

Economía gig y la inclusión financiera de las mujeres en América Latina

Sector de Instituciones
para el Desarrollo

División de Conectividad,
Mercados y Finanzas

NOTA TÉCNICA N°
IDB-TN-2657

M. Carmen Fernández Díez
Alejandro Támara
Karina Azar Barros
Diego Herrera
Maria Gabriela Coloma
Leticia Riquelme
Gabriela Andrade

Economía gig y la inclusión financiera de las mujeres en América Latina

M. Carmen Fernández Díez

Alejandro Támara

Karina Azar Barros

Diego Herrera

Maria Gabriela Coloma

Leticia Riquelme

Gabriela Andrade

Febrero 2023

Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo

Economía gig y la inclusión financiera de las mujeres en América Latina / M. Carmen Fernández Díez, Alejandro Támara, Karina Azar Barros, Diego Herrera, María Gabriela Coloma, Leticia Riquelme, Gabriela Andrade.

p. cm. — (Nota técnica del BID ; 2657)

Incluye referencias bibliográficas.

1. Gig economy-Latin America. 2. Financial institutions-Technological innovations-Latin America.

3. Gender mainstreaming-Latin America. I. Fernández Díez, María del Carmen. II. Támara, Alejandro. III. Azar, Karina. IV. Herrera, Diego. V. Coloma, María. VI. Riquelme, Leticia.

VII. Andrade, Gabriela. VIII. Banco Interamericano de Desarrollo. División de Conectividad, Mercados y Finanzas. IX. Serie.

IDB-TN-2657

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2023 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Noté que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



ECONOMÍA GIG Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS MUJERES EN AMÉRICA LATINA

M. CARMEN **FERNÁNDEZ DÍEZ**

ALEJANDRO **TÁMOLA**

KARINA **AZAR**

DIEGO **HERRERA**

MARÍA GABRIELA **COLOMA**

LETICIA **RIQUELME**

GABRIELA **ANDRADE**



Esta publicación es producto del esfuerzo de análisis del BID llevado a cabo por la División de Conectividad, Mercados y Finanzas (CMF) a través de los fondos para programas económicos y sectoriales (ESW, por sus siglas en inglés) RG-E-1735: Inclusión financiera de los trabajadores gig en América Latina: perfilando la situación actual y su demanda. Manuel Fernandini, de CMF, realizó valiosos aportes y comentarios en la preparación de este documento.

Códigos JEL: G23, G29, G28, J46, O54, J23, J22, L84, D14

Palabras clave: economía gig, plataformas, mujeres, inclusión financiera

El Sector de Instituciones para el Desarrollo fue responsable de la producción de la publicación.

Colaboradores externos:

Coordinación de la producción editorial: Sarah Schineller (A&S Information Partners, LLC).

Revisión editorial: Julia Gomila.

Diagramación: Beyup Global.

Contenido

Introducción	4
Plataformas y la inclusión financiera y digital de las mujeres en América Latina	6
Inclusión financiera, América Latina y la situación de las mujeres	6
Economía gig, plataformas digitales y canales de inclusión financiera	12
Resultados de la encuesta	15
Principales resultados desde la óptica de la inclusión financiera	15
Conclusiones y recomendaciones de política	29
Bibliografía	34

Introducción

La inclusión financiera¹ genera efectos positivos (Duvendack y Mader, 2020) y juega un papel fundamental al abordar algunas vulnerabilidades relacionadas con la equidad, proporcionar instrumentos que permiten limitar la variabilidad del consumo y gestionar choques adversos de manera más eficiente, además de incrementar la inversión en activos (de Olloqui, Andrade y Herrera, 2015). Garantizar la sostenibilidad de los ingresos y reducir la variabilidad del consumo se plantean como objetivos deseables para las familias, especialmente en etapas de crisis y perturbaciones económicas adversas.

La literatura identifica a las mujeres dentro de los grupos que han sido tradicionalmente excluidos o subatendidos por el sistema financiero tradicional (Demirguc-Kunt, Klapper y Singer, 2013; CEPAL, 2004). Los factores determinantes de las brechas de género en cuanto a acceso y uso de productos y servicios financieros responden a factores tanto por el lado de la oferta como de la demanda —entre los que pueden encontrarse desde diferencias en las preferencias, participación laboral y sesgos de género (Croson y Gneezy, 2009; Ajide, 2021; Özşuca, 2019; Brock y De Haas, 2021)—, que generan brechas verificables de acceso que se mantienen incluso en los productos de la tecnología financiera (Fintech) (Chen, Doerr, Frost *et al.*, 2021).

La profundización de los procesos de digitalización de la economía continúa impulsando cambios en los mercados laborales, financieros y de bienes y servicios. La expansión de las nuevas tecnologías de información y el acceso a conjuntos informativos que antes no estaban disponibles facilitan la reducción de los costos de transacción y el mejoramiento de la selección y monitoreo de carteras de las instituciones financieras, lo que a su vez contribuye a la expansión de la inclusión financiera en los canales tradicionales. También la digitalización ha generado cambios en la estructura de los mercados. Uno de esos cambios viene dado por la importancia creciente de la economía gig. Pueden encontrarse distintas definiciones de economía gig, dependiendo de qué características de las relaciones económicas involucradas se enfatizan. En este sentido, vale resaltar tres elementos que caracterizan a la economía gig: i) se trata de un segmento que surge a partir del avance de la digitalización y la integración de las actividades económicas a las redes, lo que permite simultáneamente una reducción de los costos de transacción (en particular de búsqueda y emparejamiento) y la captura de información de los agentes involucrados; ii) comprende relaciones laborales que difieren del modelo tradicional empleador-dependiente²; en particular, las relaciones laborales en este segmento están caracterizadas por la flexibilidad de los trabajadores de ofrecer o no sus servicios, y iii) canaliza el flujo de pagos mayormente a través de

1. Entendida como el acceso y uso de productos y servicios financieros útiles y asequibles que cubren las necesidades de pagos, transferencias, ahorro, crédito y seguro.

2. Esta divergencia respecto de la relación tradicional es, de hecho, el punto en el que se enfoca gran parte de la discusión sobre los costos y beneficios asociados al crecimiento de la economía gig. Sin embargo, este no es el interés central de este documento.

pagos digitales (Wood, Graham, Lehdonvirta *et al.*, 2019; Gandini, 2019; Kaine y Josserand, 2019; Stewart y Stanford, 2017; Koutsimpogiorgos, Slageren, Herrmann *et al.*, 2020; Lehdonvirta, 2018; Quimba, Rosellon y Calizo Jr., 2020).

El desarrollo de la economía gig presenta oportunidades para el aumento de la inclusión financiera en América Latina, ya que conecta con tres elementos característicos de la región. En primer lugar, este nuevo segmento ofrece una alternativa para estabilizar ingresos, un aspecto relevante en la demanda de servicios financieros que se ve afectada por una elevada volatilidad económica y financiera regional (Haughton e Iglesias, 2017; Hegerty, 2014; Damill, Frenkel y Rapetti, 2013). En segundo lugar, incrementa la disponibilidad de información alternativa, contribuyendo a moderar la influencia de la información asimétrica en la oferta de productos financieros –esto a pesar de que la región goza de una posición relativamente favorable en cuanto a la generación de información crediticia (Gutiérrez, Karmali y Sourrouille, 2018; Pería, 2013)–. En tercer lugar, la expansión de la economía gig tiene una elevada capacidad de incrementar la formalidad registral de los trabajadores en una región que se destaca por un elevado nivel de informalidad (Ronconi, Támara y Fernández Díez, 2022; Gasparini y Tornarolli, 2009).³ En esta línea, el presente trabajo busca aportar conocimiento sobre el perfil de las mujeres en la economía gig, con énfasis en aspectos relacionados al uso de servicios financieros a partir de su participación en las plataformas que operan en el segmento de servicios para el hogar. Asimismo, presenta un análisis novedoso en torno a la inclusión financiera de las mujeres a partir de su participación en la economía gig, por las vías de la estabilización de ingresos, la generación de información alternativa y los incentivos a la formalización registral.

A tal fin, el documento se estructura de la siguiente forma: la sección 1 presenta una revisión de la literatura sobre inclusión financiera, con énfasis en la situación de las mujeres y de América Latina. La sección 2 expone los resultados más relevantes de la encuesta desde la perspectiva de la inclusión financiera. Por último, en la sección 3 se formulan las conclusiones, destacando los resultados más relevantes con relación a la inclusión y proponiendo recomendaciones de política.

3. El enfoque de esta nota no contempla el impacto de la economía gig en la formalidad laboral relacionada con la cobertura asociada a la seguridad social.

Plataformas y la inclusión financiera y digital de las mujeres en América Latina

La inclusión financiera sigue procesos diferenciados por género, lo que resulta en tasas de acceso sistemáticamente diferentes entre hombres y mujeres (cuadro 1). A pesar del progreso observado en los últimos años, la inclusión financiera en la región es todavía relativamente baja, en particular en comparación con regiones de ingresos similares. A su vez, la región se caracteriza por altos niveles de informalidad, que afectan particularmente a las mujeres. En esta sección se considera la inclusión financiera con énfasis en las condiciones observadas en el caso de las mujeres de América Latina y la forma en que estas condiciones se vinculan con la economía gig.

Inclusión financiera, América Latina y la situación de las mujeres

El nivel general de inclusión financiera observado en un país⁴, así como su distribución entre distintos segmentos de la población y empresas, depende de múltiples factores sociales, demográficos, económicos y financieros. También puede clasificarse con factores por el lado de la oferta, la demanda y las condiciones institucionales. Lo relevante es que, a partir de que existe heterogeneidad en la distribución de los factores subyacentes entre regiones y grupos, cabe esperar una dispersión en las tasas de inclusión financiera. Una parte substancial de las variaciones en los indicadores de inclusión puede estar determinada por la baja demanda (Bebczuk, 2008).

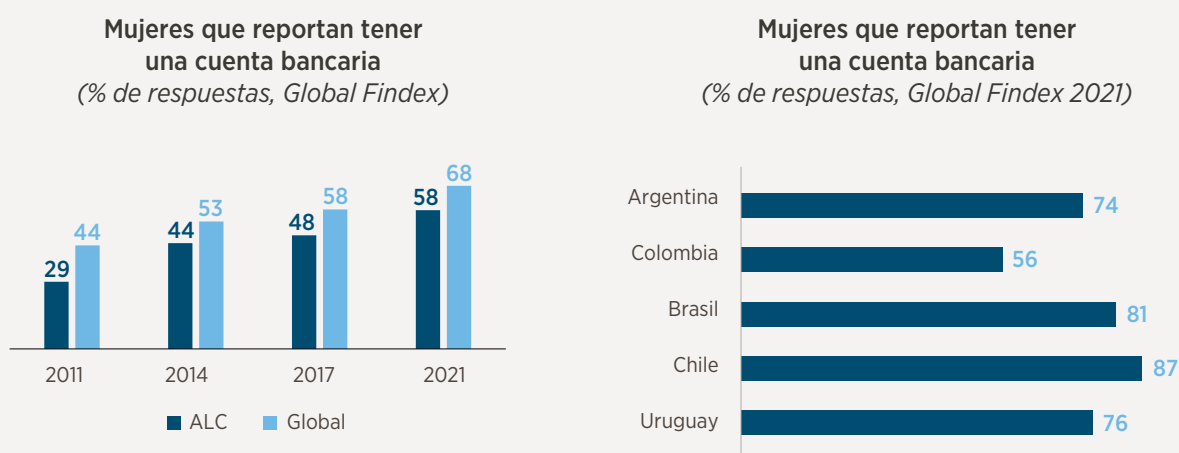
Por lo tanto, corresponde explicar la dispersión y la heterogeneidad en la inclusión financiera por país, lo cual puede ayudar a establecer objetivos de política diferenciados. Además, la política de inclusión debe enfocarse primordialmente en el diseño de estrategias para la reducción de la exclusión involuntaria derivada de la presencia de fricciones en los mercados (Barajas, Beck, Belhaj *et al.*, 2020).

4. Las tasas de inclusión financiera en América Latina se han elevado, en promedio, en el marco de una amplia heterogeneidad entre países como así también en cuanto al acceso y el uso de productos y servicios financieros (Orazi, Martínez y Vigier, 2021; Carballo, 2017; Dabla-Norris *et al.*, 2015). Bolivia, Brasil y Jamaica se encuentran entre los países con las mayores brechas positivas, y menor inclusión. Por su parte, Chile, México y Perú se encuentran en el grupo de países con mayores brechas negativas (Dabla-Norris *et al.*, 2015). Estos resultados están alineados con los reportados por Orazi, Martínez y Vigier (2021), quienes señalan que Argentina, Colombia, México y Perú se encuentran dentro de un grupo de países de inclusión financiera relativamente baja, mientras que Brasil, Chile y Uruguay muestran mejores indicadores.

Teniendo en cuenta que la inclusión financiera es un elemento del desarrollo financiero, es también posible observar y clasificar a las fricciones que la afectan según se trate del acceso, la profundidad y la eficiencia (Karpowicz, 2014) en los mercados financieros. En este sentido, se pueden asociar la disponibilidad de infraestructura, los requisitos documentales y los procesos burocráticos a fricciones de acceso; por su parte, los requerimientos de garantía como colateral, ejecución de contratos y transparencia informativa estarían más relacionados con efectos en la profundidad, mientras que la regulación excesiva en los segmentos formales así como la falta de capacidad y recursos en los informales se contarían dentro de las fricciones que afectan la eficiencia (Akudugu, 2013). Por último, habría que considerar la fricciones en el mercado de la tecnología que limitan las adopciones por parte de los usuarios y su nivel de digitalización.

Con relación a la relevancia empírica de distintos factores y fricciones, existe un relativo consenso en que factores demográficos (edad, género), nivel educativo, nivel de ingreso, condiciones de actividad, disponibilidad de infraestructura (física y de conectividad), disponibilidad de información, exigencias documentales y calidad institucional (ejecutabilidad de contratos, protecciones de derechos de propiedad, calidad regulatoria, respeto de la ley, competencia) son elementos relevantes en la determinación de la distribución observada de las tasas de inclusión financiera (Sanderson, Mutandwa y Le Roux, 2018; Yangdol y Sarma, 2019; Sha'ban, Girardone y Sarkisyan, 2019; Eldomiaty, Hammam y El Bakry, 2020; Barajas *et al.*, 2020; Muriu, 2021; Ozili, 2021).

GRÁFICO 1 ■ MUJERES Y TENENCIA DE CUENTAS



Fuente: Global Findex 2021.

Nota: Global Findex 2021 no reporta datos para México.

Más específicamente, Carballo (2017) reporta importantes avances en la titularidad de cuentas, pero con la mitad de la región que todavía sufre deficiencias significativas; el uso de medios de pago se encuentra en buenos niveles, aunque todavía bajos en los segmentos de menores ingresos. Finalmente, Carballo señala que la situación de ahorro y crédito en la región se encuentra aún rezagada y con presencia relativamente elevada de flujos informales.

Otra dimensión de heterogeneidad es reportada por Dabla-Norris, Deng, Ivanova *et al.* (2015) que señalan las diferencias de brechas de inclusión al segmentar entre familias y empresas, con variaciones también entre países (por ejemplo, al considerar brechas respecto de la relación esperada según fundamentos, Perú muestra brechas positivas en el segmento empresarial pero negativas en hogares; lo contrario sucede en Costa Rica y México, que presentan brechas negativas en ambos segmentos).

Con relación a los factores determinantes de la distribución observada de tasas de inclusión financiera, los resultados focalizados en América Latina se encuentran, cualitativamente, alineados en general con los resultados globales y de otras regiones. Edad, educación, ingreso y mejores marcos legales están asociados a mayores niveles de inclusión financiera, en tanto que los costos de transacción, las demandas documentales y la informalidad resultan en menores niveles de inclusión⁵ (Martínez, Guercio, Orazi *et al.*, 2022; Motta y González Farías, 2022; Dabla-Norris *et al.*, 2015). Por último, cuando se consideran análisis focalizados en países individuales (Argentina, Chile, Perú), los resultados en general identifican a los mismos factores (ingreso, edad, educación y condición ocupacional) (Tuesta, Sorensen y Haring, 2015; Cuevas, 2016; Cámara, Peña y Tuesta, 2013).

Inclusión financiera de las mujeres en América Latina

La inclusión financiera busca brindar mayor bienestar a individuos y empresas; sin embargo, como se mencionó en el apartado anterior, existen segmentos poblacionales que han estado tradicionalmente desatendidos o subatendidos por el sistema financiero tradicional. Uno de estos grupos han sido las mujeres, quienes a su vez están más expuestas a los choques económicos y financieros. Lo anterior expone una realidad desde la perspectiva de ingresos de las mujeres, y de cómo la fluctuación de esos ingresos hace que tengan una relación con productos financieros como el crédito. Sin embargo, esa relación no solamente está dada desde el punto de vista de los ingresos provenientes de actividades laborales, sino también del rol que las mujeres tienen como microempresarias y como empresarias.

En este contexto, las mujeres (como individuos o como propietarias y líderes de empresas), al momento de acceder y utilizar productos y servicios financieros, enfrentan barreras tanto desde

5. El género es otro factor importante en la determinación de la inclusión financiera. Más abajo, se aborda este punto en más detalle.

el lado de la oferta como de la demanda (Auguste y Galetto, 2020). Hay dos factores por el lado de la oferta que han sido identificados como relevantes por la literatura. En primer lugar, la discriminación —o sesgo— por género de parte de las entidades financieras, la cual tiene consecuencias frecuentemente negativas para las mujeres cuando se concede una solicitud de crédito de manera diferenciada y que responde a sesgos conscientes o inconscientes (Montoya, Parrado, Solis *et al.*, 2020; de Andrés, Gimeno y Mateos de Cabo, 2019). Otro aspecto vinculado con la oferta es que, dado que las características de las empresas de hombres y de mujeres son diferentes (Bruhn, 2009), por lo general, la oferta de productos financieros no está adaptada a los perfiles de mujeres o de empresas cuya propiedad o liderazgo les corresponde a ellas, lo que podría explicar su bajo acceso al crédito. En otras palabras, no contar con productos financieros adecuados es una de las barreras de entrada de las mujeres al sector financiero (Azar, Lara y Mejía, 2018).

Por el lado de la demanda, la literatura destaca aspectos vinculados con: i) una posible aversión al riesgo que es superior en el caso de las mujeres (Barber y Odean, 2001); ii) menos tiempo disponible para acercarse a las instituciones financieras debido a que socialmente se les ha asignado el rol de cuidado de la familia y el hogar (APEC, 2016); iii) menos conocimiento sobre temas financieros (Hasler y Lusardi, 2017), que posiblemente se relacione con el hecho de estar más relegadas a otras actividades, y iv) el tipo de empresas que tienden a crear las mujeres, que se concentran en sectores que requieren menos capital o que no cuentan con el colateral tradicional que las instituciones financieras suelen requerir (Parker, 2010; Bardasi, Sabarwal y Terrel, 2011), entre otros.

Este contexto resulta en una brecha de género en el sector financiero, la cual se evidencia por medio de cifras del Banco Mundial (Global Findex, 2017) que estiman que únicamente el 49% de las mujeres tiene acceso a una cuenta bancaria, 11% ahorra dinero, y solo 10% declara tener acceso al crédito. Por otra parte, desde la perspectiva empresarial, las cifras muestran que un tercio de las mipyme (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) son propiedad de mujeres o lideradas por ellas; aun así, la brecha de financiamiento asociada a estas empresas se calcula en USD 98.000 millones, y se registra que menos del 5% de las mujeres solicitan créditos para iniciar o expandir un negocio (Global Findex, 2017).

Dada la situación de inclusión financiera en la región y los factores determinantes señalados previamente, a continuación se analiza la brecha de género. En lo relativo a la inclusión financiera diferenciada por género, las menores tasas de inclusión observadas en mujeres en casi todas las dimensiones es uno de los resultados más robustos y sistemáticos de la literatura empírica. De acuerdo con los datos provistos por el informe Global Findex 2021, el porcentaje de hombres que reportan tener una cuenta es de 73,6%, mientras que el de mujeres es de 67,6% (brecha de 6 puntos). En América Latina estas cifras resultan en 65,1% y 58%, respectivamente (brecha de 7,4 puntos).

Como indican Delechat, Newiak, Xu *et al.* (2018), la inclusión financiera no es neutral en lo que respecta al género. Esto puede observarse en el cuadro 1, que muestra la brecha relativa en tres

dimensiones específicas de la inclusión financiera (titularidad de cuenta, ahorro formal y crédito formal). Las mayores brechas relativas negativas a nivel regional se observan en la titularidad de cuentas en otras regiones, como es el caso de Oriente Medio, donde la tasa de titularidad que corresponde a las mujeres es 53% menor que la de los hombres, seguida por el ahorro formal (un 44% menor en Asia Meridional) y el crédito formal (un 43% menor en Oriente Medio). Aquí cabe destacar que la región de América Latina y el Caribe (ALC) muestra valores que la ubican exactamente en la mediana de las regiones consideradas, aunque, como se ha indicado anteriormente, existe una marcada heterogeneidad entre los países de la región y en los distintos indicadores considerados.

Con relación a la titularidad específica de una caja de ahorro, los datos de Global Findex 2021 muestran que los hombres reportan un 4,3%, frente a un 2,3% en el caso de las mujeres, y que 22,37% de los hombres respondieron que cuentan con crédito en una institución financiera formal, frente al 17,22% de las mujeres (esto equivale a una tasa que es 23% menor en el caso de las mujeres).

CUADRO 1 ■ TASAS RELATIVAS DE PARTICIPACIÓN

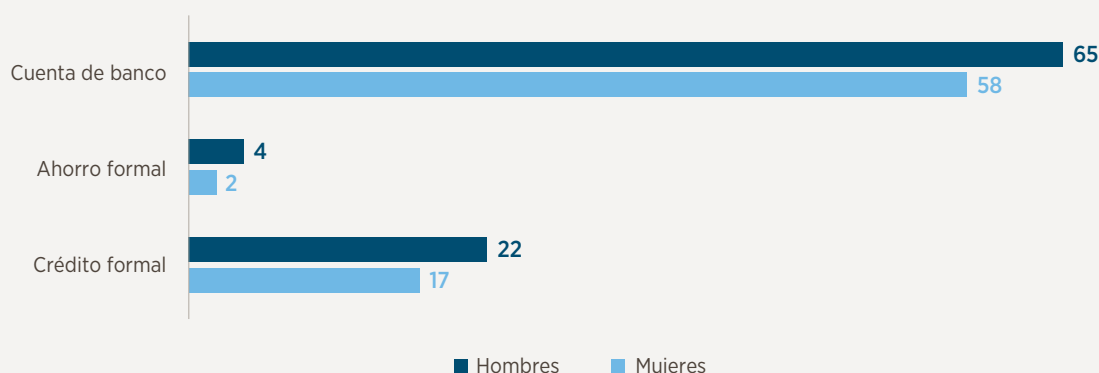
	Titularidad de cuenta	Ahorro formal	Crédito formal
Este de Asia y Pacífico	-6	-3	-17
Europa y Asia Central	-16	-40	-21
OCDE	0	-6	-24
América Latina y el Caribe	-9	-31	-23
Oriento Medio	-53	-40	-43
Asia Meridional	-33	-44	-38
África Subsahariana	3	-28	-14
Mediana	-9	-31	-23
Mínima	-53	-44	-43
Máxima	3	-3	-14

Fuente: elaboración propia con base en Azar, Lara y Mejía (2018).

Nota: se trata de tasas relativas definidas como tasas observadas en el grupo de mujeres relativas al grupo de hombres, en porcentaje.

GRÁFICO 2 ■ DISPARIDAD EN AMÉRICA LATINA

(% de respuestas, Global Findex 2021)



Fuente: Global Findex 2021.

Observadas estas disparidades, cabe preguntarse sobre los factores que las explican para identificar —tal como sugieren Barajas *et al.* (2020) y Dabla-Norris *et al.* (2015)— las fricciones y las condiciones fundamentales que llevan a este resultado.

Uno de los elementos explicativos de mayor relevancia puede trazarse en las diferentes tasas de participación laboral y formalidad, elementos que han sido ya identificados como relevantes a la hora de determinar las tasas de inclusión, pues las mujeres presentan tasas de participación laboral sustancialmente menores a las de los hombres. Este factor determinante presenta brechas y variaciones significativas en América Latina, y se presenta como un factor explicativo relevante. En particular, Gasparini y Marchioni (2015) documentan que en América Latina la participación laboral de las mujeres se incrementó de 53% en 1992 a 65% en 2012, marcando una disminución en torno a 28% en las brechas de participación laboral respecto del promedio de 95% en el caso de los hombres.

Otro factor de potencial relevancia para explicar las brechas observadas es la tenencia de activos reales, incluida la titularidad de tierras (Azar, Lara y Mejía, 2018). A estos factores pueden sumarse otros, que también se exploran en la literatura, como son las normas sociales y de género (Roa, 2021), los factores de oferta tales como las discriminaciones legales (Delechat *et al.*, 2018) y los sesgos por género de parte de las entidades financieras al considerar solicitudes de crédito (Montoya *et al.*, 2020; de Andrés, Gimeno y Mateos de Cabo, 2019). En particular, con base en una encuesta específica para trabajadoras del hogar (Fernández Díez *et al.*, 2023), la siguiente sección explora la relevancia de algunos de estos factores determinantes en mujeres que operan en la economía gig.

Economía gig, plataformas digitales y canales de inclusión financiera

La expansión de las nuevas tecnologías de información y el acceso a conjuntos informativos antes no disponibles han permitido una reducción de los costos de transacción y una mejora en la selección y el monitoreo que han contribuido a la expansión de la inclusión financiera en los canales tradicionales (Chatterjee, 2020).⁶ Así, los servicios financieros digitales pueden minimizar las limitaciones que afectan a las mujeres —movilidad y limitaciones de tiempo— al permitirles gestionar sus cuentas bancarias desde sus hogares⁷. El uso de los teléfonos móviles ha contribuido a empoderar económicamente a las mujeres, a través de mayor acceso a la información, acceso a nuevos mercados y un mejor nivel de ahorro (OCDE, 2018)⁸. También ha brindado a las mujeres un mejor acceso al conocimiento sobre programas gubernamentales, manutención, derechos de pensión, tratamientos médicos y atención a la salud materna.

Por otra parte, a pesar del desarrollo y la expansión de los segmentos Fintech y Bigtech, las brechas por género persisten. Chen *et al.* (2021) reportan que las mujeres muestran una frecuencia de utilización de servicios y productos Fintech que es 28% inferior a la de los hombres (21% y 29%, respectivamente). Un 30% de esa brecha puede ser explicada por factores tales como edad, ingreso, educación, estado civil, entre otros. Respecto del componente no explicado de la brecha, Chen *et al.* sugieren que puede estar asociado a diferencias en la aversión al riesgo, diferencias en costos y beneficios, normas sociales, leyes y la posible discriminación por género.

En una línea similar, Ghosh (2022) señala que un efecto no esperado de la inclusión financiera basada en la telefonía móvil es una posible ampliación de las brechas por el hecho de que las mujeres presentan una más baja probabilidad de abrir o utilizar una cuenta a través de teléfonos móviles. Esto no implica que la expansión de los segmentos Fintech y Bigtech sea negativa para las mujeres, ya que deben considerarse los efectos globales en todos los segmentos financieros y, además, los cambios en otros mercados relacionados. Así, por ejemplo, Loko y Yang (2022) notan que la expansión Fintech tiene efectos significativos en la participación laboral de las mujeres.⁹

La participación laboral se constituye en un elemento de importancia en la evolución de la dinámica de la inclusión financiera global y en la distinción por género. En este contexto, las nuevas formas de contratación asociadas a la evolución de las tecnologías de información y su creciente influencia en el mercado de trabajo ofrecen nuevas oportunidades para la inclusión financiera de

6. Naturalmente estos no son los únicos factores. También resultan particularmente relevantes los cambios regulatorios, la implementación de políticas direccionadas (Jungo, Madaleno y Botelho, 2022; Ahamed *et al.*, 2021; Aggarwal y Klapper, 2013).

7. Sahay *et al.* (2020) examinan las brechas de género en la inclusión financiera. Los resultados indican que las brechas de género son más bajas en promedio en la inclusión financiera digital que en la inclusión financiera tradicional.

8. <https://www.oecd.org/social/empowering-women-in-the-digital-age-brochure.pdf>.

9. Como surge de los resultados de la literatura, la participación laboral es un factor determinante importante de las brechas de inclusión financiera por género.

las mujeres, y no solo por el cambio en su estatus laboral. La influencia de la economía gig en la dimensión laboral de las mujeres se explora en Bustelo, Suaya y Viollaz (2019), quienes señalan que a pesar de que la expansión de la economía gig puede presentar oportunidades para las mujeres en la reducción de barreras de entrada y el acceso a mercados más amplios (internacionales), también presenta riesgos que deben ponderarse y que pueden ampliar las brechas de participación (con el potencial impacto negativo en las brechas de inclusión financiera). Por ejemplo, las autoras presentan evidencia de que se mantienen las bajas tasas de participación femenina como en el mercado laboral tradicional (salvo en Estados Unidos, Italia y Reino Unido), a la vez que las mujeres siguen rezagadas en cuanto al acceso a la tecnología y las habilidades para usarla; en particular, observan que las mujeres hacen un uso más limitado de los dispositivos digitales y de internet, incluida la participación en la economía gig, y que este rezago en las habilidades digitales limita su posibilidad de obtener los beneficios que ofrecen.

El potencial de crecimiento de la inclusión financiera de las mujeres derivado de la expansión de la economía gig puede considerarse que comienza con los cambios en las tasas de participación laboral formal. Las mujeres no solo tienen, en promedio, menores tasas de actividad sino también mayores niveles de informalidad que los hombres (Winkler, 2022), siendo América Latina una de las regiones de mayor informalidad. El uso de plataformas digitales puede resultar en tasas de empleo femenino relativamente más altas. Este efecto se observa en la plataforma Uber en Estados Unidos, donde la proporción de mujeres conductoras es mayor (14%) que para los taxis tradicionales (8%) (Hall y Krueger, 2018). Incluso se ha observado que las brechas salariales de género tienden a ser más bajas en industrias donde existen condiciones laborales más flexibles (Goldin, 2014).

En un contexto de alta volatilidad e informalidad, una fracción muy elevada de las entradas transitorias a la fuerza laboral se verificará en el sector informal. Con la llegada de las plataformas de la economía gig, un importante segmento de trabajadores —entre los que destacan las mujeres— enfrentan una mayor probabilidad de que estas participaciones se registren formalmente.¹⁰ Aún bajo el supuesto de que los flujos de ingreso sean idénticos para un período de tiempo que incluya entradas y salidas de la fuerza laboral, el registro formal permite que los ingresos verificados incrementen la posibilidad de utilizar productos financieros formales.

De manera cercana a este efecto, el incremento de opciones laborales flexibles también permite una mayor estabilización y expansión de los flujos de ingresos, ya sea porque personas que hubiesen estado desempleadas o inactivas pasan a trabajar o porque personas que sufren de inestabilidad laboral (formal o informal) pueden complementar su participación, lo que redundaría en una mayor probabilidad de inclusión financiera. Por otra parte, además de la formalización registral, la expansión y la estabilización de ingresos, las plataformas ofrecen otra vía potencial

10. No se consideran aquí las coberturas sociales que generalmente están asociadas a los trabajos dependientes formales tradicionales, sino la formalidad de registro, más allá de la presencia o no de dichas coberturas.

para incrementar la inclusión financiera a partir de la generación de información sobre los perfiles de riesgos de los trabajadores que se suman a ellas; este nuevo conjunto de información generado por las plataformas permite la posibilidad de otorgar préstamos a los trabajadores desde la plataforma, que podrían no haberse verificado en el sector financiero formal tradicional. Esta relación de crédito no solo contribuye en sí misma a la inclusión financiera, sino que, además, permite la construcción de un historial que luego puede utilizarse en el sector financiero tradicional¹¹. Sumado a todo lo anterior, las plataformas contribuyen a la inclusión financiera de una manera mucho más directa, al requerir la utilización de medios de pago formales (típicamente digitales) para las transferencias de los pagos.

RECUADRO 1 ECONOMÍA GIG

La economía gig comprende un conjunto de plataformas digitales que conectan trabajadores autónomos con clientes, con el fin de proveer servicios de corto plazo o compartir el uso de un bien ([WEF](#), 2021). Típicamente, los proveedores de servicios no están ligados a las plataformas mediante un contrato, pero a través de ella reciben compensación de acuerdo con el número de servicios suministrados. En general, los trabajadores tampoco cuentan con beneficios de salud o pensión. Se estima que hacia 2018, la economía gig generó USD 204.000 millones en ventas brutas en el mundo, y se proyecta que genere USD 455.000 millones para finales de 2023 (Mastercard y Kaiser Associates, 2019). La economía gig puede clasificarse en cuatro grandes rubros (Mastercard, 2019): i) intercambio en el uso de bienes (*asset sharing*); por ejemplo, Airbnb; ii) servicios de transporte; iii) servicios profesionales (diseño, codificación, traducción), y iv) servicios diversos y para el hogar (limpieza, cuidado de niños/adultos mayores, tutoría, paseo de perros).

11. A través de información de la oficina de crédito o a través de registros públicos o compartidos por las plataformas.

Resultados de la encuesta

Dadas las características de inclusión financiera y las brechas de género observadas, surge un interrogante relacionado con el contexto de la economía gig: en qué medida y de qué forma las plataformas pueden estar favoreciendo la inclusión financiera y por tanto impactando en el bienestar de las mujeres y en el objetivo de generar oportunidades para suavizar su consumo, mantener su ahorro y hacer frente a los gastos imprevistos. En esta sección se presentan y comentan los resultados más relevantes desde el punto de vista de la inclusión financiera derivados de la encuesta realizada a trabajadoras asociadas a plataformas que operan en la economía gig en el segmento de servicios para el hogar.

Principales resultados desde la óptica de la inclusión financiera¹²

Marco de referencia

Entre el 13 de enero y el 22 de febrero de 2022 se realizó una encuesta en línea dirigida a trabajadoras gig en servicios para el hogar, cuyo objetivo era evaluar las actitudes, opiniones y demanda de servicios financieros de dicho segmento (Fernández Díez *et al.*, 2023). Las encuestadas fueron trabajadoras activas de las plataformas. La distribución de respuestas por género correspondió a 924 mujeres.¹³ El mayor porcentaje de respuestas corresponde a la plataforma Zolvers (56%), seguido por Hogaru y Aliada (21% y 20%, respectivamente). Con relación a la distribución por países, puede observarse que solo en México se obtuvieron respuestas de más de una plataforma (33% del total de respuestas), por lo cual las respuestas de Argentina (38%) y Chile (8%) corresponden únicamente a Zolvers, mientras que en el caso de Colombia (21% del total de respuestas), únicamente a Hogaru.

¹². Se presentan aquí los resultados más relevantes de la encuesta desde el punto de vista de la inclusión financiera. El detalle completo de los resultados se presentan en una publicación separada.

¹³. La muestra incluía a 13 hombres. Dado que el interés de la nota está acotado a la situación de las mujeres y debido a la pequeña cantidad de respondientes hombres, el análisis solamente se concentra en las respuestas de las mujeres.

RECUADRO 2

PERFIL DE LAS PLATAFORMAS PARTICIPANTES

La encuesta se realizó a trabajadores de las plataformas **Zolvers, Aliada, Homely y Hogaru**.

Zolvers opera en trabajos domésticos, cuidado de adultos mayores y oficios (enfermeras, plomeros, electricistas, etc.). Se creó en 2014 y opera en Argentina, Chile, Colombia y México. Zolvers brinda apoyo a 180.000 trabajadoras domésticas con la contratación, la educación financiera y una formalización laboral a través de su plataforma. Los trabajadores se registran mediante la plataforma web y los servicios se solicitan de manera similar (web o aplicación).

Aliada se creó en 2015 y se focaliza en servicios de limpieza general, lavado y planchado de ropa. Tiene cobertura en la Ciudad de México y área metropolitana. La plataforma habilita la posibilidad de que los trabajadores elijan sus horarios y zonas de trabajo de acuerdo con su disponibilidad. Además, tienen cobertura médica y definen tarifas, días y horas de trabajo.

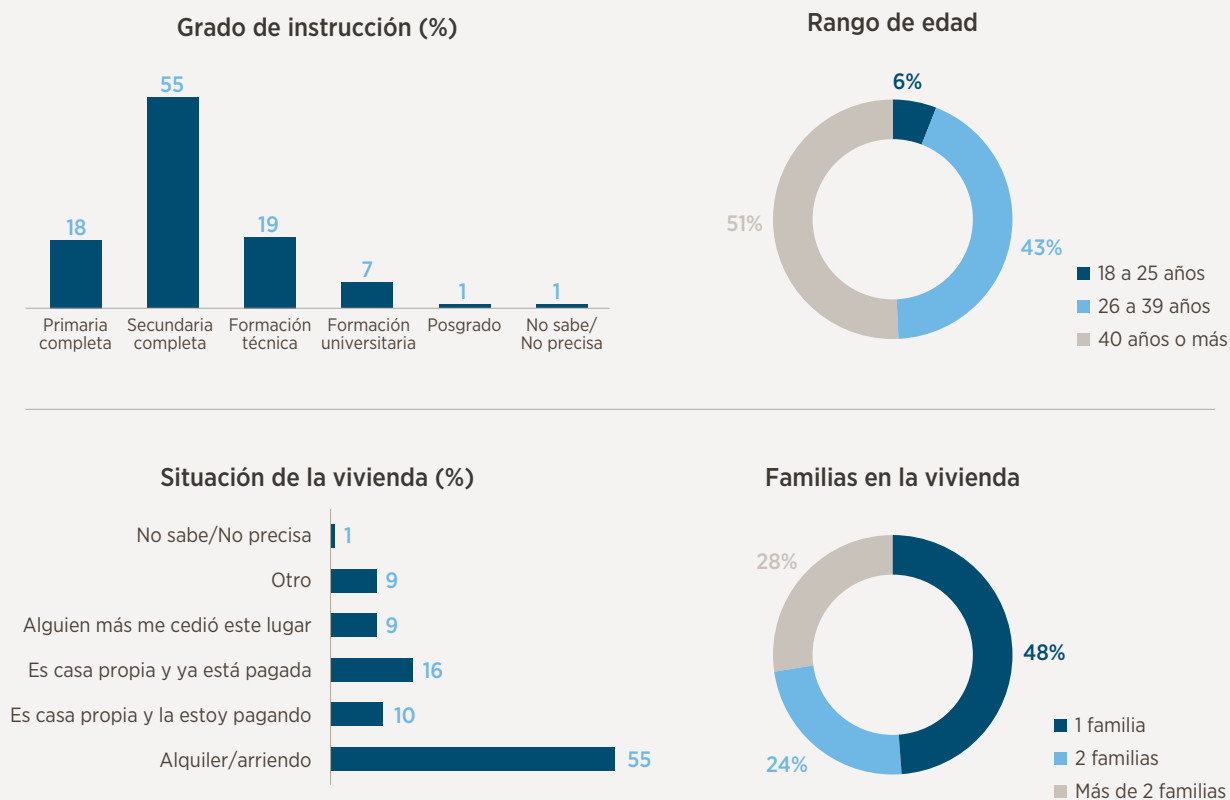
Homely se creó en 2015, tiene cobertura en más de 20 ciudades de México y se focaliza en la limpieza y desinfección del hogar u oficina (así como en el cuidado de adultos mayores). Los trabajadores cuentan con seguro médico, y eligen zonas, horas y días de trabajo. En 2022 fue adquirida por Aliada. El registro de trabajadores es a través de internet o vía telefónica.

Hogaru fue creada en 2015 y opera en cinco ciudades de Colombia (entre ellas Bogotá, Medellín y Cali). Se focaliza en servicios de limpieza del hogar, lavado, planchado, cuidado de niños y limpieza de oficinas (incluye atención en reuniones y desinfección). Cuenta con unos 1.000 participantes. Los trabajadores gozan de contratos formales, seguro social y prestaciones sociales acordes a la regulación vigente en Colombia. El registro se realiza por internet y la solicitud de servicios por aplicación (al igual que el pago).

Principales características demográficas

La literatura señala de manera consistente ciertas características demográficas que son relevantes para la determinación de las tasas de inclusión financiera: edad, grado de educación o instrucción y propiedad y uso de la vivienda. En el gráfico 3 pueden observarse las distribuciones de las principales características demográficas de las mujeres en la muestra. Se destaca una edad promedio de 40 años, con un 94% de más de 25 años. Un 80,8% cuenta con instrucción primaria a superior. En cuanto a la vivienda, 26,2% es propietaria y 54,9% la arrienda. Un 51,5% comparte vivienda con dos o más familias. De estas características, la edad promedio y el grado de instrucción favorecerían tasas de inclusión más elevadas, por lo que cabría esperar una mayor inclusión. Por el contrario, la alta proporción de viviendas con hogares múltiples estaría asociada a una menor inclusión financiera formal.

GRÁFICO 3 ■ CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS



Fuente: elaboración propia con base en la encuesta.

Resultados de la actividad laboral

La formalidad registral favorece el acceso a servicios y productos financieros formales

Como se indicó, los cambios en las condiciones y la calidad del empleo son aspectos potencialmente relevantes para mediar el efecto de la expansión de las plataformas y la economía gig en la evolución de las tasas de inclusión financiera de las mujeres. Partiendo de esta hipótesis, a continuación se compara la situación de las trabajadoras antes de unirse a la plataforma, y se identifican algunas de estas opciones junto con la situación de informalidad. El gráfico 4 muestra la distribución de la actividad previa al trabajo con las plataformas. Se observa que el 91% de las trabajadoras se encontraban activas antes de incorporarse a la plataforma.

Para inferir el posible cambio cualitativo que representa este porcentaje, es importante considerar las tasas de informalidad totales y sectoriales prevalentes en los países bajo estudio. Ronconi, Támara y Fernández-Díez (2022) muestran que las tasas de informalidad en los países considerados son elevadas para la economía en general (Argentina, 44,6%; Chile, 28,6%; Colombia, 57,8%; México, 63,1%) y que las tasas de informalidad para los servicios domésticos son bastante más elevadas (75,1%; 50,4%; 79,6% y 98,6%, respectivamente). Partiendo de estas relaciones, puede inferirse inicialmente que 58,6% de las trabajadoras que hacían el mismo trabajo fuera de la plataforma se encontraban en situación de informalidad y el paso a la plataforma significa un avance muy importante hacia la formalidad registral que es importante para el acceso a servicios y productos financieros formales.



GRÁFICO 4 ■ CARACTERÍSTICAS LABORALES ANTES DE INCORPORARSE A LAS PLATAFORMAS

Actividad laboral previa al trabajo con la plataforma (% del total)



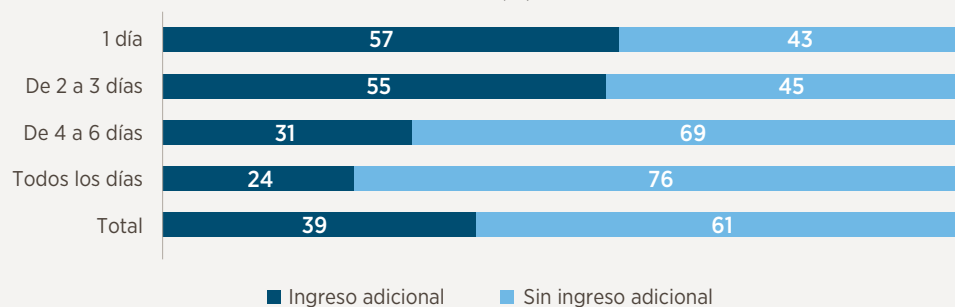
Argentina	Colombia	Chile	México
55	57	52	35
26	26	32	31
12	11	8	19
7	8	7	10
9	3	3	3
4	4	1	8
0	0	0	0

Días de trabajo por plataforma (% del total)



Zolvers	Homely	Aliada	Hogaru
16	10	2	57
22	52	30	35
30	31	49	-
6	7	15	1
27	-	4	8

Ingreso adicional por días de trabajo en la plataforma (%)



Fuente: elaboración propia con base en la encuesta.

Para el caso de las trabajadoras que tenían relación de dependencia y para aquellas que tenían un negocio propio, puede hacerse una inferencia similar (utilizando la tasa de informalidad promedio en la economía) que resulta en 22,5% de informalidad. En total, 51% de los que anteriormente tenían trabajo podrían estar mejorando su condición de formalidad. Si a esto se le agrega el 18,5% que no trabajaba, se obtiene que 69,5% de las trabajadoras en la plataforma han experimentado una mejora en términos de formalidad registral. Este cambio sustancial de la informalidad registral a la formalidad es considerado uno de los factores determinantes más relevantes a favor de mejorar la inclusión financiera. Así, el papel de las plataformas resultó fundamental en este cambio cualitativo.

La formalidad registral habilita la estabilización, recomposición y expansión de ingresos

Otro aspecto positivo para la inclusión financiera es la estabilidad de los ingresos. Al considerar los casos de trabajadoras que previamente estaban ocupadas, es posible plantear que una fracción importante de las que tenían un empleo en relación de dependencia o un negocio independiente migró a la plataforma a fin de recomponer o expandir sus ingresos. Si bien las plataformas no se configuran como la única opción externa (*outside option*), ofrecen la posibilidad de mantener un registro formal de ingresos frente a otras condiciones como son un período de desempleo, el pase a la informalidad o el recorte de ingresos.

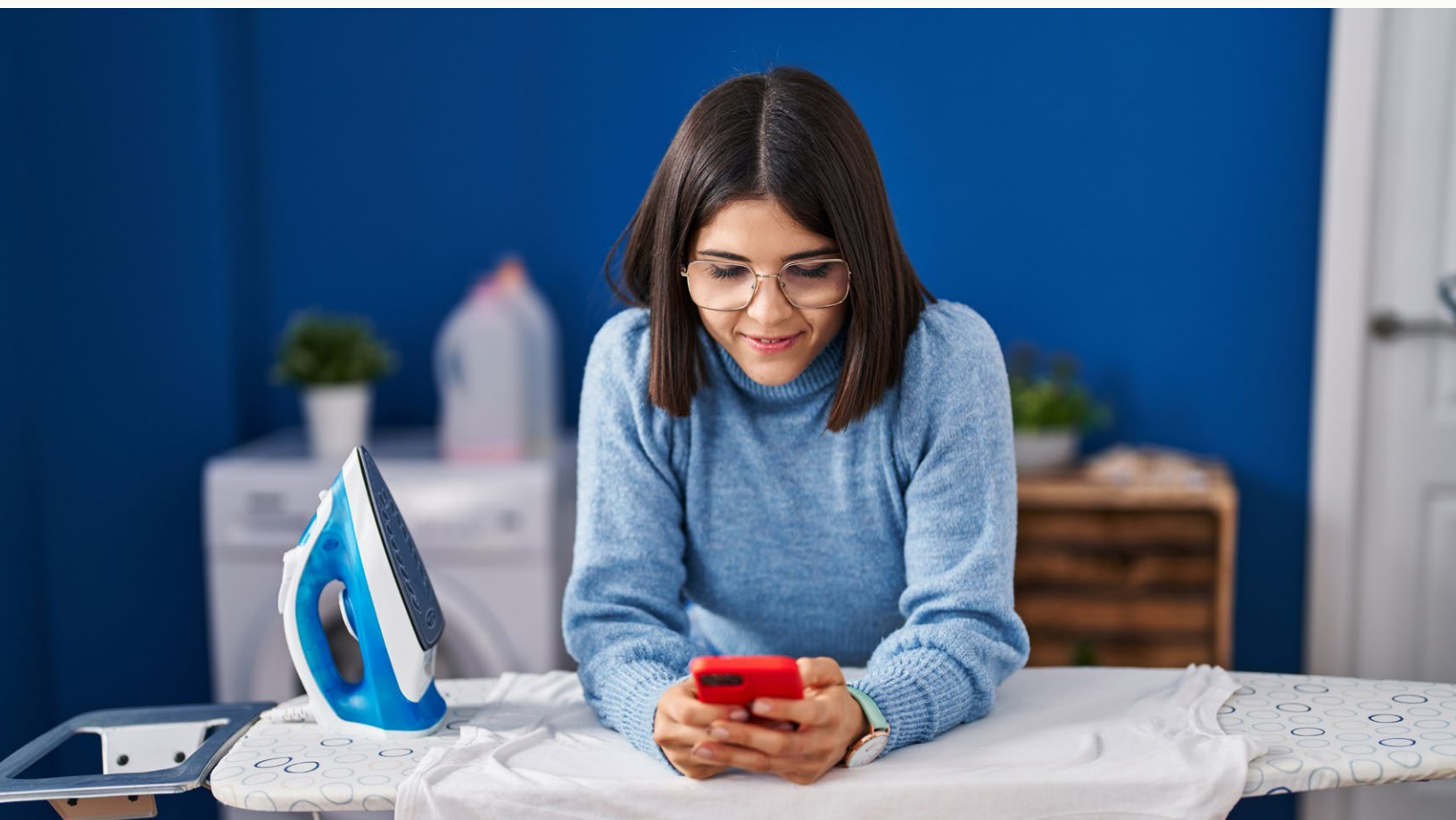
Por otro lado, las probabilidades de un período de desempleo o el ingreso al sector informal son más altas para aquellas mujeres que se encontraban sin trabajo o eran estudiantes. Si se tienen en cuenta todos estos casos, las plataformas habilitan una estabilización, recomposición y expansión de ingresos en condiciones de formalidad registral que resultan de importancia para determinar el acceso a servicios financieros formales y su utilización. Este comportamiento también puede inferirse del gráfico 4, que muestra que 59,1% de las mujeres que se mantuvieron activas en la plataforma trabajó cuatro o más días (40,9% trabajó tres días o menos), en tanto que el 17,5% no registró actividad en los últimos seis meses. Por tanto, se concluye que otro aspecto que refuerza la noción de que las plataformas ofrecen una solución flexible para la estabilización de ingresos medidos por el tiempo dedicado a la jornada laboral surge de la relación entre los días dedicados a trabajar en la plataforma y la disponibilidad de otros ingresos.

Resultados de los ingresos

Las plataformas generan ingresos más altos por la frecuencia más elevada de múltiples fuentes de ingreso

Con el objetivo de comparar el comportamiento de los ingresos y su estabilidad entre países, se ha realizado el cálculo promedio utilizando medidas monetarias ajustadas a la paridad del poder adquisitivo. En el gráfico 5, se presenta información sobre los ingresos diarios por día típico de

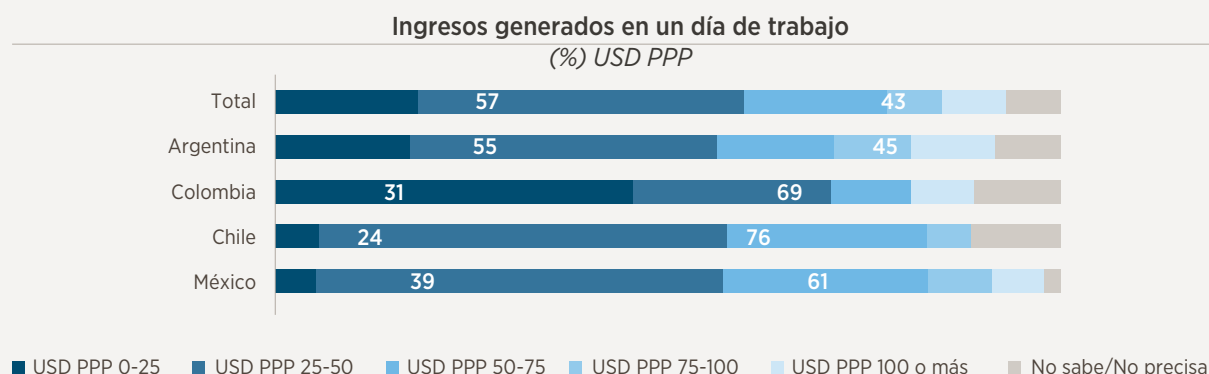
trabajo, considerando los ingresos de la plataforma y otros ingresos, en dólares estadounidenses ajustados por paridad de poder de compra.¹⁴ Como puede observarse, existe una relativa homogeneidad en los ingresos diarios a través de países y plataformas. El promedio de ingreso diario es de USD PPP¹⁵ 47, siendo el valor más alto 9% superior y el más bajo 4% inferior entre los países (2% y -9% en plataformas). Colombia es el país donde se presenta una mayor proporción de trabajadoras con ingresos menores a USD PPP 25 (46%), en contraposición con Chile y México, donde solo 6% y 5%, respectivamente, tiene ingresos por debajo de ese nivel. México y Argentina son también los países con mayor proporción de trabajadoras con ingresos mayores a USD PPP 50 (41% y 35%). La declaración de ingresos más altos está relacionada con la frecuencia de múltiples fuentes de ingresos (gráfico 5). Por el contrario, la tenencia de cuentas de ahorro no guarda una relación clara con los ingresos.



14. Para realizar una comparación de ingresos internacionales que se justifica en la comparación de posibles niveles de bienestar asociados, resulta adecuado utilizar valores ajustados por paridad de poder de compra y no valores nominales sin dicho ajuste. Los cálculos se basan en las paridades cambiarias oficiales.

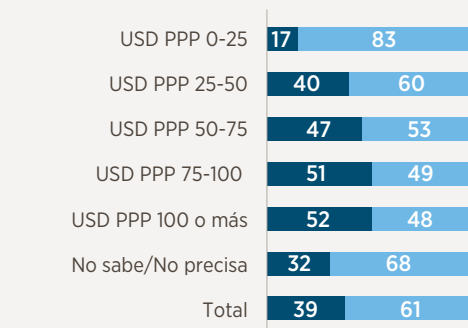
15. USD PPP: dólares ajustados por paridad de poder de compra.

GRÁFICO 5 ■ CARACTERÍSTICAS DEL INGRESO

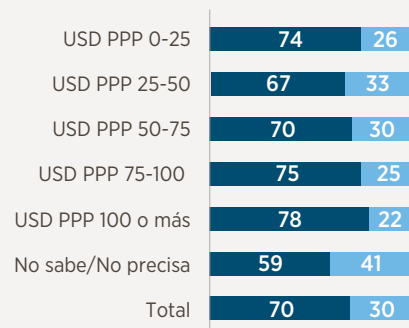


Promedios	USD PPP (n)		USD PPP (n)
Argentina	50	Zolvers	48
Colombia	45	Homely	43
Chile	51	Aliada	47
México	45	Hogaru	45
Total	47	Total	47

Ingreso adicional por nivel de ingreso (%)



Cuenta bancaria de ahorro por nivel de ingreso (%)



■ Ingreso adicional ■ Sin ingreso adicional

■ Con cuenta bancaria de ahorros ■ Sin cuenta bancaria de ahorros

Fuente: elaboración propia con base en la encuesta.

Nota: PPP= paridad del poder de compra. Rango en USD PPP calculado con base en el promedio de factor de conversión de 2,5 (tipo de cambio nominal/tipo de cambio PPP) con datos de la OCDE para 2021 a partir de las respuestas de los participantes (en moneda local).

Resultados de la inclusión financiera

Los incentivos generados por la plataforma mediante la formalización inducen una inclusión financiera casi siete veces superior que la que deriva del incremento de actividad

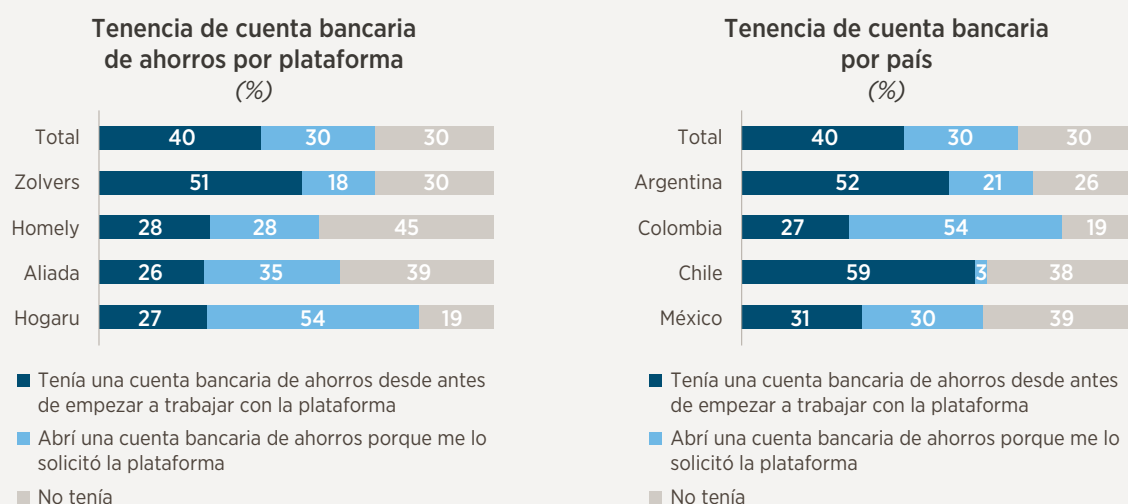
Un paso adicional en la formalización de las trabajadoras es identificar el uso de instrumentos financieros y el grado de inclusión financiera. La encuesta realizada exploró la tenencia y el uso de distintos productos y servicios financieros. Entre ellos, resulta de particular interés analizar el comportamiento de las trabajadoras con respecto a la tenencia y uso de cuentas de ahorro y billeteras digitales. Las dos opciones pueden complementarse o ser sustitutivas. La primera responde a un uso tradicional de los servicios financieros mientras que la segunda, a procesos de digitalización de las transferencias y los pagos. El gráfico 5 muestra que un 70% de las trabajadoras tiene o ha tenido una cuenta bancaria de ahorro en los últimos seis meses, dato similar al reportado en el informe Global Findex 2021 (67,6% reporta tener una cuenta en un banco). La mayor tenencia se observa en Colombia (81%), y siguen Argentina (74%), Chile (62%) y México (61%).

En lo que refiere a la tenencia de billeteras digitales, la mayor presencia se observa en Argentina (49%), y siguen Colombia (23%), Chile (17%) y México (12%). Además, se observa que un 40% de las trabajadoras ya tenía cuenta de ahorro antes de comenzar a operar con las plataformas, y que 30% realizó la apertura porque la plataforma así lo requirió. Esto significa que, dentro del grupo de trabajadoras consideradas, operar con las plataformas indujo un crecimiento del 75% en la tenencia de cuentas de ahorro. Además, es importante notar que, dentro del 30% de trabajadoras sin cuenta de ahorro, un 21% posee billetera digital. Con lo cual, 76% de las trabajadoras posee un sistema formal de pagos y transferencias.



GRÁFICO 6 ■ TENENCIA DE PRODUCTOS FINANCIEROS, EN PORCENTAJE

	Total		Argentina		Colombia		Chile		México	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Cuenta bancaria de ahorros	70	30	74	26	81	19	62	38	61	39
Billetera digital	29	71	49	51	23	77	17	83	12	88
Préstamo personal	23	77	27	73	22	78	10	90	24	76
Tarjeta de crédito	24	76	24	76	23	77	25	75	24	76
Remesas al exterior	2	98	3	97	2	98	4	96	2	98
Préstamo hipotecario	2	98	1	99	5	95	3	97	3	97
Préstamo vehicular	1	99	0	100	2	98	0	100	1	99



Fuente: elaboración propia con base en la encuesta.

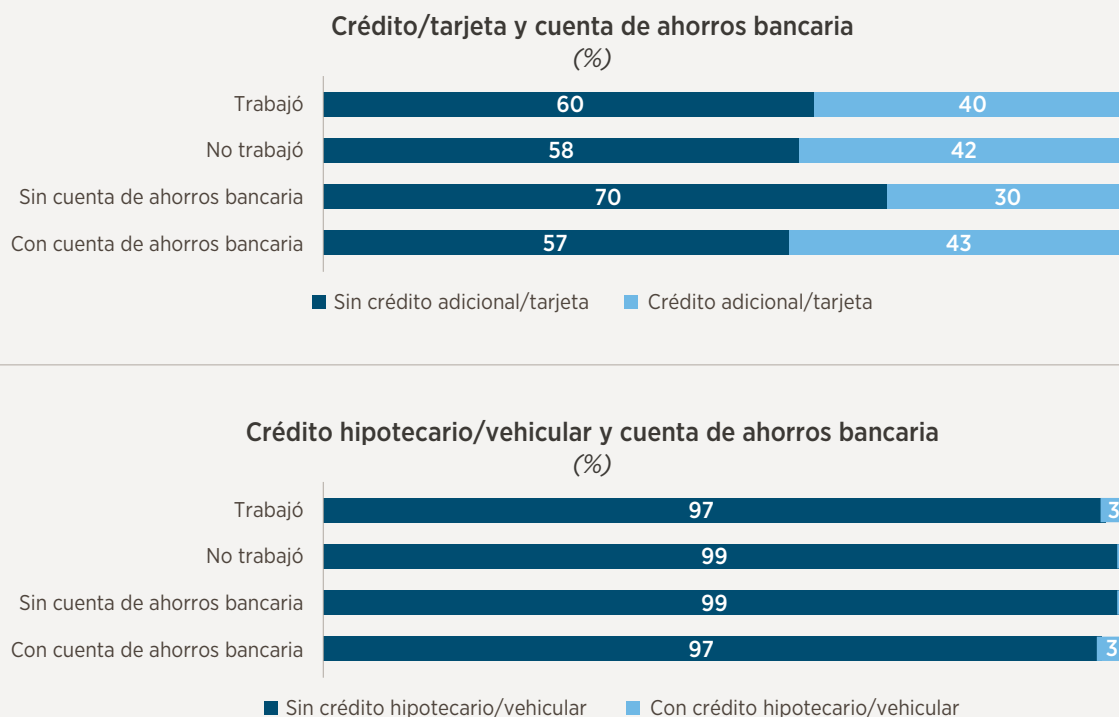
El incremento de 75% en la tenencia de cuentas de ahorro a partir de la incorporación a las plataformas puede descomponerse en un “efecto formalización” (quienes trabajaban y no tenían caja de ahorro) y en un “efecto actividad-formalización” (quienes no trabajaban y no tenían cuenta de ahorro). Un 41% de las trabajadoras previamente ocupadas tenía una cuenta de ahorro, tasa que se incrementa al 71% a partir de los requisitos de las plataformas. En este caso, el “efecto formalización” es de 73%. En lo que concierne a las trabajadoras previamente no ocupadas, la tenencia de cuentas de ahorro pasa de 35% a 64%, con lo cual el “efecto actividad-formalización” es de 83%. Esto sugiere que el “efecto actividad” es de 10%, lo que indica que los incentivos generados por la plataforma a través de la formalización inducen una inclusión financiera casi siete veces superior que la derivada del incremento de actividad.

Un elemento de interés que debe considerarse es que la modificación de estas asociaciones esté condicionada por la presencia de billeteras digitales, ya que estas pueden actuar como un sustituto de las cuentas de ahorro. Cuando se considera la tasa de incremento en la tenencia de cuentas de ahorro como consecuencia del paso a la plataforma de quienes no tienen billetera digital, se observa que la tenencia se incrementa en torno a 91%, tanto para quienes trabajaban como para quienes no. La misma tasa de incremento en el grupo con billetera digital pasa a ser 67% para las que no trabajaban y 46% para las que trabajaban anteriormente. Esto es consistente con la posibilidad de que las billeteras digitales reduzcan la demanda de cuentas de ahorro entre las trabajadoras gig.

El acceso a crédito es otra de las dimensiones de la inclusión financiera. El gráfico 7 muestra que un 2,5% de las trabajadoras tienen un crédito hipotecario o vehicular, y que la frecuencia es casi tres veces mayor entre quienes tienen cuenta de ahorro respecto de quienes no la tienen (3,1% frente a 1,1%). Si se considera el historial laboral, entre quienes trabajaban previamente, un 2,8% declara poseer créditos hipotecarios o vehiculares, frente a 1,1% de quienes no trabajaban, lo que marca una diferencia considerable de 147% según el historial laboral. En tanto, 39% tiene crédito personal o tarjeta de crédito, y quienes tienen cuenta de ahorro poseen estos créditos en una frecuencia relativa que es 40% mayor respecto de quienes no la tienen (42,5% frente a 30,3%). A diferencia del caso anterior, la frecuencia de los créditos personales o el uso de tarjeta es similar entre quienes trabajaban previamente y quienes no.



GRÁFICO 7 ■ ACCESO A FINANCIAMIENTO



Fuente: elaboración propia con base en la encuesta.

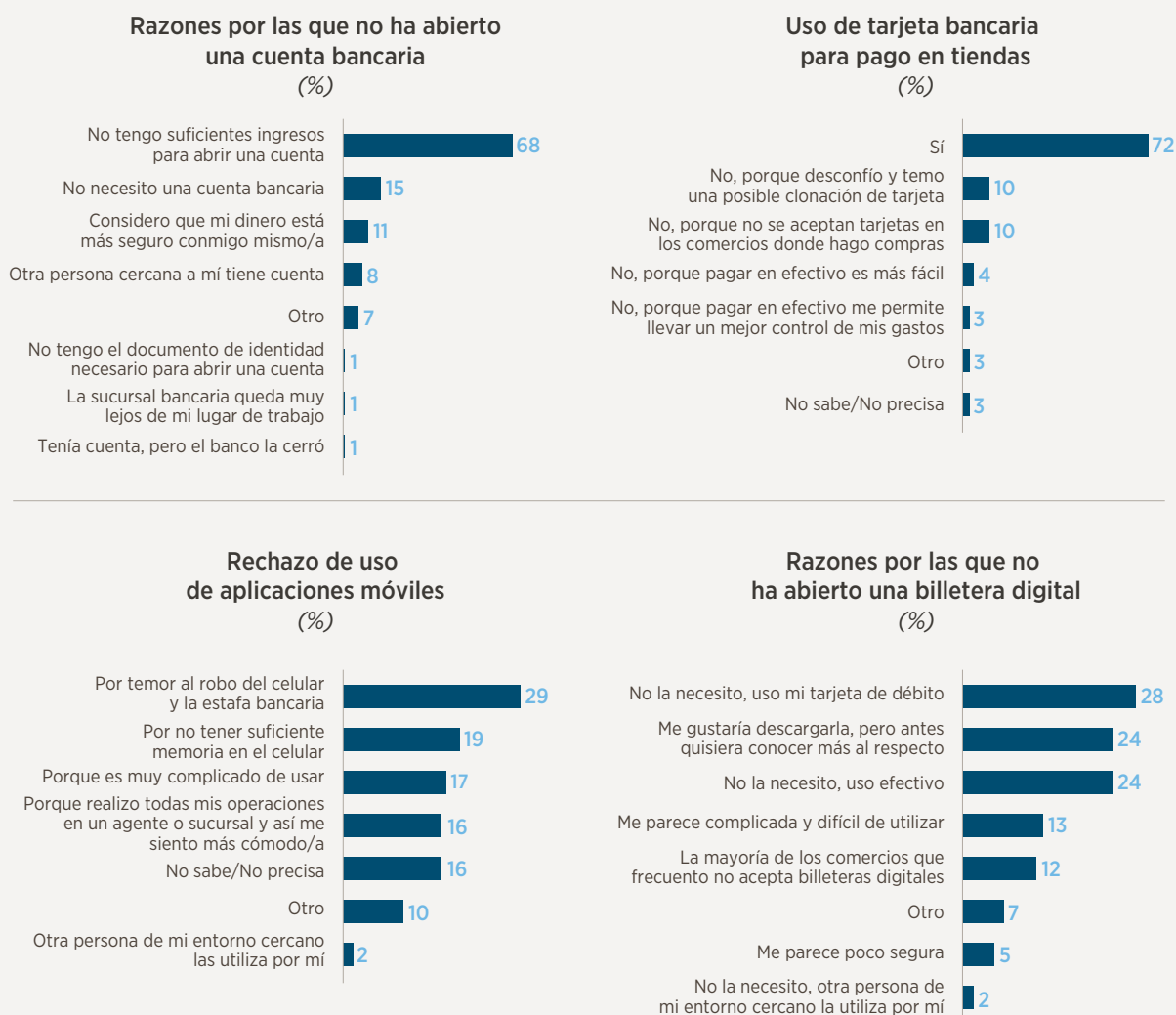
Entre quienes no han abierto una cuenta bancaria, se observa un alto porcentaje explicado por variables económicas racionales y fundamentales. Por ejemplo, la falta de cuentas bancarias se explica fundamentalmente por la falta de ingresos y de necesidad, con un 75% de las respuestas ofrecidas (gráfico 8).

En lo referido a los obstáculos que efectivamente se pueden considerar fricciones en el sentido expuesto por Dabla-Norris *et al.* (2015) y Barajas *et al.* (2020), la falta de documentación y la distancia a una entidad representan el 3% de las respuestas y, de manera mucho más relevante, la falta de confianza, 9,6%.¹⁶ En los casos en que se tiene tarjeta bancaria pero no se usa para pagos en tiendas, un 15% de las respuestas señalan falta de confianza y un 9%, falta de aceptación. Un 66% indica que usar efectivo es más sencillo y permite mayor control. El problema de la desconfianza se agrava en lo que refiere al uso de aplicaciones móviles, donde los encuestados

16. Los valores reportados en el gráfico 8 involucran frecuencia de respuestas múltiples. Para el cálculo de los porcentajes indicados en el párrafo se consideró el total de respuestas (base 100).

se muestran más severos, con un 26% que indica que no hace uso de ellas por temor a robos de celular y estafas. Si se consideran las dificultades de uso, las fricciones representan 42% de las respuestas. El problema de la desconfianza, la dificultad de uso y la falta de aceptación se exagera aún más en el caso de las billeteras digitales, representando un 47% de las respuestas asociadas a estas fricciones.

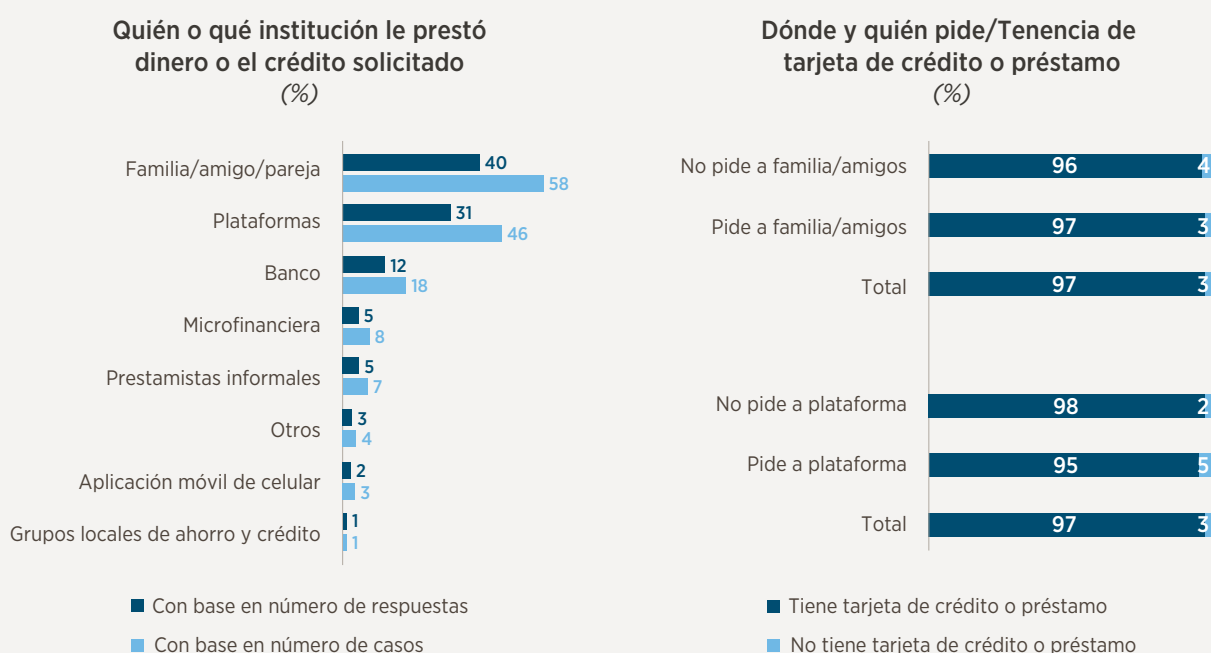
GRÁFICO 8 ■ BARRERAS



Fuente: elaboración propia con base en la encuesta.

Al tener en cuenta las fuentes de financiamiento que utilizan las trabajadoras, se observa que cuando requieren pedir dinero prestado para cubrir gastos, la fuente más utilizada es el financiamiento de familiares, amigos, vecinos o parejas (58%), seguida de financiamiento de las plataformas (46%) y, por último, de bancos (18%) (gráfico 9). Más distantes en la frecuencia de obtención de fondos se encuentran las microfinancieras, los grupos de ahorro y crédito (8,7%) y los prestamistas informales (6,9%). En línea con los resultados anteriores relacionados con la dificultad de uso y la desconfianza, la obtención de dinero solicitado a través de aplicaciones es la menos frecuente (3,5%).

GRÁFICO 9 ■ FUENTES PARA CUBRIR GASTOS INESPERADOS EN EL HOGAR



Fuente: elaboración propia con base en la encuesta.

Es importante señalar que el anterior resultado no indica que quienes solicitan dinero a familiares o amigos no puedan obtener financiamiento del sector financiero. En efecto, dentro del grupo que obtuvo dinero de familiares y amigos para cubrir gastos del hogar, 97% tenía créditos personales o tarjeta de crédito (95% entre quienes pidieron a las plataformas). Esto parecería indicar que, para cubrir las necesidades del hogar, se recurre a familiares y después a las plataformas, posiblemente debido a las condiciones financieras, y no por estar excluidos del sistema financiero; de todas formas, habría que analizar las preferencias por factores como entidades, fidelidad y otros que puedan estar induciendo la selección.

Conclusiones y recomendaciones de política

Esta nota sigue un camino novedoso en cuanto a la exploración del tema de la inclusión financiera de las mujeres, al enfocarse en las condiciones asociadas a trabajadoras de la economía gig relevadas por una encuesta orientada específicamente al segmento de trabajadoras para el hogar en cuatro países de América Latina (Argentina, Chile, Colombia y México).

La inclusión financiera es una faceta del desarrollo financiero y, como tal, su dinámica está influenciada por la evolución de las condiciones fundamentales, institucionales, regulatorias y de mercado. Las diferencias entre grupos y por género son de particular interés por su importancia en la dinámica de un crecimiento inclusivo. Como se ha mostrado en la revisión de la literatura, existen diferencias sustanciales y sistemáticas en las tasas de inclusión financiera observadas entre hombres y mujeres. Los factores determinantes de esas brechas también han sido explorados, definiendo qué parte de las brechas son explicadas en diferentes distribuciones de las condiciones económicas fácilmente observables (por ejemplo, participación en el mercado laboral y niveles de ingreso), pero también en elementos asociados a normas sociales, legales y de discriminación.

Los factores explicativos de las brechas de género en la inclusión financiera son atribuibles a condiciones de mercado y a la presencia de fricciones. Barajas *et al.* (2020) y Dabla-Norris *et al.* (2015) señalan la importancia de identificar esas fricciones y sus efectos derivados. Operar sobre estas fricciones es importante si se quieren lograr avances eficientes y sostenibles en las tasas de inclusión financiera.

Un primer resultado alineado con los resultados generales de la literatura es que la condición de actividad se asocia a la inclusión financiera. Dicho de otra manera, una participación laboral activa tendría un efecto positivo en la tasa de inclusión a partir de un mayor acceso y uso de productos y servicios financieros. A la vez, se observa que las plataformas parecen ser particularmente efectivas para inducir una mayor inclusión financiera y que el mecanismo podría operar a través de la mayor formalidad registral de las trabajadoras. Al considerar el acceso a cuentas bancarias, se observa que el tamaño del “efecto formalización” (derivado de la mayor formalidad registral asociada con el trabajo en las plataformas) es casi 7 veces mayor que el “efecto actividad” (efecto por trabajar). El resultado de lo anterior es que 76% de las trabajadoras en las plataformas reportan tener acceso a un medio formal de pagos y transferencias (cuenta de ahorro o billetera digital). Finalmente, en este sentido, resulta fundamental la labor que pueden tener las propias plataformas en cuanto a la formalización e inclusión financiera de las mujeres trabajadoras. Desde esta perspectiva, las políticas públicas que incentiven la educación financiera y las acciones concretas,

como son la adopción de sistemas de pagos de bajo valor, permitirían amplificar los efectos de las plataformas en las mujeres.

Otro resultado de interés apunta a los factores determinantes de la falta de acceso o uso entre las trabajadoras. Al considerar la tenencia de cuentas de ahorro, se observa que 75% de quienes reportan no tener cuenta señalan no tenerla por falta de ingresos o de necesidad. La parte que indica no tener una cuenta por fricciones es 12,6% (3% por falta de documentación y distancia, y 9,6% por falta de confianza). La importancia de las fricciones se incrementa cuando se toma en cuenta la utilización de tarjetas para pagos en comercios: 24% de las trabajadoras que no utilizan tarjetas para realizar pagos aducen falta de confianza y aceptación (en tanto que la razón mayor deriva de las ventajas del uso de efectivo, tales como sencillez y control). Las fricciones incrementan su relevancia considerablemente cuando se trata de la utilización de aplicaciones móviles, donde llegan a representar 42% de la razón de no uso. Desde esta perspectiva, iniciativas más globales como la implementación y adopción de sistemas de pagos de bajo valor pueden representar una solución que reduzca las fricciones del uso de la tecnología en el segmento de las mujeres, principalmente las de transacción.

Por otra parte, se confirma una dispersión en las fuentes de financiamiento, con la utilización de distintas fuentes para cubrir gastos inesperados, con la preferencia de un 54,6% de las trabajadoras de recurrir a familiares (incluida la pareja), amigos y vecinos. Particularmente notable es la frecuencia con la que se obtienen recursos de las plataformas (45,9%), lo que destaca el rol de las plataformas como proveedoras de financiamiento alternativo. Estos porcentajes relativamente elevados contrastan con la utilización de los bancos como proveedores de recursos (18%) y de las microfinancieras y grupos de ahorro (8,7%). De manera consistente con la dificultad de uso y la desconfianza, la obtención de fondos mediante el uso de aplicaciones registra solo un 3,5%. Sin embargo, esto no indica que no se pueda obtener financiamiento del sector financiero, ya que 96,8% de quienes obtuvieron préstamos de familiares y amigos tenían préstamos personales y tarjetas de crédito (95% en el caso de quienes pidieron a las plataformas). Esto parecería indicar que el ordenamiento seguido podría deberse a razones de precios y costos de transacción, por lo que se requiere un análisis más profundo para determinar si las mujeres en la economía gig están excluidas del sistema financiero y cuáles serían las causas. En este punto, resulta importante señalar que las plataformas que financian a sus trabajadoras a través del otorgamiento de crédito a mujeres, y en general a sus trabajadores, deben procurar establecer reglas de repago claras y mecanismos de gestión de los riesgos crediticios derivados de las actividades. Esta puede ser una cuestión de interés para los responsables de las políticas públicas de la región.

Los resultados de la encuesta realizada, en general, son consistentes con un efecto dinamizador de las plataformas en la economía gig, en un contexto de evolución de la inclusión financiera de las mujeres, a saber:

- **Actividad, formalización y registro de las actividades laborales:** La literatura señala que la participación laboral es un factor determinante de la inclusión financiera. Los resultados de la encuesta son consistentes con esta visión. Sin embargo, los datos sugieren que el efecto de las plataformas, que puede considerarse un efecto de formalización registral, es considerablemente más importante que el “efecto actividad”. Este efecto es particularmente relevante en la región de América Latina, donde se verifican altos niveles de informalidad laboral y, en especial, en el segmento de trabajadoras asociadas a las plataformas consideradas (con un alto componente de servicios para el hogar).
- **Estabilización de ingresos laborales formales/registrados:** Las plataformas amplían las opciones laborales, introduciendo una opción más flexible entre las relaciones laborales formales y tradicionales, la informalidad y otros estados que tienen que ver con el trabajo (desempleo, inactividad). Esta opción introduce la posibilidad de lograr una estabilización, compensación y expansión de ingresos con mayor probabilidad de formalidad registral, incrementando así la expansión de la inclusión financiera.
- **Generación de nueva información alternativa por fuera de las entidades tradicionales:** De manera similar a otras plataformas que logran generar conjuntos de información alternativa que resultan relevantes para la evaluación crediticia, el registro de los flujos de ingresos y el comportamiento laboral permite a las plataformas definir un perfil de ingresos y riesgos que habilita el otorgamiento de financiamiento que, como se ha visto, es ampliamente utilizado por las trabajadoras (lo que a su vez contribuye a la expansión de la inclusión financiera). Esto además genera el beneficio de establecer un historial crediticio que luego puede contribuir a la inclusión en el circuito financiero formal y tradicional. La literatura prueba cómo el uso de fuentes de datos alternativas para el análisis de riesgo crediticio puede ser un complemento que mejora la estimación del incumplimiento, principalmente en personas.
- **Beneficios de la inclusión financiera:** Un resultado interesante de la encuesta es que las plataformas se constituyen como la segunda opción en cuanto a fuentes de financiamiento (después de familiares y antes que los bancos) para cubrir gastos inesperados en el hogar. Si se tiene en cuenta que la mayor parte de quienes recurren a esta fuente también tienen en su amplia mayoría créditos personales y tarjetas de crédito, las plataformas parecen ofrecer, en esas situaciones, ventajas en cuanto a precios y costos de transacción frente a los bancos, lo cual puede estar asociado a la generación de nueva información válida para la evaluación crediticia. Se requiere más información sobre las condiciones de crédito de las plataformas frente al sistema bancario para analizar las ventajas identificadas por las trabajadoras.

Recomendaciones de política

La promoción de la inclusión financiera como parte del desarrollo financiero integral, con un enfoque de género para avanzar en la igualdad de oportunidades, preocupa fuertemente a los encargados de formular políticas. Los resultados de la encuesta resaltan la importancia de las innovaciones de mercado apalancadas con la expansión de las nuevas tecnologías como motor fundamental del desarrollo financiero inclusivo. A partir de los resultados de la encuesta realizada a las trabajadoras de la economía gig en Argentina, Chile, Colombia y México, se desprenden las siguientes cuatro recomendaciones de política:

1) Focalizar las intervenciones públicas en la reducción de las fricciones que limitan el adecuado funcionamiento de los mercados:

Las políticas públicas enfocadas en mejorar el acceso a financiamiento parten de la necesidad de corregir las fallas de mercado existentes, como la falta de información y la información asimétrica, que se ven intensificadas en el caso de las mujeres. Para mejorar el acceso al financiamiento, se requieren políticas y reformas que eliminen las fallas de mercado y promuevan el intercambio y la producción de información. Para desarrollar el mercado financiero y mejorar la inclusión de las mujeres destacan las acciones que permiten generar mejoras económicas en actividad e ingresos. De acuerdo con la encuesta realizada, la falta de confianza es la principal fricción limitante de la inclusión financiera. En comparación, las fricciones documentales o de costos de transacción son relativamente menores. Por tanto, se requiere elevar la confianza de las mujeres en cuanto al uso de los instrumentos financieros. Los programas de educación financiera y las regulaciones que aseguren mejoras en la transparencia financiera, los niveles de competencia y la protección al consumidor en los mercados financieros están orientados a eliminar estas fricciones. Asimismo, pueden ser fundamentales las políticas específicas que permitan la utilización de datos alternativos para el otorgamiento de crédito en los modelos de riesgo de crédito internos de las entidades financieras y la oferta de productos financieros sencillos y adaptados al segmento de las mujeres.

2) Flexibilizar las políticas públicas y las regulaciones para permitir ajustes en las normas de contratación:

Es importante considerar los efectos de las nuevas modalidades de contratación a través de las plataformas. Los resultados de la encuesta sugieren que este tipo de contratación estaría impulsando la inclusión financiera mediante el incremento en la formalización registral. Las plataformas que operan en la economía gig inducen un fuerte efecto de formalización registral entre las trabajadoras, que es relevante para las economías de alta informalidad como son las de América Latina. Este “efecto formalización” tiene un resultado más potente para inducir un aumento de la inclusión financiera que los cambios en la condición de actividad de las mujeres. Otras soluciones generales como la implementación y adopción de sistemas de pagos de bajo valor pueden tener un “efecto formalización” que es fundamental para la población en su conjunto.

3) Impulsar la transformación tecnológica, favoreciendo las condiciones de digitalización, así como la mejora de la eficiencia de los intermediarios financieros: De acuerdo con los resultados de la encuesta, las variaciones en el uso de los servicios financieros, ofrecidos por las plataformas o por el sistema financiero formal, se corresponden con comportamientos por parte de las trabajadoras que buscan ventajas comparativas. Las plataformas de la economía gig, y las Fintech en general, tienen el potencial de contribuir a lograr una mejora en la competencia de los servicios financieros. En este ámbito, el sector público juega un papel fundamental en el impulso de reformas, facilitando el desarrollo del ecosistema de la tecnología financiera –que permita lograr objetivos de inclusión– y elaborando regulaciones que minimicen los riesgos para el consumidor y promuevan la competencia y la estabilidad financiera.

4) Contribuir a las mediciones de la brecha digital por género, de forma periódica y sostenida: En este sentido, el análisis y el relevamiento de información, como es la encuesta realizada para este estudio, permiten revelar cuáles son las demandas de financiamiento y ofrecer al sistema financiero formal y a las plataformas de la economía gig información acerca de la demanda para la posterior elaboración de productos y servicios financieros *ad hoc*.



Bibliografía

- Aggarwal, S. y L. Klapper. 2013. Designing government policies to expand financial inclusion: Evidence from around the world. *The Journal of Finance*. 56(3): 1029-51.
- Ahamed, M. M., S. J. Ho, S. K. Mallick *et al.* 2021. Inclusive banking, financial regulation and bank performance: Cross-country evidence. *Journal of Banking & Finance*. Vol. 124(C).
- Ajide, F. M. 2021. Financial Inclusion and Labour Market Participation of Women in Selected Countries in Africa. *Economics and Culture*. 18(1): 15-31.
- Akudugu, M. A. 2013. The determinants of financial inclusion in Western Africa: Insights from Ghana. *Research Journal of Finance and Accounting*. 4(8): 1-10
- Alesina, A. F., P. Lotti, y P. E. Mistrulli. 2013. Do women pay more for credit? Evidence from Italy. *Journal of the European Economic Association*. 11(s1):45-66.
- Altarawneh, Y., M. Al-Nuaimi y A. Al-Nimri. 2020. The determinants of financial inclusion in Latin America and Europe (Brazil and Romania case). *Systematic Reviews in Pharmacy*. 11(12): 192-196.
- Asia Pacific Economic Cooperation (APEC). 2016. Gender-related Constraints Faced by Women-owned SMEs. Policy Support Unit. Policy Brief No. 15.
- Auguste, S. y B. Galetto. 2020. Género y acceso a financiamiento empresario en Argentina.
- Azar, K., E. Lara y D. Mejía. 2018. Inclusión financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política.
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). 2019. Portal web Encuesta de Capacidades Financieras.
- Banerjee, A. 2013. Microcredit under the microscope: what have we learned in the past two decades, and what do we need to know? *Annual Review of Economics*. 5(1): 487-519.
- Banerjee, A., D. Karlan y J. Zinman. 2015. Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps. *American Economic Journal: Applied Economics*. 7(1): 1-21.
- Barajas, A., T. Beck, M. Belhaj *et al.* 2020. Financial inclusion: what have we learned so far? What do we have to learn? IMF Working Papers. Nro. 157.
- Barber, B. M. y T. Odean. 2001. Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*. 116(1): 261-292.
- Bardasi, E., S. Sabarwal y C. Terrel. 2011. How do female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions. *Small Business Economics, Female Entrepreneurship in Developed and Developing Economies*. 37(4): 417-441.
- Bazarbash, M. y K. Beaton. 2020. Filling the gap: Digital credit and Financial Inclusion. IMF Working Papers. Nro. 150.

- Bebczuk, R. N. 2008. Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean: Review and Lessons. Documento de Trabajo, Nro. 68. Universidad Nacional de La Plata. Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS).
- Beck, T. y E. Feyen. 2013. Benchmarking financial systems: introducing the financial possibility frontier. World Bank Policy Research Working Paper 6615.
- Brock, J. M. y R. De Haas. 2021. Discriminatory lending: Evidence from bankers in the lab. Working Paper.
- Bruhn, M., 2009. Female-Owned Firms in Latin-America - Characteristics, Performance, and Obstacles to Growth. Policy Research Working Paper Series 5122. Banco Mundial.
- Buchak, G. 2021. Financing the Gig Economy. Disponible en: <https://ssrn.com/abstract=3766338>.
- Bustelo, M., A. Suaya y M. Viollaz. 2019. The Future of Work in Latin America and the Caribbean. What will be labor market be like for women? IADB The Future of Work in Latin America and the Caribbean Series.
- Cámara, N., X. Peña y D. Tuesta. 2013. Determinantes de la inclusión financiera en Perú. Documento de trabajo, Nro. 13 (Pág. 31).
- Carballo, I. E. y F. Dalle-Nogare. 2019. Fintech e inclusión financiera: los casos de México, Chile y Perú (Fintech and Financial Inclusion: The Cases of Mexico, Chile, and Peru). *Revista CEA*. 5(10).
- Carballo, I. E. 2017. Financial Inclusion in Latin America.
- Chatterjee, A. 2020. Financial inclusion, information and communication technology diffusion, and economic growth: a panel data analysis. *Information Technology for Development* 26(3): 607-635.
- Chen, S., S. Doerr, J. Frost *et al.* 2021. The fintech gender gap.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2004. Acceso al crédito de las mujeres en América Latina.
- Croson, R. y U. Gneezy. 2009. Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*. 47(2): 448-74.
- Cuevas, C. 2016. Una nueva mirada a la inclusión financiera en Chile. *Estudios Públicos* 143.
- Dabla-Norris, E., Y. Deng, A. Ivanova *et al.* 2015. Financial inclusion: zooming in on Latin America. Fondo Monetario Internacional.
- Damill, M., R. Frenkel y M. Rapetti. 2013. Financial and currency crises in Latin America. *The handbook of the political economy of financial crises* 296.
- Datta, S. K. y K. Singh. 2019. Variation and determinants of financial inclusion and their association with human development: A cross-country analysis. *IIMB Management Review*. 31(4): 336-349.
- de Andrés, P., R. Gimeno y R. Mateos de Cabo. 2019. The Gender Gap in Bank Credit Access.
- De Olloqui, F., G. Andrade y D. Herrera. 2015. Inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Documento para discusión NIDB-DP 385.

- Deléchat, C. C., M. Newiak, R. Xu *et al.* 2018. What is driving women's financial inclusion across countries? Fondo Monetario Internacional.
- Deléchat, C. C. y L. Medina. 2021. What do we know about the informal economy? En: Deléchat, C. y L. Medina (Eds.). *The Global Informal Workforce: Priorities for Inclusive Growth*. Fondo Monetario Internacional.
- Delgado Fuentealba, C. L. 2018. Pagos automáticos de cuentas e inclusión financiera: evidencia empírica en Chile. *Multidisciplinary Business Review*. 11(2): 48-58.
- Demirguc-Kunt, A., L. Klapper y D. Singer. 2013. Financial Inclusion and Legal Discrimination Against Women: Evidence from Developing Countries.
- Duvendack, M. y P. Mader. 2020. Impact of financial inclusion in low and middle-income countries: A systematic review of reviews. *Journal of Economic Surveys*. 34(3): 594-629.
- Eldomiaty, T., R. Hammam y R. El Bakry. 2020. Institutional determinants of financial inclusion: evidence from world economies. *International Journal of Development Issues*. 19(2): 217-228.
- Eyquem, M. 2021. Inclusión financiera de migrantes latinoamericanos en Chile (2013-2017). *Encrucijada Americana*. 13(2): 37-57.
- Fernández Díez, M. C., A. Támara, A. Joaquín *et al.* 2023. Mujeres en la economía gig. Resultados de una encuesta de condiciones socioeconómicas y financieras a trabajadoras en plataformas de la economía gig. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Financial Alliance for Women. 2020. Gender-Differentiated Credit Scoring: A Potential Game-Changer for Women.
- Future Skills Centre/Centre des Compétences Futures. 2020. Understanding the Nature and Experience of Gig Work in Canada. Disponible en: <https://fsc-ccf.ca/research/understanding-the-nature-and-experience-of-gig-work-in-canada/>.
- Gallup. 2018. What Workplace Leaders Can Learn From the Real Gig Economy. Disponible en: <https://www.gallup.com/workplace/240929/workplace-leaders-learn-real-gig-economy.aspx>.
- Gandelman, N. y A. Rateletti. 2017. Credit constraints, sector informality and firm investments: Evidence from a panel of Uruguayan firms. *Journal of Applied Economics*. 20(2): 351-372.
- Gandini, A. 2019. Labour process theory and the gig economy. *Human Relations*. 72(6): 1039-1056.
- Gasparini, L. y L. Tornarolli. 2009. Labor informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and trends from household survey microdata. *Revista Desarrollo y Sociedad*. 63: 13-80.
- Gasparini, L. y M. Marchionni. 2015. Bridging Gender Gaps? The Rise and Deceleration of Female Labor Force Participation in Latin America: An overview. CEDLAS. Working Papers 0185.
- Gershenson, D., F. Lambert, L. Herrera *et al.* 2021. Fintech and Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean. Fondo Monetario Internacional.

- Ghosh, S. 2022. Gender and financial inclusion: does technology make a difference? *Gender, Technology and Development*. 26: 1-19.
- Global Findex. 2017.
- Global Findex. 2021.
- Goldin, C. 2014. A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter. *American Economic Review*. 104 (4): 1091-1119.
- Greenwood, R. y D. Scharfstein. 2013. The growth of finance. *Journal of Economic Perspectives*. 27(2):3-28.
- Gutiérrez, E., N. M. Karmali y D. M. Sourrouille. 2018. Bank Credit Allocation in Latin America and the Caribbean. World Bank Policy Research Working Paper 8571.
- Hall, J. V. y A. B. Kreuger. 2017. An analysis of the labor market for Uber's driver-partners in the United States. *ILR Review*. 71(3): 705-732. Disponible en: <https://doi.org/10.1177/0019793917717222>
- Hasler, A. y A. Lusardi. 2017. The Gender Gap in Financial Literacy: A Global Perspective. Global Financial Literacy Excellence Center. The George Washington University School of Business.
- Haughton, A. Y. y E. M. Iglesias. 2017. Exchange rate movements, stock prices and volatility in the Caribbean and Latin America. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 7(2): 437-447.
- Hegerty, S. W. 2014. Output volatility in Latin America: Evidence from a multivariate GARCH model. *International Journal of Applied Economics*. 11(2): 10-18.
- Jungo, J., M. Madaleno y A. Botelho. 2022. The Effect of Financial Inclusion and Competitiveness on Financial Stability: Why Financial Regulation Matters in Developing Countries? *Journal of Risk and Financial Management*. 15(3): 122.
- Kaine, S. y E. Josserand. 2019. The organisation and experience of work in the gig economy. *Journal of Industrial Relations*. 61(4): 479-501.
- Karpowicz, I. 2014. Financial Inclusion, Growth and Inequality: A Model Application to Colombia. IMF Working Papers. WP/14/166.
- Khera, P., S. Ng, S. Ogawa *et al.* 2022. Measuring digital financial inclusion in emerging market and developing economies: A new index. *Asian Economic Policy Review*.
- Koutsimpogiorgos, N., J. V. Slageren, A. M. Herrmann *et al.* 2020. Conceptualizing the gig economy and its regulatory problems. *Policy & Internet*. 12(4): 525-545.
- La Tercera. 2020. [DiDi, Uber, Beat y Cabify en tiempos de pandemia: Aplicaciones subieron hasta 140% sus conductores activos - La Tercera](#). 26 de junio.
- Lehdonvirta, V. 2018. Flexibility in the gig economy: managing time on three online piecework platforms. *New Technology, Work and Employment*. 33(1): 13-29.
- Lemus, A. y C. Rojas. 2020. Credit unions in Chile and their role in financial inclusion.
- Loko, B. y U. Yang. 2022. Fintech, Female Employment, and Gender Inequality.

- Martínez, L. B., M. B. Guercio, S. Orazi *et al.* 2022. Instrumentos financieros claves para la inclusión financiera en América Latina. *Revista Finanzas y Política Económica*. 14(1): 17-47.
- Martínez Pería, M. S. 2013. Financial inclusion in Latin America and the Caribbean. En: *Emerging Issues in Financial Development*.
- Mastercard y Kaiser Associates. 2019. Mastercard Gig Economy Industry: Outlook and Needs Assessment. Disponible en: <https://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2019/05/Gig-Economy-White-Paper-May-2019.pdf>.
- Mastercard. 2020. Fueling the Global Gig Economy. Disponible en: [mastercard-fueling-the-global-gig-economy-2020.pdf](#).
- Montoya, A. M., E. Parrado, A. Solis *et al.* 2020. Bad taste: Gender discrimination in the consumer credit market. IDB Working Paper Series, No. IDB-WP-1053. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en: <https://doi.org/10.18235/0001921>.
- Motta, V. y L. E. González Farías. 2022. Determinants of financial inclusion in Latin America and the Caribbean. *Development in Practice*. Págs. 1-15.
- Muriu, P. W. 2021. Does the Quality of Institutions Matter for Financial Inclusion? Cross Country Evidence. *International Journal of Economics and Finance*. 13(7): 1-27.
- National Bureau of Economic Research. 2018. The Gender Earnings Gap in the Gig Economy: Evidence from over a Million Rideshare Drivers. NBER. Disponible en: <https://www.nber.org/papers/w24732>.
- Nearshore Americas. 2021. The Unintentional Upskilling of the Gig Economy – Nearshore Americas. Disponible en: <https://nearshoreamericas.com/upskilling-gig-economy-contractors/>.
- OCDE. 2018. Empowering women in the digital age. Where do we stand? Disponible en: <https://www.oecd.org/social/empowering-women-in-the-digital-age-brochure.pdf>.
- Omar, M. A. y K. Inaba. 2020. Does financial inclusion reduce poverty and income inequality in developing countries? A panel data analysis. *Journal of Economic Structures*. 9(1): 1-25.
- Orazi, S., L. B. Martínez y H. P. Vigier. 2021. Inclusión financiera en Argentina: un estudio por hogares. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*. 26(1): 61-82.
- Ozili, P. K. 2021. Financial inclusion: the globally important determinants. *Financial Internet Quarterly*. 17(4): 1-11.
- Özşuca, E. A. 2019. Gender gap in financial inclusion: Evidence from MENA. *Economics and Business Letters*. 8(4): 199-208.
- Paredes, M. 2013. Inclusión financiera de las mujeres rurales jóvenes: balance de políticas públicas y programas de desarrollo.
- Parker, B. J. 2010. A Conceptual Framework for Developing the Female Entrepreneurship Literature. *Journal of Research on Women and Gender*. 1(2): 169-190.
- Pérez Maldacena, J. I. 2022. Las empresas Fintech y su influencia en la inclusión financiera en Argentina.

- Philippon, T. 2015. Has the US finance industry become less efficient? On the theory and measurement of financial intermediation. *American Economic Review*. 105(4): 1408-38.
- Quimba, F. M. A., M. A. D. Rosellon y S. C. Calizo Jr. 2020. Digital divide and the platform economy: Looking for the connection from the Asian experience.
- Rauniyar, K., K. Rauniyar y D. K. Sah. 2021. Role of fintech and innovations for improvising digital financial inclusion. *Int. J. Innov. Sci. Res. Technol.* 6(5): 1419-1424.
- Roa, M. J. 2021. Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer. Documentos de Proyectos LC/TS.2021/184; LC/MEX/TS.2021/21). Ciudad de México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Rojas-Suárez, L. y M. Amado. 2014. Understanding Latin America's financial inclusion gap. Center for Global Development Working Paper 367.
- Ronconi, L., A. Támara y M. C. Fernández Díez. 2022. Regulación laboral en América Latina y el Caribe en tiempos de COVID-19: resultados de un análisis lexicométrico. Nota Técnica IDB-TN-2343. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Sahay, R., U. Erikson von Allmen, A. Lahreche *et al.* 2022. The promise of Fintech: financial Inclusion in the post Covid-19 era.
- Sahay, R. y M. Cihak. 2018. Women in Finance: A Case for Closing Gaps. Fondo Monetario Internacional.
- Salampasis, D. y A.-L. Mention. 2018. FinTech: Harnessing Innovation for Financial Inclusion. En: *Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion*. (2): 451-461. Academic Press.
- Sanderson, A., L. Mutandwa y P. Le Roux. 2018. A review of determinants of financial inclusion. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 8(3): 1.
- Senthil Arasu, B. y K. Thenmozhi. 2020. Does female labour force participation contribute to better financial inclusion? Evidence from cross-country analysis. *Journal of Economic and Administrative Sciences*. 37(4): 643-658.
- Sha'ban, M., C. Girardone y A. Sarkisyan. 2019. Financial inclusion: Trends and determinants. En: *Frontier Topics in Banking*. Págs. 119-136. Palgrave Macmillan, Cham.
- Stewart, A. y J. Stanford. 2017. Regulating work in the gig economy: What are the options? *The Economic and Labour Relations Review*. 28(3): 420-437.
- Tuesta, D., G. Sorensen, A. Haring *et al.* 2015. Inclusión financiera y sus determinantes: el caso argentino. Documento de Trabajo 15, Nro. 04.
- Urueña-Mejía, J. y R. Pérez. 2022. Determinants of financial inclusion 2004-2018: New evidence using panel data analysis.
- Vasile, V., M. Panait y S.-A. Apostu. 2021. Financial inclusion paradigm shift in the postpandemic period. Digital-divide and gender gap. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 18(20): 10938.

- Winkler, A. E. 2022. Women's labor force participation. IZA World of Labor.
- Wood, A. J., M. Graham, V. Lehdonvirta *et al.* 2019. Good gig, bad gig: Autonomy and algorithmic control in the global gig economy. *Work, Employment and Society*. 33(1): 56-75.
- Woutersen, T. y S. R. Khandker. 2016. Estimating the Long-Run Impact of Microcredit Programs on Household Income and Net Worth. World Bank Policy Research Working Paper Nro. 7040.
- Yangdol R. y M. Sarma. 2019. Demand-side Factors for Financial Inclusion: A Cross-country Empirical Analysis. 56(2-3): 163-185.

