

Determinantes socioeconómicos de la educación financiera: evidencia para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú

Diana Mejía CAF

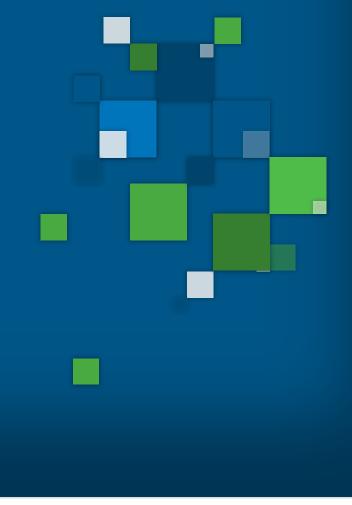
dmejia@caf.com

Agenda

- Educación financiera: ¿para qué?
- 2. Determinantes de la educación financiera: evidencia internacional
- Determinantes socioeconómicos de la educación financiera: evidencia para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú
 - a. Economía del hogar
 - b. Actitudes y conductas
 - c. Conceptos y conocimientos
 - d. Resultados de interacciones de género
 - e. Resultados de no respuesta
- 4. Implicaciones de política



Educación financiera: ¿para qué?





El caso de la educación e inclusión financiera

Crisis financiera de 2008 permitió observar el bajo nivel de EF de la mayoría de los consumidores financieros, así como sus costos sobre la economía. Esto, aunado a la creciente variedad y complejidad de los productos y servicios financieros disponibles, ha llevado a promover cambios en los comportamientos financieros a través de la EF.

Evaluación de programas específicos demuestra que la EF impacta de manera positiva y significativa el comportamiento financiero de los individuos (Xu y Zia, 2012).

Autores como Mandell (2009) y Gnan, Silgoner y Weber (2007) sugieren que los efectos de la EF se extienden (spill over effects) sobre toda la economía y pueden **contribuir al bienestar general de la sociedad**.

Mandell (2009) considera que las malas decisiones financieras de los consumidores tienen efectos negativos en red sobre la economía, tales como una baja tasa de ahorro y de formación de capital, un bajo nivel de ahorro para la pensión, y un mayor índice de inequidad en la distribución del ingreso y la riqueza.

Para Gnan *et al.* (2007) existen dos razones importantes para impulsar la EF: i) **contribuye a suavizar los movimientos de los mercados financieros**, y ii) **favorece una política económica sostenible al empoderar a los ciudadanos**.



El caso de la educación e inclusión financiera

Aunque los resultados del impacto que tiene la educación financiera sobre el bienestar económico de los individuos revelan resultados mixtos, numerosos estudios han señalado, **incluso de forma causal**, que las personas que tienen dificultades para entender el contexto financiero en el cual se desenvuelven tienen una **menor probabilidad** de **acumular activos, ahorrar en fondos de retiro, además de tomar peores decisiones de endeudamiento y diversificación**, entre otras conductas que limitan sus posibilidades de acceder a mejores niveles de vida (Banks y Oldfield, 2007; Van Rooij et al., 2007; Lusardi, 2008; Banks et al., 2010; Behrman et al, 2010; Jappelli y Padula, 2011; Almenberg y Save-Soderbergh, 2011).

La evidencia sobre los determinantes de la educación financiera es escasa a nivel internacional, circunscribiéndose en su mayoría a países desarrollados como Estados Unidos (Lusardi, 2008), Suecia (Almenberg y Save-Soderbergh, 2011) e Italia (Fornero y Monticone, 2011).

Ante esta necesidad, a finales de 2013, CAF -banco de desarrollo para América Latina- aplicó una encuesta para medir las capacidades financieras de cuatro países de la región andina: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. La encuesta tuvo como objetivo realizar un diagnóstico que permitiera identificar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de los individuos con relación a los temas financieros.







La literatura reciente sobre los determinantes de la educación financiera tanto en países desarrollados como en desarrollo encuentra de forma bastante consistente relaciones entre las diferentes medidas de educación financiera y las distintas características socio-demográficas de los individuos.

En este sentido, se han encontrado algunas regularidades empíricas respecto al **género, edad, nivel educativo, ingreso y ocupación** de los encuestados.

1. Toda la literatura relacionada encuentra una correlación positiva entre los indicadores de educación financiera y los niveles de ingreso de las familias, aunque existe un potencial problema de causalidad.

Lusardi y Mitchell (2015) concluyen que las personas con mayores niveles de educación financiera **planean mejor**, **ahorran más, ganan más en sus inversiones** y **manejan mejor su dinero para el retiro**. Esto tiene implicaciones muy importantes, ya que las personas con mayores conocimientos financieros son más **resilientes** ante choques económicos, incluyendo situaciones como la crisis de los mercados financieros internacionales en 2008-2009.



- 2. Una segunda regularidad empírica está asociada al **capital humano** de los individuos. En este sentido, estudios a nivel agregado como el de Japelli (2010) revelan que **varios indicadores de nivel y calidad educativa** como años de escolaridad, porcentaje de asistencia escolar y resultados de la prueba estandarizada PISA **están altamente correlacionados con los indicadores de educación financiera**. Por otra parte, estudios a nivel individual tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo coinciden con esta apreciación y revelan que aquellos individuos con títulos universitarios obtienen los mejores resultados en los distintos indicadores de educación financiera.
- **3.** En tercer lugar, también existen evidencias muy consistentes sobre la existencia de una **relación no lineal respecto a la edad de los individuos**: los grupos más jóvenes y más viejos obtienen peores resultados en los diferentes indicadores de educación financiera en casi todos los estudios que incluyen estas variables. Varios autores coinciden en que los **mejores resultados se observan en las cohortes con edades comprendidas entre 36 y 50 años**, mientras que los **peores indicadores pertenecen a los grupos mayores a 65 años**.
- **4.** La cuarta gran regularidad observada se refiere a las **brechas de género** identificadas por múltiples autores. Lusardi y Mitchell (2008) concluyen que en los Estados Unidos las mujeres que tienen algún tipo de alfabetización financiera tienen más probabilidades de planear con éxito su pensión. Adicionalmente, encuentran que las mujeres mayores tienen muy bajos niveles de alfabetización financiera y, en general, la gran mayoría de ellas no planea su jubilación.



Brechas de género: Bucher-Koenen et al. (2014) establecen la existencia de importantes brechas de género en educación financiera en los **Estados Unidos, Alemania y Holanda**. Con base en los resultados de encuestas de educación financiera en estos países, los autores demuestran que no sólo es menos probable que las mujeres respondan correctamente las preguntas, sino que es más probable que respondan que no saben las respuestas a preguntas de educación financiera básica.

Llama la atención que las brechas de género sean similares entre los países y que estas persistan aún después de tomar en cuenta el estado civil, la educación, el nivel de ingreso y otras características socioeconómicas. Los autores también encuentran una brecha de género en educación financiera entre las mujeres jóvenes, a pesar de que estas tienen mayores niveles de escolaridad y participación en la fuerza laboral. Así mismo, se observa que las mujeres no consultan a asesores financieros para compensar su falta de conocimiento.

Otros estudios circunscriben **el efecto negativo de género a aquellas mujeres que no se involucran de forma activa en la planificación y manejo de los recursos del hogar,** pues aquellas que sí lo hacen exhiben mejoras en sus indicadores de educación financiera.

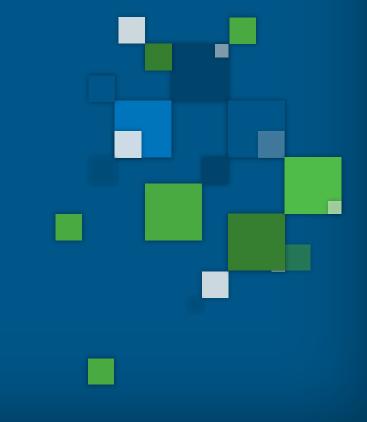


5. Varios estudios también ofrecen indicios que señalan que **los individuos empleados** tienen mejores actitudes y conocimientos financieros que aquellos que no poseen empleo.

6. Hay evidencias que señalan que ciertos grupos raciales, específicamente afro-americanos y latinos tienen peores resultados en las muestras evaluadas por Lusardi (2008, 2012) y Lusardi y Mitchell (2008, 2011, 2013) para Estados Unidos, mientras que en contextos urbanos suelen observarse mejores resultados para algunos de los indicadores de educación financiera estudiados tanto en países en desarrollo (India - Cole et al., 2009), como en países desarrollados (Estados Unidos - Lusardi y Mitchell, 2013).



Determinantes socioeconómicos de la educación financiera: evidencia para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú





Metodología

Los datos provienen de una serie de encuestas realizadas en cuatro países (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) entre octubre y diciembre de 2013 a una muestra representativa de hombres y mujeres mayores de 18 años, pertenecientes a todos los niveles socioeconómicos y residentes de las zonas urbanas y rurales. Se trabajó con un tamaño muestral nacional de 1.200 encuestas con un margen de error de +/- 2,8%. Las encuestas, realizadas cara a cara, fueron diseñadas para ser representativas a nivel nacional siguiendo las recomendaciones y mediciones empleadas por la OCDE (2012).

Las encuestas, además de la sección de identificación socio-económica del encuestado, cuenta con tres grandes áreas temáticas para las cuales se formulan indicadores: Temas de **Economía del Hogar**, **Actitudes y Conductas**, y **Conceptos**. También incluye información respecto al conocimiento, uso y elección de productos financieros.

Todos los índices son formulados del 0 al 10, de tal forma que puntuaciones más altas evidencian posiciones más favorables de los conocimientos y actitudes financieras de los encuestados.

Luego de diseñar los indicadores que serán empleados para medir la educación financiera de los individuos, la estrategia empírica consiste en un modelo *weighted-OLS* con estadísticos robustos ante problemas de heterocedasticidad y ponderaciones para hacer los datos representativos a nivel nacional. Primero se realizan estimaciones para todos los datos disponibles incluyendo una dummy por país, y luego, también se realizan regresiones exclusivas con los datos de cada país para indagar si existen diferencias notables entre los mecanismos que operan en unos países u otros.



Metodología

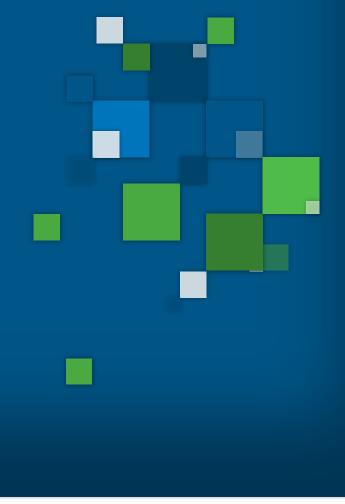
El indicador de **economía del hogar** se ocupa de indagar acerca de la participación que tiene el encuestado en las decisiones financieras de su hogar, si tiene un presupuesto, si ese presupuesto es general o exacto, y el grado en el cual las personas siguen ese plan. Esto permite evaluar el nivel de planificación financiera al cual está sujeto el hogar.

El indicador de **actitudes y conductas** incluye información respecto a la inclinación de los individuos hacia actitudes favorables para su bienestar financiero. En este se incorporan mediciones referidas al grado en que los individuos dicen considerar su capacidad de pago antes de comprar algo, su inclinación por "vivir al día" y no preocuparse por el futuro, su preferencia hacia el gasto o el ahorro, el grado de aversión al riesgo, si vigilan personalmente sus asuntos financieros, si establecen metas financieras a largo plazo, y si consideran que el dinero está para ser gastado.

El indicador de **conceptos y conocimientos** incluye algunas de las variables para evaluar conocimientos financieros como si el individuo puede realizar una división sencilla, si identifica el valor del dinero en el tiempo y la existencia de pagos por intereses. También si entiende la relación existente entre riesgo y rendimiento, el efecto que tiene la inflación sobre los precios y los beneficios de la diversificación de las inversiones. Igualmente, revela si puede realizar adecuadamente cálculos sencillos de interés simple y compuesto.

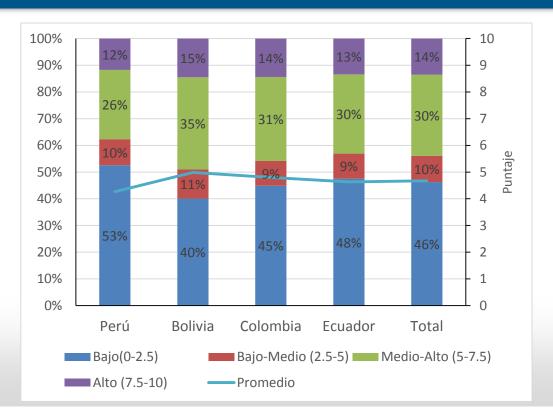


a. Economía del hogar





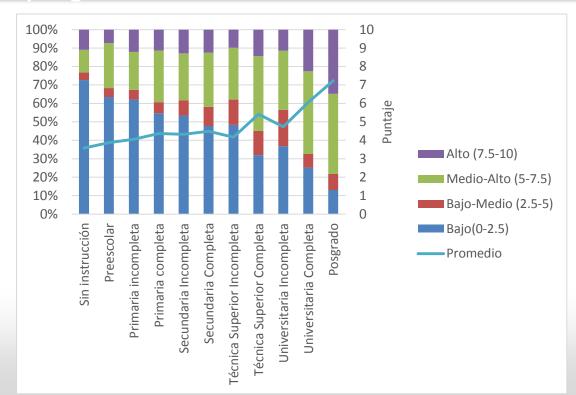
En los cuatro países evaluados el indicador de economía del hogar es bajo, siendo siempre menor a 5 puntos en la escala de 10



Perú muestra los peores resultados con 53% de los individuos obteniendo puntajes bajos (entre 0 y 2,5 puntos) y un promedio de sólo 4,27 puntos en el índice. Por el contrario, Bolivia muestra los mejores resultados con 50% de los individuos con puntuaciones superiores a 5 puntos y un promedio total de 4,98.

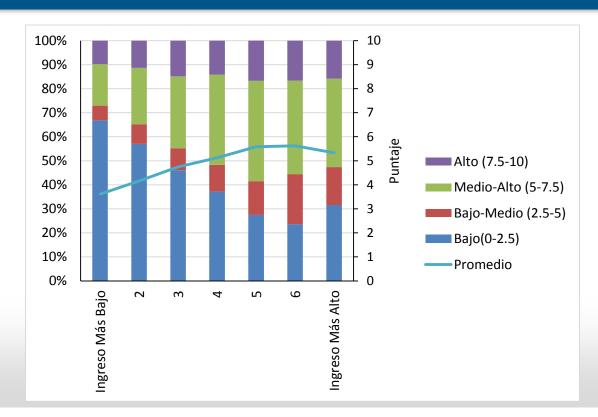


El índice se duplica desde los 3,57 puntos obtenidos en promedio por el grupo sin instrucción, hasta 7,23 para aquellos que alcanzaron estudios de posgrado



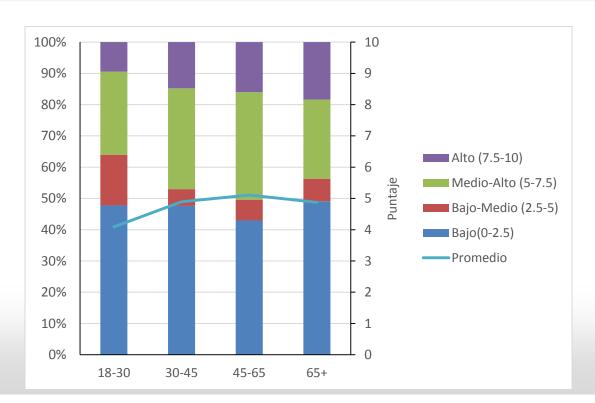
El acceso a estudios universitarios parece estar asociado a una mayor proporción de individuos que participan en las decisiones financieras de sus hogares, y que lo hacen a través de la formulación de **presupuestos**, como sugiere el salto de 4,16 puntos de quienes tienen educación técnica incompleta a los 6,06 de guienes obtienen un título universitario y el 7,23 de quienes siguen expandiendo su capacitación más allá de la educación terciaria.

Se observa una relación directa entre el puntaje obtenido en el indicador de economía del hogar y el nivel de ingreso del hogar



Se observan diferencias entre aquellos que ocupan los estratos más bajos (3,61 puntos) y quienes alcanzan el quinto nivel de ingreso en una escala de siete (5,58 puntos). A partir de allí, se observa una moderación en los resultados obtenidos en el sexto nivel (5,62 puntos) y un declive del indicador entre el grupo más afluente (5,33 puntos). Posibles explicaciones: 1. entre los grupos de mayor ingreso, las decisiones financieras del hogar pueden verse monopolizadas por un solo agente del hogar, o 2. debido a una restricción financiera más laxa, se ven en menor obligación de seguir estrictamente una planificación financiera predeterminada.

Distribución Índice de Economía del Hogar según grupos etarios



El indicador de economía del hogar tiene una leve forma de Uinvertida, aumentando entre los primeros tres grupos etarios (18-30, 30-45 y 45-65 años) desde 4,08 a 5,11 puntos, para luego declinar entre aquellos encuestados de más de 65 años que obtienen un puntaje de 4,87 puntos, en promedio. No se observan diferencias reseñables entre hombres y mujeres.



Resultados componentes del índice de economía del hogar por país

	Perú	Bolivia	Colombia	Ecuador	Total
Encargado del Dinero	70,7%	75,3%	71,7%	77,6%	73,8%
Tiene Presupuesto	48,4%	60,5%	56,4%	52,9%	54,6%
Presupuesto Exacto	16,0%	18,3%	20,1%	16,2%	17,7%
Sigue el Presupuesto	25,8%	32,1%	34,3%	27,0%	29,8%



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de economía del hogar

Los **residentes urbanos, las personas más educadas, con un empleo formal a tiempo completo, mayor ingreso, ingreso regular y posibilidad de ahorrar**, especialmente a través de mecanismos **formales**, suelen involucrarse más en la economía del hogar y por tanto reciben **puntuaciones mayores** en este índice.

Los solteros, las familias que tienen más hijos, o que reciben transferencias del gobierno, obtienen puntuaciones inferiores.

Entre las variables relevantes para explicar los cambios en el Índice de Economía del Hogar, resalta la capacidad de ahorrar, especialmente a través de mecanismos formales, vivir en un entorno urbano y tener un ingreso regular. En este sentido, tener la posibilidad de ahorrar, y hacerlo a través de mecanismos formales tiene impactos de 0,59 y 0,50 puntos sobre el Índice de Economía del Hogar.

Obtener un ingreso regular contribuye a aumentar el índice en 0,72 puntos. Igualmente, vivir en un entorno urbano y tener un empleo formal a tiempo completo contribuyen en 0,43 y 0,31 puntos, mientras que cambios de una desviación estándar del nivel de ingreso y del nivel educativo aumentan el indicador en 0,18 y 0,17 puntos, respectivamente.



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de economía del hogar

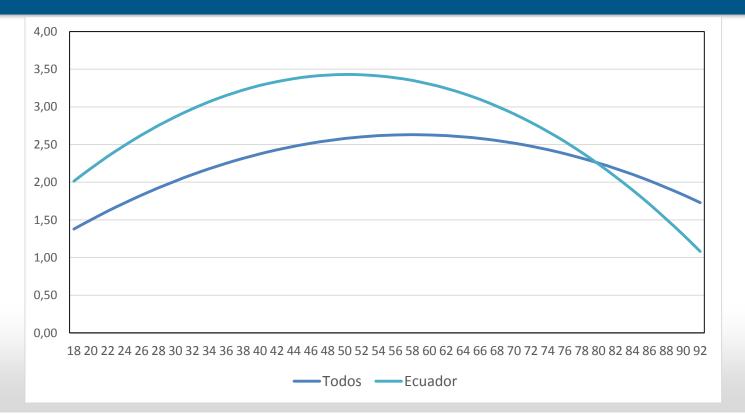
Las familias con más hijos obtienen puntuaciones menores en el indicador en 0,016 puntos por un aumento de una desviación estándar, mientras que los solteros obtienen resultados 0,75 puntos inferiores.

Recibir transferencias del gobierno está asociado a una puntuación 0,19 puntos menor.

Existe una relación no lineal en el caso de la edad, debido a que el índice de economía del hogar decae entre los individuos de los grupos etarios mayores. Según los resultados, en promedio, para los cuatro países evaluados, el efecto empieza a revertirse a los 59 años, aunque en el caso de Ecuador ocurre considerablemente antes: a los 51 años.



Efecto no lineal de la edad sobre el índice de economía del hogar





Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de economía del hogar por países

Tener un **ingreso regular y poder ahorrar** tienen un **efecto positivo**, pero la magnitud del efecto varía de forma considerable. Mientras en **Perú**, tener un **ingreso regular** tiene un impacto de **1,06** puntos, en el resto de países el efecto es considerablemente **menor**: **0,43 puntos en el caso de Bolivia, 0,52 en el de Colombia y 0,65 para Ecuador**.

Mientras en **Perú y Ecuador, ahorrar se asocia a un mejor índice de Economía del Hogar**, en los casos de **Bolivia y Colombia**, este impacto favorable se limita a aquellos que han ahorrado a través de **mecanismos formales**.

Ser **soltero** tiene un **impacto negativo** significativo en los **cuatro países**, siendo especialmente relevante en **Bolivia y Ecuador** donde el efecto es incluso **mayor** que el de haber **ahorrado o haber ahorrado formalmente**, respectivamente.

En cuanto a los **niveles educativos y de ingreso**, se revela que **los primeros** contribuyen a explicar las diferencias en **Perú y Ecuador**, mientras que **en Bolivia y Colombia la variable significativa es el nivel de ingreso del hogar**.

En **Ecuador y Colombia** los individuos que viven en contextos **urbanos** suelen tener **mejores puntuaciones** en el índice de Economía del Hogar.



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de economía del hogar por países

Colombia resalta por ser el **único país** donde tener un **empleo formal de tiempo completo** contribuye a explicar **positivamente** los cambios en el indicador.

Las **diferencias de género** solo son características de la sociedad **boliviana**, donde ser mujer se asocia a un índice **0,37 puntos mayor**.

Resultados por componentes del índice:

- Tener un **presupuesto, que este sea un plan exacto y específico, y emplearlo como tal**, están íntimamente relacionados con la población **urbana, femenina, más educada, que tiene un ingreso regular y que puede ahorrar**.
- El hecho de que los individuos ahorren a través de mecanismos formales aumenta la probabilidad de que formulen un presupuesto y que lo empleen de forma exacta. Por el contrario, en familias con un mayor número de hijos es menos probable que el presupuesto formulado sea exacto y detallado.
- Estar involucrado en el manejo diario del dinero está asociado con hombres que no son solteros, que tienen un empleo formal y capacidad de ahorrar formalmente.
- En las familias que revelan un nivel de ingreso más elevado y aquellas que viven en contextos rurales, la participación de los encuestados en el manejo del dinero es menor, quizás como consecuencia de que esa labor es monopolizada por el jefe del hogar.

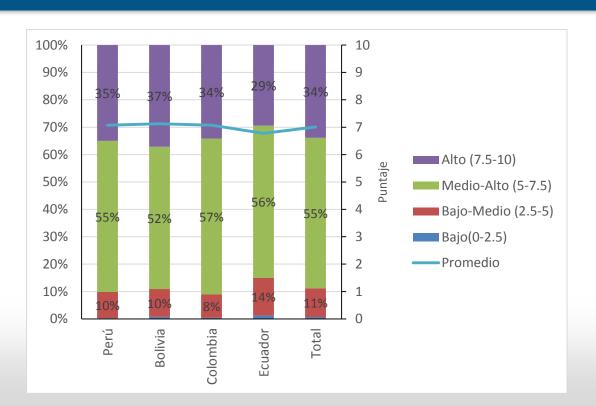


b. Actitudes y conductas





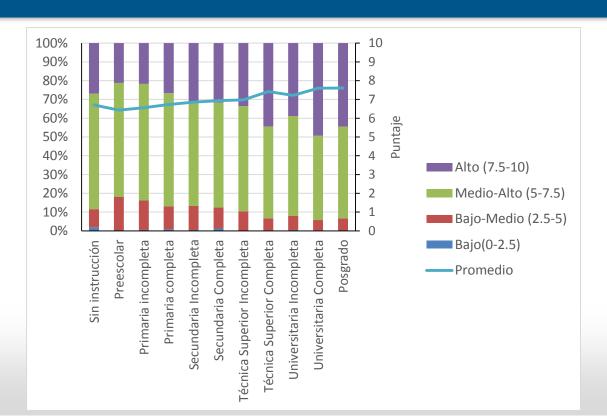
Distribución índice de actitudes y conductas según país



La gran mayoría de los individuos tienen puntuaciones elevadas, con promedios que superan los 7 puntos. Nuevamente Bolivia obtiene los mejores resultados con puntuaciones promedio de 7,13 puntos, respecto a los 6,77 puntos obtenidos por Ecuador que ocupa el último lugar en este índice.

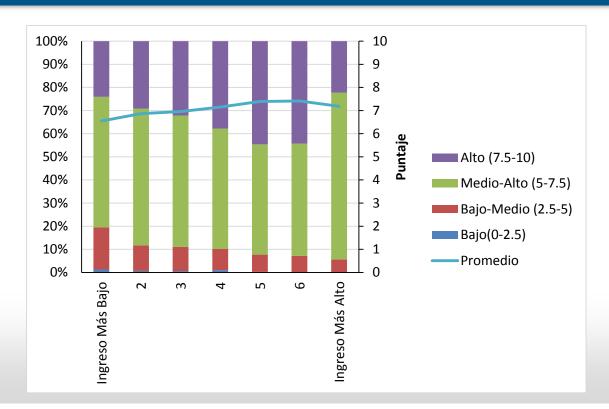


Distribución índice de actitudes y conductas según nivel educativo



Se observa una asociación directa con mayores niveles educativos, aunque la variación observada es mucho menor que en el caso del índice de economía del hogar: el indicador cambia de 6,70 puntos entre aquellos que no tienen ningún tipo de instrucción, hasta 7,60 para quienes alcanzaron el mayor nivel de capacitación.

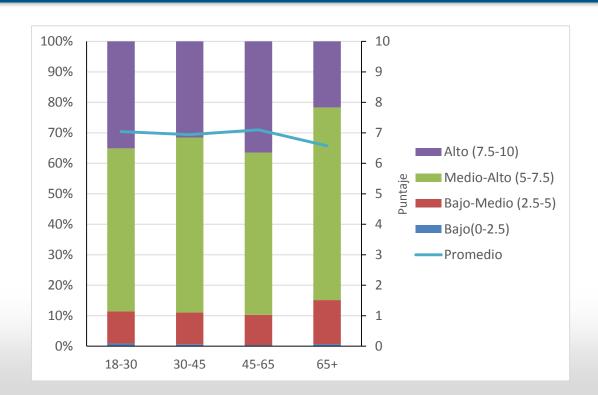
Distribución índice de actitudes y conductas según nivel de ingreso



Se observa una relación creciente hasta el quinto nivel de ingreso pasando de 6,55 a 7,39 puntos en promedio, para luego moderar su crecimiento al alcanzar el sexto estrato social evaluado (7,41 puntos) y finalmente decaer entre aquellos con los niveles de ingreso más elevados (7,18 puntos).



Distribución índice de actitudes y conductas según grupos etarios



Se observan muy pocas diferencias en las actitudes reveladas por individuos entre 18 y 65 años, con promedios de 7,04, 6,94 y 7,09 para aquellos en los primeros tres grupos etarios. Sin embargo, sí es notable la reducción en el puntaje obtenido por aquellos individuos de más de 65 años que obtienen, en promedio, 6,56 puntos en el índice.



Puntuaciones promedio de componentes del índice de actitudes y conductas

	Perú	Bolivia	Colombia	Ecuador	Total
Considera su capacidad de pago	4,40	4,31	4,59	4,54	4,47
Paga sus deudas a tiempo	4,22	4,13	4,39	4,21	4,24
Está dispuesto a arriesgar	3,32	3,51	3,48	3,38	3,43
Vigila sus finanzas personalmente	4,01	4,12	4,22	4,12	4,12
Formula metas financieras a largo					
plazo	3,79	3,90	3,94	3,70	3,83
No prefiere vivir al día	3,76	3,63	3,21	3,28	3,47
Preferencia por ahorro	3,81	3,84	3,67	3,43	3,69
Dinero no está para ser gastado	3,32	3,21	3,05	2,98	3,14



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de actitudes y conductas

Nuevamente resalta el **poder explicativo de la capacidad de ahorro** siendo altamente significativa y de magnitud relevante: **haber ahorrado en el último año se asocia a un aumento de 0,31 puntos en el índice de actitudes**, siendo especialmente importante para aquellos que decidieron ahorrar a través de **mecanismos formales**, variable con un **impacto marginal adicional de 0,27 puntos**.

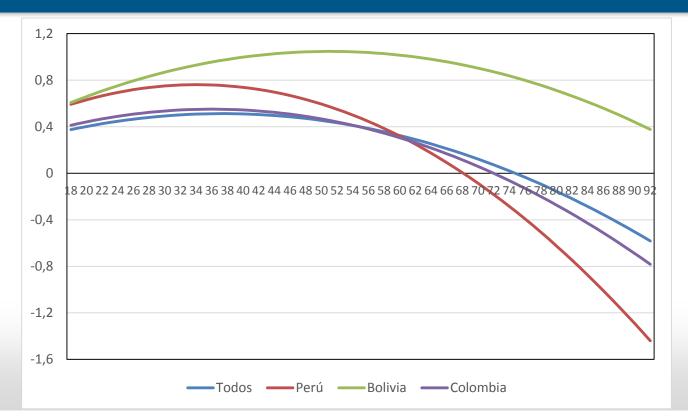
Individuos **más educados y con ingresos más elevados** también presentan actitudes más favorables para su bienestar financiero.

Los individuos en **edades intermedias** tienen **mejores actitudes** conducentes a su bienestar financiero, ya que la relación positiva observada al aumentar la edad, se erosiona rápidamente entre los grupos etarios mayores, a excepción de Ecuador, donde la edad no tiene un impacto significativo.

En los casos de **Colombia, Perú y el promedio regional**, el impacto empieza a **reducirse entre los 35 y 38 años de edad**, y se torna **negativo al superar los 69 años de edad en el caso de Perú y los 72 para el caso colombiano**. Por otra parte, en Bolivia se observa una relación favorable más duradera manteniéndose con un **efecto creciente hasta los 52 años**, punto a partir del cual el efecto empieza a revertirse.



Efecto no lineal de la edad sobre índice de actitudes y conductas





Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de actitudes y conductas por países

Los **niveles educativos** tienen efectos muy significativos en **todos los países**, aunque el impacto de una desviación estándar es considerablemente **mayor en Bolivia y Perú** (0,28 puntos) que en Colombia y Ecuador (0,05 y 0,12 puntos).

La posibilidad de ahorrar también es consistente con mejores actitudes financieras en todos los países de la muestra. En el caso de Perú, los individuos que logran ahorrar, sin importar el mecanismo mediante el cual lo hagan, obtienen puntajes mayores en el índice de actitudes y conductas. En los casos de Bolivia y Ecuador el efecto se circunscribe a aquellos que ahorran formalmente, con impactos marginales de 0,24 y 0,37 puntos. Finalmente, el caso colombiano es único, pues quienes logran ahorrar, obtienen índices mayores en 0,397 puntos, pero el efecto es incluso mayor para quienes ahorran de manera formal con un indicador 0,28 puntos mayor.

Se observa un **impacto positivo** entre quienes tienen **mayores niveles de ingreso**, con impactos que varían entre 0,09 puntos en el caso colombiano y los 0,15 puntos del caso boliviano ante el cambio de una desviación estándar. En contraposición, en **Perú** se observa más bien una **relación negativa** por el cambio de una desviación estándar del nivel de ingreso en 0,13 puntos, pero que se **contrapone al impacto positivo de tener un ingreso regular**: 0,30 puntos.

En Colombia y Ecuador se encuentran resultados opuestos en la relación entre la población urbana y las actitudes de los encuestados: mientras en Ecuador la población urbana muestra actitudes financieras más favorables, lo contrario ocurre en el caso colombiano, en donde los habitantes en zonas rurales revelan mejores actitudes financieras.



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de actitudes y conductas por países

Los individuos **solteros** obtienen peores resultados tanto en el agregado regional (0,16 puntos), como en los casos de **Colombia y Ecuador** (0,18 y 0,25 puntos, respectivamente).

Resultados por componentes del índice:

- Los **niveles educativos y la capacidad de ahorro**, especialmente el **ahorro formal**, son **altamente significativos** para explicar las actitudes de los individuos encuestados.
- Los individuos que viven en un **ambiente urbano** tienen una **mayor aversión al riesgo y rechazan que el dinero esté** para ser gastado.
- Se observan **diferencias de género**: las mujeres tienden a **considerar más su capacidad de pago** antes de adquirir un producto, y revelan una **mayor aversión al riesgo** que los hombres.
- Individuos en **edades intermedias** son más proclives a vigilar sus finanzas, establecer metas de largo plazo y no vivir al día.
- Poseer un empleo formal de tiempo completo se asocia a individuos que establecen metas financieras de largo plazo, mientras que aquellas familias que poseen un ingreso superior están dispuestas a incurrir en mayores niveles de riesgo y están menos inclinadas a pensar que el dinero está para ser gastado.



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de actitudes y conductas por países

Resultados por componentes del índice (cont.):

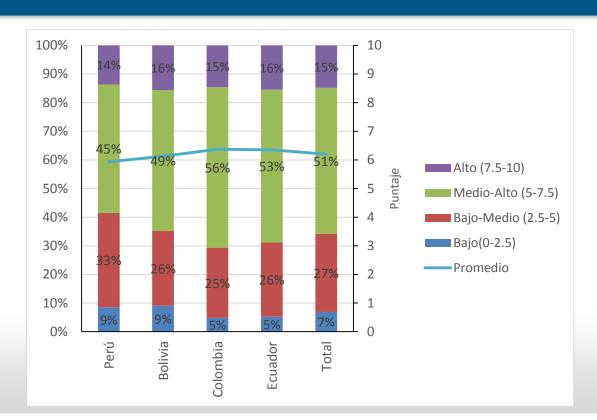
- Aquellos individuos que dicen tener un ingreso regular son más proclives a pagar sus cuentas a tiempo, son menos aversos al riesgo y establecen metas financieras de largo plazo, aunque están más inclinados a pensar que el dinero está para ser gastado, quizás como consecuencia de la menor necesidad de ahorrar producto de la previsibilidad de su ingreso.
- Los individuos que reciben transferencias por parte del gobierno indican una mayor propensión a pensar que el dinero está para ser gastado.



c. Conceptos y conocimientos



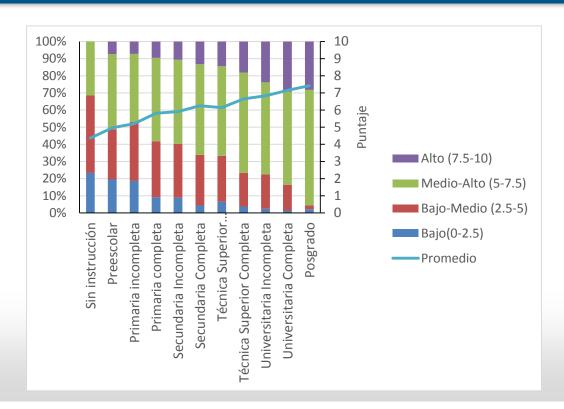
Distribución del índice de conceptos según país



Colombia y Ecuador con 6,37 y 6,35 puntos obtienen niveles promedio superiores a los de Perú y Bolivia (5,94 y 6,12 puntos). Es de resaltar que en todos los países cerca de la mitad de los encuestados, obtienen puntajes medio-altos en el índice de conceptos y conocimientos financieros.



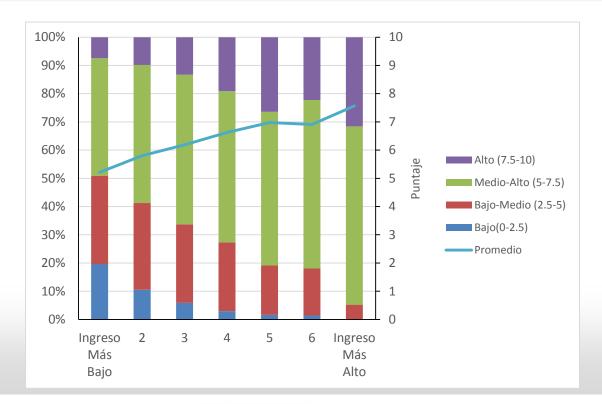
Distribución índice de conceptos según nivel educativo



Se observa una marcada y sostenida relación positiva entre el indicador de conceptos y el grado de instrucción de los encuestados, variando entre 4,36 puntos para quienes no poseen ningún tipo de instrucción y 7,42 puntos entre quienes alcanzaron estudios de posgrado.



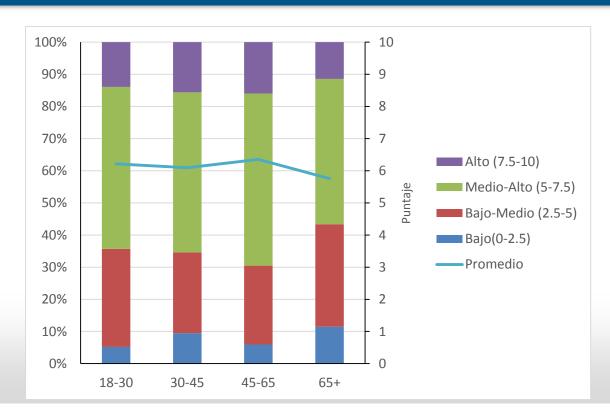
Distribución índice de conceptos según nivel de ingreso



Existe una relación directa entre el nivel de ingreso de los individuos y los resultados promedio obtenidos por el índice de conceptos: este varía entre 5,21 y 7,57 puntos entre el nivel de ingreso más bajo y el más alto.



Distribución índice de conceptos según grupos etarios



Se observan pequeñas diferencias entre los individuos con edades comprendidas en los primeros tres grupos etarios con puntuaciones de 6,21 (18-30 años), 6,09 (30-45 años) y 6,35 (45-65 años), pero que declinan de forma notable entre los individuos mayores que obtienen un puntaje promedio de 5,75 puntos.



Resultados componentes de índice de conceptos por país

	Perú	Bolivia	Colombia	Ecuador	Total
División	76,6%	79,6%	84,7%	78,3%	79,9%
Dinero en el tiempo	42,6%	43,2%	45,8%	43,6%	43,8%
Interés	85,2%	88,1%	88,6%	89,1%	87,7%
Interés Simple	19,8%	26,8%	12,0%	25,0%	20,8%
Interés Compuesto	29,5%	33,3%	33,1%	40,7%	34,1%
Riesgo-Rendimiento	80,4%	76,6%	88,7%	87,3%	83,3%
Inflación	79,6%	79,7%	86,5%	77,9%	81,0%
Diversificación	61,2%	62,7%	70,5%	66,3%	65,2%



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de conceptos y conocimientos

Resultados consistentes con la literatura: los **hombres**, de **edades intermedias**, que viven en contextos **urbanos**, **más educados**, con un **empleo formal de tiempo completo**, que tienen **mayores niveles de ingreso regular**, y que **ahorran formalmente**, obtienen **mejores resultados** en el índice de conceptos.

Se encuentra evidencia que señala a quienes **reciben transferencias por parte del gobierno** como un grupo con **peores resultados** en el índice de conceptos.

El **nivel de ingreso y los niveles educativos, así como poseer un ingreso regular y ahorrar formalmente** son los mayores determinantes del indicador de conceptos con un efecto de 0,25 y 0,18 puntos ante un cambio de una desviación estándar en los dos primeros casos, y de 0,30 y 0,22 puntos en los dos últimos.

Los individuos que tienen un **empleo formal** tienen índices 0,12 puntos mayores, mientras que ser un ciudadano **urbano** contribuye en 0,14 puntos.



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de conceptos y conocimientos

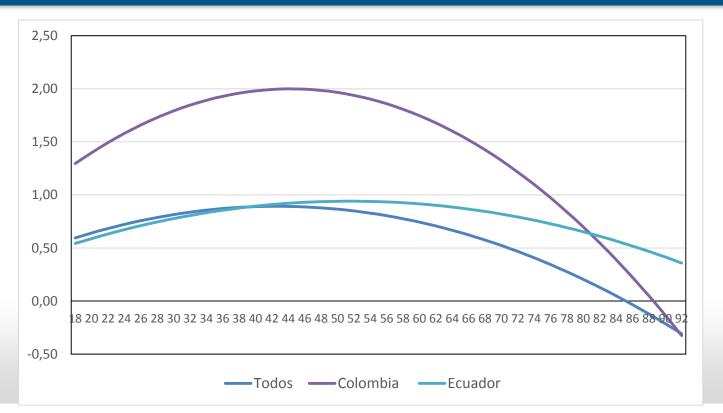
El efecto de **género** es notorio, ya que ser mujer está asociado a un indicador **0,25 puntos menor**, **equivalente al cambio de una desviación estándar del ingreso.**

Recibir transferencias del gobierno reduce el indicador en 0,13 puntos.

En el caso de la edad, se encuentra una relación positiva, pero que se deteriora en el tiempo reflejando los peores resultados de los grupos etarios más viejos. Alrededor de los 45 años se alcanza el mayor impacto sobre el indicador de conceptos, tanto en el promedio regional como en el caso de Ecuador donde la relación resulta estadísticamente significativa. En Colombia, el impacto de la edad es mayor, alcanzando la cúspide a los 52 años, punto desde el cual el efecto de la edad se deteriora a una tasa más alta que para el promedio de los países.



Efecto no lineal de la edad sobre índice de conceptos





Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de conceptos por países

La única variable que se mantiene consistentemente positiva es el del **nivel de ingreso**, aunque en **Bolivia y Ecuador** es considerablemente **mayor** que en **Perú y Colombia** (0,25 y 0,21 respecto a 0,15 puntos).

Para los casos de **Bolivia, Ecuador y Perú**, los **niveles educativos** también son significativos y con impactos de magnitud notable: en Perú, un cambio de una desviación estándar del nivel educativo alcanzado implica un cambio de 0,58 puntos, y aunque es menor en los otros dos países, el impacto de esta variable sobre el indicador es mayor a 0,4 puntos.

Solo en **Colombia** vivir en áreas **urbanas** tiene un impacto significativo, y además de magnitud importante: 0,4 puntos.

Las diferencias de **género** solo son notables en **Perú** (-0,49) y **Colombia** (-0,35) donde las mujeres obtienen peores resultados que los hombres.

Tener ingresos regulares tiene un impacto de magnitud importante en Perú y Bolivia (0,46 y 0,63 puntos), mientras que no resulta relevante en Colombia y Ecuador. Por el contrario, en estos dos países, recibir transferencias del gobierno está asociado a índices de conceptos más pobres, así como ser solteros, aunque ese impacto es tres veces mayor en el caso colombiano. Aquellos individuos de Bolivia que ahorran a través de mecanismos formales tienen índices de conceptos 0,51 puntos más elevados, mientras en el caso de Ecuador, aquellos que ahorran suelen tener índices de conceptos más bajos en 0,29 puntos.



Impacto de variables socioeconómicas sobre el índice de conceptos por países

Resultados por componentes del índice:

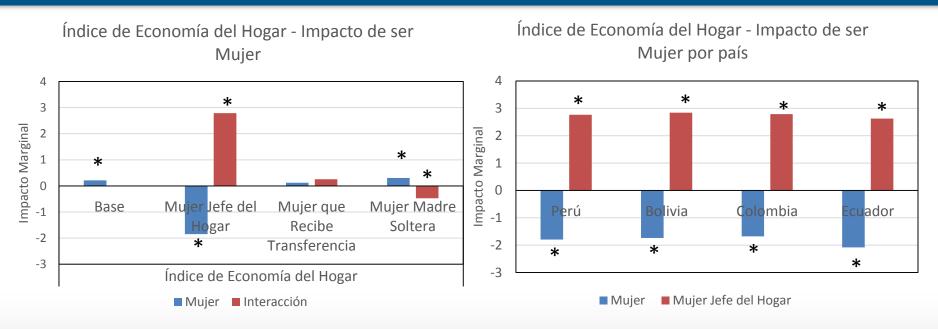
- Se observan menos consistencias respecto de los casos anteriores. El **nivel de ingreso** contribuye a explicar 6 de los 8 indicadores evaluados, manteniéndose como la variable de mayor relevancia, seguida de los **niveles educativos** que contribuyen a explicar 5 de los 8 componentes del indicador.
- La **edad** juega un rol explicativo significativo en 5 de los casos, aunque así como en secciones anteriores, los efectos identificados **no son lineales**, como consecuencia del peor rendimiento relativo de los grupos de mayor edad.
- Ser mujer tiene un efecto negativo en cuatro de las medidas de interés entre las que destacan todas las operaciones aritméticas incluidas en el índice.



d. Resultados de interacciones de género



Índice de Economía del Hogar



Las mujeres obtienen **mejores resultados en la planificación del hogar**, pero al incluir las interacciones se demuestra que **ese efecto se debe a aquellas que son jefes de sus hogares**, siendo este efecto mayor que el impacto negativo de ser mujer. Para cada país de la muestra se encuentran resultados similares.



Mujeres jefes de hogar

Estas mujeres están más inclinadas a **formular un presupuesto**, que este sea un **plan específico de ingresos y gastos**, y a emplearlo de forma **exacta**.

Las mujeres que son jefe del hogar revelan tener **mejores actitudes y conductas**. Para **Bolivia**, el efecto positivo identificado en el caso de las mujeres se elimina y muestra ser **relevante exclusivamente para aquellas mujeres que participan en la toma de decisiones financieras de sus familias**.

Este segmento de mujeres son **menos aversas al riesgo**, aunque sin superar el impacto negativo asociado al género femenino, revelan **vigilar personalmente sus finanzas** y son **más propensas a planificar en función a metas financieras de largo plazo.**



Mujeres que reciben transferencias del gobierno

Mientras en Perú y Ecuador solo el 22% y 24% de las mujeres se benefician de este tipo de programas, en Colombia lo hacen el 32% de las mujeres. **Bolivia despunta del resto ya que el 71% de las mujeres** reciben este tipo de recursos.

Respecto al nivel de ingreso, se observa que la proporción que recibe transferencias se reduce a medida que aumenta el nivel de recursos de la familia, aunque entre el segmento más afluente se recupera considerablemente la proporción de personas que reciben estos recursos (33%). En el caso de los niveles educativos, sí se observa un declive constante en la proporción que recibe transferencias gubernamentales a medida que se acumulan años de educación.

Se encuentran pocas relaciones significativas al evaluar los resultados de las regresiones controlando por este subgrupo. Únicamente aquellas mujeres que reciben transferencias en Perú obtienen un mejor índice de economía del hogar, mientras que el efecto negativo observado del índice de conceptos y conocimientos en el caso de Ecuador parece exclusivamente circunscrito a aquellas mujeres que reciben este tipo de recursos.



e. Resultados de no respuesta



Resultados de no respuesta

Autores como Lusardi y Mitchell (2013) y Bucher-Koenen et al. (2014) muestran que las mujeres no sólo tienen menores niveles de conocimientos financieros, sino que es más probable que manifiesten no saber las respuestas a las preguntas básicas de educación financiera. De igual manera, al evaluar su propio conocimiento financiero, las mujeres se asignan a sí mismas menores puntajes que los hombres.

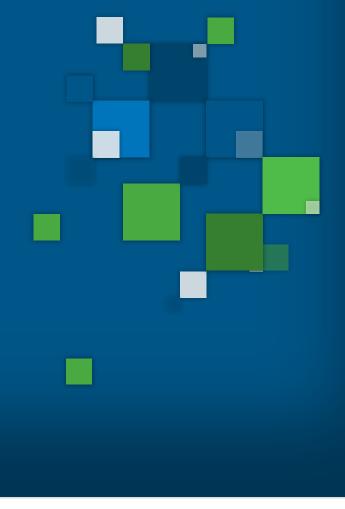
Resalta el impacto de tres variables para reducir el porcentaje de preguntas que los individuos dejan sin responder: el nivel de educación, el nivel de ingreso y la capacidad de ahorrar.

Obtener un ingreso regular y vivir en contextos urbanos también apunta en el mismo sentido, aunque los países donde este efecto es significativo sean diferentes (Perú y Bolivia en el primer caso, y Colombia y Ecuador en el segundo).

Las mujeres son más propensas a no responder algunas de las preguntas sobre conceptos financieros tanto para la muestra regional, como en los casos de **Perú, Colombia y Ecuador**. Para Bolivia, el indicador se queda al margen de la significancia estadística.



4. Implicaciones de política





Implicaciones de política

1. Importancia de establecer estrategias diferenciadas para diferentes segmentos poblaciones, dentro de los cuales evidencian menores capacidades financieras: las personas con niveles limitados de educación; las personas con ingresos bajos; las personas sin ingresos regulares; los residentes en zonas rurales; las mujeres; los jóvenes; las personas mayores; y quienes no tienen capacidad de ahorro. Estos resultados pueden ofrecer luces para el desarrollo de productos financieros que tomen en cuenta estas características, y que incluso puedan funcionar de vehículo para transmitir algunos de los conocimientos críticos para mejorar las decisiones financieras de los individuos.

2. La capacidad de ahorro, especialmente a través de mecanismos formales como cuentas de ahorro, tiene un impacto muy importante sobre las capacidades financieras de los individuos. Los programas de inclusión y educación financiera deben enfocarse no solamente en la transmisión de conceptos y conocimientos, sino también en impactar actitudes relacionadas con la importancia del ahorro y los costos relativos del ahorro informal, así como promover productos de ahorro innovadores que se adecúen a las necesidades de los diferentes segmentos poblacionales.



Implicaciones de política

3. Las diferencias de género no afectan a todas las mujeres por igual, sino que aquellas que son jefes del hogar muestran mejores actitudes y conductas financieras. Este resultado tiene importantes implicaciones de política, ya que las mujeres que participan en la toma de decisiones financieras de sus hogares pueden desarrollar mejores capacidades financieras, por lo que programas que busquen promover el empoderamiento femenino a través de la inclusión en los procesos productivos pueden tener también réditos favorables sobre las conductas y actitudes de las familias para mejorar su bienestar financiero.

4. Los receptores de **transferencias o subvenciones por parte del gobierno** tienen **peores resultados en el índice de conceptos y conocimientos y muestran actitudes contrarias al ahorro**. Estos hallazgos permiten indicar que este tipo de programas sociales no solo deben ir acompañados de capacitaciones sobre conceptos financieros básicos como el uso de las tarjetas débito y los cajeros electrónicos para el retiro del monto de dinero asociado a las transferencias, sino de estrategias innovadoras para promover el ahorro entre los beneficiarios de estas subvenciones.





Más oportunidades, un mejor futuro.

