diferentes coeficientes estimados en los modelos se calculan los efectos marginales sobre la variable latente. La interpretación de estos efectos marginales es similar a la obtenida en los modelos de regresión lineales, donde los coeficientes representan el cambio en la probabilidad de estar bancarizado cuando una variable  $x_j$  perteneciente al vector de exógenas  $x'$ , cambia manteniendo los demás factores fijos, suponiendo que se cumple  $E(y^*|x') = x'\beta$ .

## 4 Resultados empíricos

El objetivo es determinar, mediante correlaciones significativas, aquellos factores que podrían afectar de alguna manera a la probabilidad de tener algún producto financiero del sistema financiero formal. Además se trata de identificar cuál es la incidencia de estas mismas características individuales para determinar las razones por las que los individuos no participan en el sistema financiero formal.

### a. Tenencia de productos financieros: uso

La tabla 2 muestra la relación entre las características individuales y la probabilidad de uso de los diferentes productos bancarios por parte de los individuos. En concreto se analiza la tenencia de cinco productos o servicios: cuenta en una institución financiera, cooperativa, microfinanciera u oficina de correos (*cuenta*), tarjetas de crédito y débito, pagos electrónicos (*e-pagos*) y tenencia de crédito en alguna de las instituciones del sistema financiero formal (*crédito formal*). Las tablas A.1. y A.2. del apéndice recogen la descripción de las variables incluidas en cada una de las regresiones.

Como se observa en las columnas 1 a 3, la mayoría de las variables incluidas son estadísticamente significativas y con el signo esperado. La única excepción es la *dummy* para género que muestra que no existen diferencias por género en la tenencia de una cuenta (en una institución financiera, cooperativa, microfinanciera u oficina de correos) y tarjetas de crédito y débito. Este resultado está en la línea de lo encontrado por Cámara *et al.*, (2014) para el caso de Perú. Si se tiene en cuenta, además, la magnitud de los coeficientes estimados, se observa que se trata de tres productos que responden a un perfil de individuo bastante similar. Cada tramo de educación incrementa en un 14% la probabilidad de tenencia de dichos productos. Como cabría esperar, el nivel de ingreso disminuye la probabilidad de tenencia tanto de una cuenta bancaria como de tarjetas de crédito y débito, en la misma proporción, conforme nos desplazamos hacia los quintiles de ingreso más bajos. Finalmente, la edad aumenta la probabilidad de consumir estos productos presentando rendimientos decrecientes significativos pero poco importantes en términos de magnitud.

A la hora de realizar pagos electrónicos, el nivel educativo aparece como una variable significativa y con un efecto positivo. Además, una vez se ha controlado por el resto de características solamente existen diferencias significativas entre los quintiles de ingreso más bajos (quintiles 1 y 2) y aquellos individuos de mayores ingresos.

La tenencia de crédito en el sistema financiero formal parece estar afectada por el nivel de ingreso y la edad. Aquellos individuos más pobres cuentan con una menor probabilidad de tener crédito, si bien no existen diferencias entre los quintiles 4 y 5. La edad, aun siendo una variable significativa, cuenta con un efecto poco importante. Finalmente, el nivel de estudios y el género no aparecen como factores significativos para la tenencia de crédito.

Tabla 4

**Uso de servicios financieros formales**

	Cuenta	Tarjeta débito	Tarjeta crédito	e-pagos	Crédito formal
Mujer	-0,0242	0,0018	-0,0310	0,0364	0,0260
Educ	0,1416 ***	0,1479 ***	0,1401 ***	0,0870 **	-0,0035
Quintil 1	-0,2778 ***	-0,2640 ***	-0,2065 ***	-0,1286 ***	-0,0440 **
Quintil 2	-0,2278 ***	-0,2124 ***	-0,1648 ***	-0,1266 ***	-0,0626 ***
Quintil 3	-0,1796 ***	-0,1774 ***	-0,1156 ***	-0,0789	-0,0341 *
Quintil 4	-0,1357 ***	-0,1321 ***	-0,0624 *	-0,0501	-0,0160
Edad	0,0233 ***	0,0245 ***	0,0230 ***	0,0101	0,0060 ***
Edad^2	-0,0001728 ***	-0,000197 ***	-0,000211 ***	-0,0001061	-0,0000544 ***

\*\*\*, \*\* y \* denotan significatividad al 99%, 95% y al 90% respectivamente.  
Fuente: BBVA Research

## b. Barreras percibidas para la inclusión financiera: calidad

A efectos de inclusión financiera, existe una notable diferencia entre las personas que no utilizan los servicios financieros porque están afectados por algún tipo de barrera y aquellas que no lo hacen simplemente porque no tienen una demanda para este tipo de servicios<sup>6</sup>. En este sentido se distingue entre exclusión involuntaria y exclusión voluntaria o autoexclusión. La primera de ellas abarca razones como la distancia a cualquier punto de acceso, la falta de documentación requerida, los elevados costes de los servicios financieros, la desconfianza en las instituciones financieras o la falta de dinero. Sobre las razones voluntarias, se cuenta con escasa información, siendo las cuestiones religiosas la única de este tipo.

Se plantea la identificación de aquellos aspectos individuales que son relevantes para determinar la exclusión del sistema financiero formal de un grupo de individuos. Estos individuos perciben obstáculos en forma de barreras que les impiden satisfacer su demanda de servicios financieros formales. Utilizamos la no tenencia de una cuenta en una institución financiera, cooperativa, microfinanciera u oficina postal, como la *proxy* para identificar a los individuos excluidos del sistema financiero formal. A su vez, clasificamos a los individuos según las razones que les excluyen del uso de los servicios financieros formales<sup>7</sup>. Las tablas A.1. y A.2. del apéndice recogen la descripción de las variables incluidas en cada una de las regresiones.

La tabla 5 muestra 6 razones de exclusión involuntaria para las que se dispone de información, por orden de importancia. La estimación de modelos *probit* permite identificar cuáles son las características individuales que afectan a la percepción de cada una de estas barreras.

En la primera columna de la tabla 5, se observa que es el ingreso la única variable significativa para las personas que perciben la falta de dinero como un obstáculo a la bancarización. Como era de esperar, son los individuos con ingresos más bajos los que tienen una mayor probabilidad de percibir esta circunstancia como una barrera. De acuerdo con nuestras estimaciones, la probabilidad de percibir esta barrera por parte de los individuos más pobres (quintiles 1, 3 y 4) es alrededor de un 15 por ciento mayor que para los individuos del quintil de ingreso más alto (quintil 5).

Como se observa en la columna 2, para la percepción de los costes vinculados a la tenencia de una cuenta en una institución financiera formal, solamente la edad aparece como factor que afecta. Este precio que hay que pagar por tener una cuenta bancaria es percibido como un obstáculo conforme aumenta la edad (un 1

6: Una de las limitaciones de la base de datos Global Findex es que no ofrece información sobre la autoexclusión. Es importante tener en cuenta que no todos los individuos tienen interés en hacer uso de servicios financieros.

7: Es conveniente recordar que un mismo individuo puede estar clasificado en más de una razón para la exclusión del sistema financiero formal.

por ciento cada año). Si bien observamos que existe una diferencia entre los individuos de los quintiles más ricos, 4 y 5, está diferencia no parece ser concluyente, dado que no se mantiene para los demás niveles de ingreso.

Tras las cuestiones monetarias como la falta de dinero o las elevadas comisiones de los servicios financieros, destaca en Argentina la falta de confianza en las instituciones financieras como razón para la no participación en el sistema financiero formal. Para esta razón tan solo la edad aparece como una característica significativa, de modo que cuanto más edad, se observa una mayor probabilidad de percibir esta razón como determinante para la exclusión financiera<sup>8</sup>.

La falta de documentación requerida es igualmente percibida como una barrera para cualquier nivel de ingreso, hombres y mujeres. Ni la edad ni la educación parecen tener un papel significativo a la hora de percibirla. Este tipo de documentos son los que permiten a las instituciones financieras minimizar los problemas de asimetría de información y así poder asignar un nivel de riesgo a cada uno de los clientes. La falta de información sobre los usuarios potenciales de los servicios financieros implica la imposibilidad de asignar dicho riesgo y por tanto la exclusión financiera de personas que potencialmente cuentan con una demanda de servicios bancarios.

Finalmente, la distancia al punto de acceso más cercano y la tenencia de una cuenta compartida parecen estar afectados por las mismas características. Tanto el nivel de ingresos como la edad son las características significativas. En general, aquellos individuos con menores ingresos son más proclives a percibir la distancia como una barrera para el acceso al sistema financiero y a compartir una cuenta con un familiar. Sin embargo, aunque el efecto de la edad es similar para estas dos barreras, el efecto va en sentido contrario. A medida que los individuos son más jóvenes son más propensos a compartir una cuenta bancaria con un familiar. Por el contrario, son los individuos más mayores los que tienen mayor probabilidad de percibir la distancia como una barrera. Este resultado, similar al encontrado en Cámara *et al.* (2014) podría representar el hecho de que aquellos individuos de mayor edad podrían no ser conscientes de las ventajas para acceder a los servicios financieros formales que se brindan a través de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones.

Tabla 5

**Barreras percibidas por los individuos excluidos del sistema financiero formal**

	Falta de dinero	Costes	Desconfianza en instituciones financieras	Documentos requeridos	Otro familiar	Distancia
Mujer	0,0805	0,0199	-0,0178	-0,0087	0,0394	0,0081
Educ	-0,0738	-0,0938	0,0087	0,0564	0,0743	-0,0025
Quintil 1	0,1667 **	0,1472	-0,0560	0,1129	-0,1140 ***	0,7529 ***
Quintil 2	0,0927	0,1441	-0,0884	0,1148	-0,1018 ***	0,7120 ***
Quintil 3	0,1370 *	0,1232	-0,0597	0,1328	-0,1002 ***	0,8215 ***
Quintil 4	0,1718 **	0,2150 **	-0,0693	0,0869	-0,0601 ***	0,7079 ***
Edad	0,0073	0,0128 *	0,0155 **	0,0015	-0,0016 *	0,0015 **
Edad^2	-0,0000802	-9,8E-05	-0,0001329 **	-0,000036	0,000015	-0,00000976

\*\*\*, \*\* y \* denotan significatividad al 99%, 95% y al 90% respectivamente.

Fuente: BBVA Research

8: En este contexto son importantes programas e iniciativas para acercar la banca a las personas, tales como aquellos dirigidos a fomentar la educación financiera, las campañas publicitarias y de imagen destinadas a reforzar la confianza en las instituciones financieras.

## 5 Conclusiones y discusión

---

La importancia de la inclusión financiera para un crecimiento económico sostenible y como factor clave para aumentar la prosperidad mediante la disminución de la pobreza es un hecho constatado. El presente estudio ofrece un análisis, desde un punto de vista microeconómico, de las tres dimensiones que determinan la inclusión financiera: acceso, uso y barreras, para el caso de Argentina.

Por el lado de la oferta se tiene que el acceso a los servicios financieros formales se basa en los canales tradicionales: sucursales y ATMs. En lo que respecta la incorporación de las nuevas tecnologías como vehículos que faciliten el acceso al sistema financiero formal, la elevada penetración de la telefonía móvil y la falta de inversión en el sector de las telecomunicaciones indican que existe un amplio margen de mejora en este sector. De hecho, el potencial de la banca móvil en Argentina es amplio ya que el crecimiento económico acumulado en la última década y el desarrollo de la telefonía móvil han hecho posible que la mayoría de la población, aún con niveles medios-bajos de ingresos, pudiera acceder a un teléfono celular. Aun aquellos usuarios de telefonía móvil que todavía no cuentan con dispositivos de tecnología avanzada, pueden beneficiarse del desarrollo de la banca móvil basada en SMS, una vía de comunicación que los bancos pueden explotar para captar potenciales clientes. Sin embargo, a medida que los usuarios de móviles accedan a una tecnología más avanzada mediante el uso de los Smartphones, las oportunidades de la banca móvil se multiplican. La banca móvil es considerada por los usuarios de teléfonos móviles y ordenadores como una oportunidad para mejorar la operatividad con el sistema financiero en todo momento y desde cualquier lugar.

En lo que a regulación respecta, esta es todavía incipiente, a diferencia de lo que ocurre en países vecinos como Perú, Colombia, Uruguay o Paraguay, los cuales ya cuentan con leyes específicas de inclusión financiera y sistemas de banca móvil considerablemente avanzados.

En términos de uso, y centrándonos en los factores que determinan la tenencia de productos financieros, encontramos que el nivel educativo, el ingreso y la edad son variables relevantes. Finalmente, los factores individuales que afectan de forma general a la percepción de diferentes barreras a la exclusión son el nivel de ingreso y la edad. Si bien el nivel de ingreso podría tratarse de un problema estructural, la edad podría estar reflejando la no existencia de productos financieros acordes con las necesidades de los diferentes grupos. El conocimiento de los obstáculos percibidos por los individuos excluidos es una cuestión relevante a la hora de proponer líneas de trabajo para que gobiernos e instituciones financieras promuevan un sistema financiero más inclusivo que mejore el bienestar y el crecimiento económico sostenible.

## Bibliografía

---

Allen, F. Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L. y Martínez Peria, M. S. (2012). "The Foundations of FI. Understanding Ownership and Use of Formal Accounts". The World Bank. Development Research Group. Finance and Private Sector Development Team. Policy Research Working Paper.

Arestis, P., y Demetriades, P. (1997). Financial development and economic growth: Assessing the evidence. *The Economic Journal*, 107(442), 783-799.

Christopoulos, D. K., y Tsionas, E. G. (2004). Financial development and economic growth: evidence from panel unit root and cointegration tests. *Journal of Development Economics*, 73(1), 55-74.

Calderón, C., y Liu, L. (2003). The direction of causality between financial development and economic growth. *Journal of Development Economics*, 72(1), 321-334.

Cámara, N., Peña, X y Tuesta, D. (2014). Factors that Matter for Financial Inclusion: Evidence from Peru. *The International Journal of Finance* (Forthcoming)

De Gregorio, J., and Guidotti, P. E. (1995). Financial development and economic growth. *World development*, 23(3), 433-448.

Demetriades, P. O., y Hussein, K. A. (1996). Does financial development cause economic growth? Time-series evidence from 16 countries. *Journal of Development Economics*, 51(2), 387-411.

Demirguc-Kunt, A., and L. Klapper (2012). Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database. World Bank Policy Research Working Paper 6025.

Hoyos, C., X. Peña y D. Tuesta (2014). Determinantes de la inclusión financiera en México a partir de la ENIF 2012. Documento de Trabajo, N° 14/14 BBVA Research.

Goldsmith, R. W. (1969). Financial structure and development. New Haven: Yale university press, Vol. 1, p. 969.

Khan, A. (2001). Financial development and economic growth. *Macroeconomic Dynamics*, 5(3), 413-433.

Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: views and agenda. *Journal of economic literature*, 35(2), 688-726.

## Apéndices

Tabla A.1

### Descripción de las variables endógenas

Variable Endógena	Descripción
<b>Uso de productos financieros</b>	
Cuenta	Individuos que responden afirmativamente a la pregunta de si tiene una cuenta en una institución financiera, cooperativa, microfinanciera u oficina postal.
Tarjeta débito	Individuos que responden afirmativamente a la pregunta de si tiene una tarjeta de débito
Tarjeta crédito	Individuos que responden afirmativamente a la pregunta de si tiene una tarjeta de crédito
e-pagos	Individuos que responden afirmativamente a la pregunta de si realizan pagos electrónicos
Crédito formal	Individuos que responden afirmativamente a la pregunta de si tiene crédito en una institución financiera formal
<b>Barreras percibidas: razones por las que usted personalmente NO TIENE cuenta en el banco, en cooperativas ni en ninguna otra institución financiera</b>	
Distancia	Los individuos no bancarizados eligen la opción: "Le quedan muy lejos"
Costes	Los individuos no bancarizados eligen la opción: "Sus servicios son muy costosos"
Documentos requeridos	Los individuos no bancarizados eligen la opción: "No tiene la documentación necesaria (Identificación personal, cédula, etc.)"
Desconfianza en las instituciones financieras	Los individuos no bancarizados eligen la opción: "No confía en las instituciones financieras"
Otro familiar	Los individuos no bancarizados eligen la opción: "Porque alguien en su familia ya tiene una cuenta"
Falta de dinero	Los individuos no bancarizados eligen la opción: "No tiene suficiente dinero para usarlas"

Fuente: BBVA Research

Tabla A.2

**Descripción de las variables exógenas**

<b>Variable Exógena</b>	<b>Descripción</b>
Mujer (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado es mujer y 0 en caso contrario.
Educación	Variable cuantitativa que toma valores de 1 a 3 dependiendo de si el individuo a superado educación primaria, media o superior
Edad	Edad en años
Edad <sup>2</sup>	Edad en años, al cuadrado
Quintil 1 (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el quintil de ingreso más bajo y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados del país
Quintil 2 (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el segundo quintil de ingreso más bajo y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados del país
Quintil 3 (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el quintil de ingreso mediano y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados del país
Quintil 4 (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el segundo quintil de ingreso más alto y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados del país
Quintil 5 (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el quintil de ingreso más alto y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados del país

Fuente: BBVA Research

## Documentos de trabajo

### 2015

15/04 **David Tuesta, Gloria Sorensen, Adriana Haring y Noelia Cámara:** Inclusión financiera y sus determinantes: el caso argentino.

15/03 **David Tuesta, Gloria Sorensen, Adriana Haring y Noelia Cámara:** Financial inclusion and its determinants: the case of Argentina.

15/02 **Álvaro Ortiz Vidal-Abarca and Alfonso Ugarte Ruiz:** Introducing a New Early Warning System Indicator (EWSI) of banking crises.

15/01 **Alfonso Ugarte Ruiz:** Understanding the dichotomy of financial development: credit deepening versus credit excess.

### 2014

14/32 **María Abascal, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Wojciech A. Golecki:** Una unión bancaria para Europa: haciendo de la necesidad virtud.

14/31 **Daniel Aromí, Marcos Dal Bianco:** Un análisis de los desequilibrios del tipo de cambio real argentino bajo cambios de régimen.

14/30 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech:** Educational Attainment in the OECD, 1960-2010. Updated series and a comparison with other sources.

14/29 **Gonzalo de Cadenas-Santiago, Alicia García-Herrero and Álvaro Ortiz Vidal-Abarca:** Monetary policy in the North and portfolio flows in the South.

14/28 **Alfonso Arellano, Noelia Cámara and David Tuesta:** The effect of self-confidence on financial literacy.

14/27 **Alfonso Arellano, Noelia Cámara y David Tuesta:** El efecto de la autoconfianza en el conocimiento financiero.

14/26 **Noelia Cámara and David Tuesta:** Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index.

14/25 **Ángel de la Fuente:** La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de régimen común, 2002-2012.

14/24 **Jesús Fernández-Villaverde, Pablo Guerrón-Quintana, Juan F. Rubio-Ramírez:** Estimating Dynamic Equilibrium Models with Stochastic Volatility.

14/23 **Jaime Zurita:** Análisis de la concentración y competencia en el sector bancario.

14/22 **Ángel de la Fuente:** La financiación de las comunidades autónomas de régimen común en 2012.

14/21 **Leonardo Villar, David Forero:** Escenarios de vulnerabilidad fiscal para la economía colombiana.

14/20 **David Tuesta:** La economía informal y las restricciones que impone sobre las cotizaciones al régimen de pensiones en América Latina.

14/19 **David Tuesta:** The informal economy and the constraints that it imposes on pension contributions in Latin America.

14-18 **María Abascal, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Wojciech A. Golecki:** A banking union for Europe: making virtue of necessity.

14-17 **Ángel de la Fuente:** Las finanzas autonómicas en 2013 y entre 2003 y 2013.

14-16 **Alicia García-Herrero, Sumedh Deorukhkar:** What explains India's surge in outward direct investment?

14-15 **Ximena Peña, Carmen Hoyo, David Tuesta:** Determinants of financial inclusion in Mexico based on the 2012 National Financial Inclusion Survey (ENIF).

14-14 **Ximena Peña, Carmen Hoyo, David Tuesta:** Determinantes de la inclusión financiera en México a partir de la ENIF 2012.

14-13 **Mónica Correa-López, Rafael Doménech:** Does anti-competitive service sector regulation harm exporters? Evidence from manufacturing firms in Spain.

14/12 **Jaime Zurita:** La reforma del sector bancario español hasta la recuperación de los flujos de crédito.

14/11 **Alicia García-Herrero, Enestor Dos Santos, Pablo Urbiola, Marcos Dal Bianco, Fernando Soto, Mauricio Hernandez, Arnulfo Rodríguez, Rosario Sánchez, Erikson Castro:** Competitiveness in the Latin American manufacturing sector: trends and determinants.

14/10 **Alicia García-Herrero, Enestor Dos Santos, Pablo Urbiola, Marcos Dal Bianco, Fernando Soto, Mauricio Hernandez, Arnulfo Rodríguez, Rosario Sánchez, Erikson Castro:** Competitividad del sector manufacturero en América Latina: un análisis de las tendencias y determinantes recientes.

14/09 **Noelia Cámara, Ximena Peña, David Tuesta:** Factors that Matter for Financial Inclusion: Evidence from Peru.

14/08 **Javier Alonso, Carmen Hoyo y David Tuesta:** A model for the pension system in Mexico: diagnosis and recommendations.

14/07 **Javier Alonso, Carmen Hoyo y David Tuesta:** Un modelo para el sistema de pensiones en México: diagnóstico y recomendaciones.

14/06 **Rodolfo Méndez-Marcano and José Pineda:** Fiscal Sustainability and Economic Growth in Bolivia.

14/05 **Rodolfo Méndez-Marcano:** Technology, Employment, and the Oil-Countries' Business Cycle.

14/04 **Santiago Fernández de Lis, María Claudia Llanes, Carlos López- Moctezuma, Juan Carlos Rojas and David Tuesta:** Financial inclusion and the role of mobile banking in Colombia: developments and potential.

14/03 **Rafael Doménech:** Pensiones, bienestar y crecimiento económico.

14/02 **Angel de la Fuente y José E. Boscá:** Gasto educativo por regiones y niveles en 2010.

14/01 **Santiago Fernández de Lis, María Claudia Llanes, Carlos López- Moctezuma, Juan Carlos Rojas y David Tuesta.** Inclusión financiera y el papel de la banca móvil en Colombia: desarrollos y potencialidades.

## 2013

13/38 **Jonas E. Arias, Juan F. Rubio-Ramrez and Daniel F. Waggoner:** Inference Based on SVARs Identified with Sign and Zero Restrictions: Theory and Applications

13/37 **Carmen Hoyo Martínez, Ximena Peña Hidalgo and David Tuesta:** Demand factors that influence financial inclusion in Mexico: analysis of the barriers based on the ENIF survey.

13/36 **Carmen Hoyo Martínez, Ximena Peña Hidalgo y David Tuesta.** Factores de demanda que influyen en la Inclusión Financiera en México: Análisis de las barreras a partir de la ENIF.

13/35 **Carmen Hoyo and David Tuesta.** Financing retirement with real estate assets: an analysis of Mexico

13/34 **Carmen Hoyo y David Tuesta.** Financiando la jubilación con activos inmobiliarios: un análisis de caso para México.

- 13/33 **Santiago Fernández de Lis y Ana Rubio:** Tendencias a medio plazo en la banca española.
- 13/32 **Ángel de la Fuente:** La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de régimen común, 2002-2011.
- 13/31 **Noelia Cámara, Ximena Peña, David Tuesta:** Determinantes de la inclusión financiera en Perú.
- 13/30 **Ángel de la Fuente:** La financiación de las comunidades autónomas de régimen común en 2011.
- 13/29 **Sara G. Castellanos and Jesús G. Garza-García:** Competition and Efficiency in the Mexican Banking Sector.
- 13/28 **Jorge Sicilia, Santiago Fernández de Lis and Ana Rubio:** Banking Union: integrating components and complementary measures.
- 13/27 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech:** Cross-country data on the quantity of schooling: a selective survey and some quality measures.
- 13/26 **Jorge Sicilia, Santiago Fernández de Lis y Ana Rubio:** Unión Bancaria: elementos integrantes y medidas complementarias.
- 13/25 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carlos López-Moctezuma, Rosario Sánchez and David Tuesta:** The potential of mobile banking in Peru as a mechanism for financial inclusion.
- 13/24 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carlos López-Moctezuma, Rosario Sánchez y David Tuesta:** Potencial de la banca móvil en Perú como mecanismo de inclusión financiera.
- 13/23 **Javier Alonso, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Cristina Rohde y David Tuesta:** Tendencias regulatorias financieras globales y retos para las Pensiones y Seguros.
- 13/22 **María Abascal, Tatiana Alonso, Sergio Mayordomo:** Fragmentation in European Financial Markets: Measures, Determinants, and Policy Solutions.
- 13/21 **Javier Alonso, Tatiana Alonso, Santiago Fernández de Lis, Cristina Rohde y David Tuesta:** Global Financial Regulatory Trends and Challenges for Insurance & Pensions.
- 13/20 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carmen Hoyo, Carlos López-Moctezuma and David Tuesta:** Mobile banking in Mexico as a mechanism for financial inclusion: recent developments and a closer look into the potential market.
- 13/19 **Javier Alonso, Santiago Fernández de Lis, Carmen Hoyo, Carlos López-Moctezuma y David Tuesta:** La banca móvil en México como mecanismo de inclusión financiera: desarrollos recientes y aproximación al mercado potencial.
- 13/18 **Alicia Garcia-Herrero and Le Xia:** China's RMB Bilateral Swap Agreements: What explains the choice of countries?
- 13/17 **Santiago Fernández de Lis, Saifeddine Chaibi, Jose Félix Izquierdo, Félix Lores, Ana Rubio and Jaime Zurita:** Some international trends in the regulation of mortgage markets: Implications for Spain.
- 13/16 **Ángel de la Fuente:** Las finanzas autonómicas en boom y en crisis (2003-12).
- 13/15 **Javier Alonso y David Tuesta, Diego Torres, Begoña Villamide:** Projections of dynamic generational tables and longevity risk in Chile.

13/14 **Maximo Camacho, Marcos Dal Bianco, Jaime Martínez-Martín:** Short-Run Forecasting of Argentine GDP Growth.

13/13 **Alicia Garcia Herrero and Fielding Chen:** Euro-area banks' cross-border lending in the wake of the sovereign crisis.

13/12 **Javier Alonso y David Tuesta, Diego Torres, Begoña Villamide:** Proyecciones de tablas generacionales dinámicas y riesgo de longevidad en Chile.

13/11 **Javier Alonso, María Lamuedra y David Tuesta:** Potentiality of reverse mortgages to supplement pension: the case of Chile.

13/10 **Ángel de la Fuente:** La evolución de la financiación de las comunidades autónomas de régimen común, 2002-2010.

13/09 **Javier Alonso, María Lamuedra y David Tuesta:** Potencialidad del desarrollo de hipotecas inversas: el caso de Chile.

13/08 **Santiago Fernández de Lis, Adriana Haring, Gloria Sorensen, David Tuesta, Alfonso Ugarte:** Banking penetration in Uruguay.

13/07 **Hugo Perea, David Tuesta and Alfonso Ugarte:** Credit and Savings in Peru.

13/06 **K.C. Fung, Alicia Garcia-Herrero, Mario Nigrinis Ospina:** Latin American Commodity Export Concentration: Is There a China Effect?.

13/05 **Matt Ferchen, Alicia Garcia-Herrero and Mario Nigrinis:** Evaluating Latin America's Commodity Dependence on China.

13/04 **Santiago Fernández de Lis, Adriana Haring, Gloria Sorensen, David Tuesta, Alfonso Ugarte:** Lineamientos para impulsar el proceso de profundización bancaria en Uruguay.

13/03 **Ángel de la Fuente:** El sistema de financiación regional: la liquidación de 2010 y algunas reflexiones sobre la reciente reforma.

13/02 **Ángel de la Fuente:** A mixed splicing procedure for economic time series.

13/01 **Hugo Perea, David Tuesta y Alfonso Ugarte:** Lineamientos para impulsar el Crédito y el Ahorro. Perú.

Haga clic aquí para obtener acceso a la lista de Documentos de Trabajo publicados entre 2009 y 2012

Haga clic aquí para obtener acceso a la lista de Documentos de Trabajo publicados:  
español e inglés

El análisis, las opiniones y las conclusiones que se incluyen en este documento son propiedad del autor del informe y no son necesariamente propiedad del Grupo BBVA.

Podrá consultar las publicaciones de BBVA Research a través de la siguiente web: <http://www.bbvarsearch.com>

#### Información de contacto:

##### **BBVA Research**

Paseo Castellana, 81 - 7ª planta

28046 Madrid (España)

Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00

Fax: +34 91 374 30 25

[bbvarsearch@bbva.com](mailto:bbvarsearch@bbva.com)

[www.bbvarsearch.com](http://www.bbvarsearch.com)