

Las Capacidades Financieras de la Población Colombiana*

ESTEBAN GÓMEZ GONZÁLEZ*

NANCY ZAMUDIO GÓMEZ**

Resumen

La inclusión financiera se ha convertido en un tema cada vez más relevante dentro de la agenda pública del país, y con esto el diseño de iniciativas privadas y públicas para fomentarla. El presente documento está fundamentado en la tesis de que para hacer estas políticas más eficientes y eficaces, es necesario contar con buenas mediciones de las capacidades financieras de la población, las cuales no se limitan exclusivamente al conocimiento de temas financieros, sino que abarcan, en un sentido más amplio, actitudes y comportamientos de los agentes frente a temas como manejo del dinero, planificación a futuro, escogencia de productos, entre otros. Prueba de esto es que, utilizando información de la Encuesta de Carga Financiera y Educación de los Hogares (IEFIC) para el periodo 2010-2011, se encuentra que personas de altos ingresos o alta escolaridad, que se caracterizan por altos niveles de alfabetismo financiero, también presentan patrones típicos de una persona financieramente incapaz. La continua elaboración de trabajos enfocados en este tipo de mediciones permitirá contar con información sobre las deficiencias de la población en estos temas, así como con la identificación de los grupos poblacionales sobre los cuales canalizar dichas políticas.

Clasificación JEL: *D14, E21, G28*

Palabras clave: Capacidades Financieras, Alfabetismo Financiero, Políticas Públicas.

Abstract

Financial inclusion has become increasingly relevant in Colombia's policy agenda, and subsequently, the design of private and public initiatives to foster it. The present document is cemented on the thesis that in order for these policies to be effective and efficient, it is crucial to have adequate measurements of the population's level of financial capability, where the latter is understood not only as financial literacy, but in a broader sense, encompassing attitudes and behavior in relation to money management, planning ahead, choice of products, among others. Proof of this is that, using data from the Household's Financial Burden and Education Survey (IEFIC) for the period 2010-2011, it is found that individuals with high levels of income or of education, which are generally characterized by high levels of financial literacy, also present patterns which are common amongst less financially capable agents. Continuous work in this area will provide information regarding the specific deficiencies of the population on these subjects, along with the identification of the specific groups on which such policies should be targeted.

JEL classification: *D14, E21, G28*

Keywords: Financial Capability, Financial Literacy, Public Policy.

*Los autores quieren agradecer los valiosos comentarios de Dairo Estrada, Laura Capera y Diana Fernandez a una versión preliminar de este trabajo. Las opiniones contenidas en este trabajo comprometen exclusivamente a los autores y no reflejan aquellas del Banco de la República ni de su Junta Directiva. Los errores y omisiones son nuestra responsabilidad.

*Profesional Experto, Departamento de Estabilidad Financiera. E-mail: egomezgo@banrep.gov.co

**Profesional Experto, Departamento de Estabilidad Financiera. E-mail: nzamudgo@banrep.gov.co

1. Introducción

En Colombia se han hecho importantes esfuerzos para avanzar en el tema de inclusión de la población al sistema financiero formal. Desde el gobierno anterior, se han implementado una serie de proyectos como la Banca de las Oportunidades y el programa de Oportunidades Rurales¹, con los cuales se pretende mejorar el acceso de grupos de la población, que por sus condiciones socioeconómicas o geográficas, no tienen acceso a los servicios financieros formales. El Gobierno del presidente Santos se encuentra adelantando el programa "Pague fácil, pague digital" el cual pretende incentivar los pagos digitales como una estrategia de inclusión, y que se llevará al Congreso de la República como un proyecto de ley en los próximos meses. El decreto de dinero electrónico fue emitido en diciembre de 2011, por medio del cual se reglamentaron las transacciones financieras entre individuos sin la existencia de un vínculo formal con los intermediarios financieros².

Una de las herramientas fundamentales para mejorar los niveles de inclusión es el entendimiento de las capacidades financieras de la población. Este concepto de capacidades financieras es más amplio que el que se conoce como educación o alfabetismo financiero, el cual se refiere específicamente al conocimiento y aptitudes de los agentes frente a los productos financieros, pero no a su comportamiento (Dixon (2008)). Contrario a esto, un consumidor financieramente capaz (y no necesariamente educado financieramente) se define como aquel que sabe manejar su dinero, gasta acorde con sus ingresos, planea a futuro y provisiona ante eventos adversos, sabe cómo elegir productos, cuándo buscar asesoría y cómo actuar con base en la misma (Kempson et al. (2005)).

En Colombia se han hecho importantes avances en lo que se refiere a educación o alfabetismo financiero. El Banco de la República, conjuntamente con entidades del sector público y privado, ha adelantado una serie de programas de educación financiera, con el objetivo de mejorar el entendimiento de la población sobre temas financieros y económicos. Para mencionar algunos, se cuenta con el programa "De la banca escolar a la banca central" por medio del cual estudiantes de bachillerato participan en un concurso sobre temas diversos, el premio "Jesús Antonio Bejarano" para estudiantes de economía que busca incentivar la investigación, y otros como salas de exhibición sobre la política monetaria y la impresión de billetes. Vale la pena resaltar el programa de Asobancaria "Saber más, ser más" dirigido, por un lado, a apoyar entidades del sector público como el Ministerio de Educación en el diseño de una estrategia nacional, y por el otro, a desarrollar contenidos y herramientas para la adquisición de hábitos financieros saludables.

A pesar de los importantes avances en educación financiera y en indicadores de bancarización y profundización financiera durante los últimos años³, existen aún retos importantes, especialmente en la medida

¹La Banca de las Oportunidades es un programa gubernamental de inversión que comenzó en 2007 y tiene como objetivo promover el acceso a servicios financieros a familias en pobreza, hogares no bancarizados, microempresarios y pequeñas empresas. El programa facilita las reformas regulatorias necesarias y establece estrategias de promoción, incentivos y acuerdos para que las entidades del sistema financiero extiendan su cobertura y oferta de productos financieros para la población desatendida. Por su parte, el programa de Oportunidades Rurales surge en 2007 con el fin de beneficiar a 32.000 pequeños productores rurales vinculados a actividades agrícolas, pecuarias, ambientales y turísticas. El fondo financia proyectos empresariales presentados por organizaciones campesinas. Adicionalmente, desarrolla estrategias para el fortalecimiento de las capacidades empresariales de los pobladores rurales, y procura una mejor integración de sus microempresas a los mercados.

²Para un informe completo de los avances en el tema de inclusión financiera en el país ver Reporte de Inclusión Financiera (2012)

³La profundización financiera, medida como la relación entre la cartera total y el PIB, aumentó de 20,1% en diciembre de 2003 a 36,2% en diciembre de 2011. Por su parte, el indicador de bancarización calculado por Asobancaria, que mide el número de personas adultas con algún tipo de producto financiero, aumentó de 15 a 19 millones (63% de la población adulta) durante los últimos cinco años. Por otro lado, el índice de bancarización del Banco de la República, construido a través de componentes principales sobre variables como desembolsos, número de créditos otorgados, cartera total, depósitos, cuentas corrientes activas y cuentas de ahorro activas, como proporción del total, se ha triplicado desde junio de 2007 hasta el mismo mes de 2011. Los datos del indicador de bancarización de Asobancaria son tomados de "Colombia en la senda de

en que se reconoce que las estrategias de inclusión no deberán limitarse solamente a ofrecer servicios y productos financieros a las personas, sino también estar acompañadas de un entendimiento y uso apropiado de los mismos, con el fin de mejorar las capacidades financieras de la población. La falta de información sobre estos temas es alta, principalmente en lo relacionado con el nivel de conocimiento, aceptación y uso de los servicios formales ofrecidos por las entidades financieras en Colombia, así como sobre el comportamiento de los agentes con respecto al ahorro, al gasto, al endeudamiento, entre otros.

Con respecto a este último, se considera que el país va por el camino adecuado. En 2010 se inició la implementación de la Encuesta de Carga Financiera y Educación de los Hogares (IEFIC), en un esfuerzo del Banco de la República con la colaboración del DANE, con el fin de medir niveles de endeudamiento, ahorro y gasto, así como de carga financiera y conocimiento sobre temas financieros relevantes. Esta encuesta ha sido una primera aproximación a información financiera desagregada de los hogares colombianos. Adicional a este, en un proyecto desarrollado conjuntamente con el Banco Mundial, el Banco de la República está adelantando un estudio sobre las capacidades financieras de la población colombiana. A la fecha, se cuenta con información de grupos focales que se llevaron a cabo en zonas urbanas y rurales del país y que se adelantaron también y de manera homogénea para un número importante de países emergentes⁴. Dichos grupos focales han sido la base de la encuesta de capacidades financieras que estará disponible para este grupo de países al finalizar el presente año.

Se considera así, que las iniciativas públicas y privadas encaminadas a mejorar la inclusión financiera deben ir acompañadas de proyectos como el de capacidades financieras y la IEFIC, los cuales permiten obtener características de la población usuaria de los servicios financieros, así como identificar el tipo de consumidor con los menores niveles de capacidad financiera, facilitando el desarrollo de estrategias enfocadas a mejorarlos. La información contenida en estos estudios se constituye, además, en una guía útil para el diseño de programas de protección al consumidor y para el desarrollo de los mercados financieros, porque ayudan a fomentar el acceso a los servicios financieros existentes, permiten la generación de nuevos productos y disminuyen la incertidumbre de los demandantes con respecto a los productos a su disposición.

El objetivo del presente documento es analizar los resultados de los grupos focales, conjuntamente con la información contenida en la IEFIC. La idea es encontrar patrones preliminares que den luces sobre las capacidades financieras de la población colombiana con respecto a los servicios financieros formales e informales, y la forma cómo toman decisiones en términos de gasto, ahorro, endeudamiento, elección de servicios financieros, entre otros; adicionalmente, se busca hacer una comparación de estos factores por grupos de la población.

En adelante, este documento se encuentra organizado de la siguiente manera. En la sección 2 se presenta una revisión de la experiencia internacional en el tema de capacidades financieras, y en la sección 3 la descripción de los dos proyectos considerados en este estudio. En la sección 4 se analizan los principales patrones encontrados en la población colombiana con respecto a los factores de interés. En la sección 5 se concluye.

la inclusión financiera transaccional", discurso de apertura del tercer Congreso de Acceso a Servicios Financieros, Sistemas y Herramientas de Pago de Asobancaria, Cartagena, marzo de 2012. Para más información sobre el índice de bancarización del Banco de la República ver Temas de Estabilidad Financiera No. 64, Septiembre de 2011.

⁴Estos países son Armenia, Colombia, Líbano, Méjico, Namibia, Zambia, Malawi, Papúa Nueva Guinea, Tanzania, Turquía y Uruguay.

2. Experiencia Internacional

El estudio de las capacidades financieras de la población se ha convertido en un tema cada vez más relevante dentro de la agenda de políticas públicas a nivel mundial. Contar con agentes financieramente capaces para manejar su dinero, para demandar los productos que mejor se ajusten a sus necesidades y para reducir los riesgos a los que se enfrentan, contribuye al desarrollo de los mercados así como a la estabilidad financiera. En la actualidad, los países más comprometidos con el desarrollo de políticas que fomenten la capacidad financiera son el Reino Unido, Francia, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, República Checa, Canadá, Holanda y Singapur, los cuales tienen planeado o han adelantado ejercicios encaminados a medirla. De hecho, tanto en el Reino Unido como en Australia, estas mediciones han llevado a masivos programas gubernamentales, como por ejemplo la introducción de temas financieros en el currículo educativo (Financial Regulator of Ireland (2008)).

El reconocimiento de la importancia de la capacidad financiera es un evento relativamente reciente. El Reino Unido (a través del Tesoro), pionero en este tema y en el desarrollo de programas para reforzar la capacidad financiera, lanzó su primer programa de fortalecimiento de la misma en marzo de 2006, luego de que los resultados de la encuesta de capacidad financiera aplicada en 2005 pusieran en evidencia la falta de confianza y de capacidad de las personas para tomar decisiones efectivas en estos temas. Consistente con esto, en marzo de 2008 se anunció que la Autoridad de Servicios Financieros (FSA por sus siglas en inglés) lideraría un programa para instaurar un servicio ofreciendo información gratuita e imparcial así como aconsejaría en temas financieros; iniciativa que tuvo eco en el parlamento europeo, el cual en noviembre de ese mismo año anunció que el alfabetismo financiero sería una prioridad para los países miembros (Financial Regulator of Ireland (2009a)).

A pesar de este tipo de iniciativas, un reporte realizado por el FSA en 2008, resaltó, no sólo el poco trabajo que se había llevado a cabo en el Reino Unido y otros países en temas de capacidad financiera, sino la falta de evaluaciones rigurosas que mostraran el impacto incremental de políticas enfocadas al fortalecimiento de la misma (De Meza et al. (2008)).

A raíz de estas deficiencias, se ha presentado un importante flujo de trabajos, empíricos y teóricos, enfocados a este tema. Los trabajos de carácter empírico se centran en utilizar información de las distintas encuestas de capacidad financiera que han sido implementadas, para así medir las actitudes y comportamientos en (típicamente) cuatro áreas: i) administración de dinero, ii) planificación para el futuro, iii) escogencia de productos y iv) mantenerse informado. Una vez dichos niveles son calculados, los trabajos buscan encontrar relaciones entre los mismos y variables socio-económicas (ej. edad, género, ingreso), de tal modo que los segmentos más vulnerables puedan ser identificados, facilitando así la implementación de políticas de alto impacto. Los trabajos teóricos se han enfocado, por su parte, en el comportamiento de los consumidores a la luz de la teoría prospectiva, tratando de entender los sesgos psicológicos de los agentes y, dados estos, la mejor manera de maximizar el impacto potencial de los proyectos de capacidad financiera.

En relación a los trabajos empíricos, cabe resaltar, en primera medida, los desarrollos hechos en el Reino Unido. La Encuesta de Capacidad Financiera del Reino Unido, fue aplicada a cerca de 5.300 personas por el FSA por primera vez en 2005, y sus resultados fueron presentados y analizados en el trabajo de Atkinson et al. (2006). Posteriormente, el ente regulador de Irlanda desarrolló una encuesta (Irish Financial Capability Survey - Financial Regulator of Ireland (2009b)), siguiendo de cerca la estructura de la encuesta del FSA, para medir específicamente los niveles de capacidad financiera de ese país. Los

principales resultados de esta encuesta aplicada a cerca de 1.500 hogares entre 2007-2008, se encuentran consignados en O'Donell & Keeney (2009).

En un trabajo comparativo de ambas encuestas, O'Donell (2009) encuentra similitudes entre las dos en temas como estar al día en pago de cuentas y créditos, los cuales son crecientes con el ingreso, el nivel de escolaridad y la edad, y sobre el conocimiento de fondos disponibles para el día-a-día. Se encuentra que aquellos individuos que tienden a estar más atrasados en sus cuentas, suelen tener altos niveles de conocimiento de sus estados financieros para gastos diarios. Lo anterior sugiere una característica muy particular de los encuestados con dificultades para pagar sus deudas, los cuales parecen verse forzados a tener mayor control de su situación financiera diaria.

También se encontró que las cuentas de ahorro son el principal activo financiero de los encuestados (69 % en el Reino Unido y 64 % en Irlanda). La tenencia de estas cuentas es particularmente baja para personas con baja escolaridad, estudiantes y desempleados (Irlanda), así como para personas jóvenes, bajos niveles de ingreso y desempleados (Reino Unido). En general, la gente tiene una percepción de que los temas económicos y financieros son relevantes (70 % en el Reino Unido y 60 % en Irlanda), sin embargo, este porcentaje es bajo para personas jóvenes y estudiantes, por lo que el autor concluye que debe fomentarse el interés en estos grupos antes de que se empiecen a tomar decisiones financieras importantes⁵.

En relación con el tema de las pensiones, un aspecto fundamental en materia de planificación, el autor encuentra que la cobertura es baja para los dos países: para aquellos no retirados aún e independientemente de su estatus laboral, solo el 32 % en Irlanda y el 42 % en el Reino Unido tenía aportes para pensión, justificado por los mismos encuestados con incapacidad para pagar los aportes, ausencia de un trabajo, o el hecho de no haber pensado en eso antes. En el caso de los ya pensionados, la cobertura era de 65 % para el Reino Unido y 46 % para Irlanda. Estos bajos niveles, especialmente para Irlanda, tienden a estar relacionados con bajos ingresos y bajos niveles de educación.

La baja planificación no parece ser un fenómeno exclusivo de los hogares en el Reino Unido. Lusardi (2011), utilizando información de la Encuesta Nacional de los Estados Unidos, enfatiza el precario estado de las capacidades financieras del país, en donde se evidencia que la mayoría de las personas no planifica para eventos esperados, tales como la educación de los hijos o la jubilación. Aún más importante, los encuestados no provisionan para eventos inesperados y emergencias, lo que los hace, y a la economía en general, más vulnerables a choques potenciales. Los bajos niveles de planificación de los consumidores americanos son preocupantes, en especial, dado que muchos estudios han demostrado que la planificación es un predictor muy fuerte de la riqueza; aquellos que no planean se acercan a su jubilación con la mitad de la riqueza de aquellos que sí lo hacen (Lusardi (1999), Lusardi (2009), Lusardi & Beeler (2007), Lusardi & Mitchell (2007), Lusardi & Mitchell (2009), Ameriks et al. (2003)), y la dirección de esta causalidad efectivamente es de mayor planificación a mayor riqueza, y no a la inversa (Lusardi & Mitchell (2007)).

El análisis de los datos en Lusardi (2011) también refleja las malas decisiones de los encuestados con respecto al endeudamiento, lo que les acarrea importantes sobrecostos y pago de intereses elevados: en los últimos cinco años, más de un encuestado (de cada cinco) ha utilizado métodos de préstamo alternativos (créditos gota a gota, avances de devolución de impuestos, casas de empeño, entre otros). Lo más preocupante es el hecho de que las personas no están bien informadas sobre las condiciones de sus créditos, y esta proporción es más alta para personas de bajos niveles de ingreso y escolaridad, es decir, quienes menos capacidad de repago poseen.

⁵Por ejemplo, la obtención de un crédito de vivienda.

En un estudio complementario, Lusardi (2010) evalúa la importancia del alfabetismo financiero dentro de las capacidades financieras. La autora resalta el hecho de que el alfabetismo financiero parece tener una relación estrecha con el ahorro y la composición del portafolio de los agentes. A manera de ejemplo, personas con menor alfabetismo financiero planifican menos para la vejez (Lusardi & Mitchell (2006), Lusardi & Mitchell (2008)), acumulan menos riqueza (Stango & Zinman (2009)) y participan menos en el mercado bursátil (Van Rooij et al. (2011)). Por otra parte, Lusardi & Tufano (2009) y Moore (2003) muestran que personas con menor alfabetismo financiero son más propensas a tomar créditos de alto costo, mientras que Campbell (2006) presenta evidencia de que personas de bajos recursos y bajo nivel de escolaridad (características típicamente relacionadas con bajos niveles de alfabetismo financiero) son menos proclives a refinanciar sus hipotecas en periodos de caídas en las tasas de interés. Finalmente, Lusardi (2010) muestra que existe una alta correlación entre el alfabetismo financiero y el uso del extracto de seguridad social, la cual brinda información a los cotizantes con respecto a su pensión. Lo anterior es visto como evidencia de que se necesitan conocimientos básicos para tomar mejores decisiones financieras.

A pesar de la evidencia presentada anteriormente, la relación encontrada en los consumidores de los Estados Unidos no es directamente aplicable a otras regiones. En efecto, el caso de la capacidad financiera en Austria, analizado en el trabajo de Fessler et al. (2007), enfatiza la ausencia de una relación evidente entre el comportamiento financiero de un hogar y el nivel de escolaridad de sus miembros, especialmente en términos de pagos y ahorro y del seguimiento que hacen a sus finanzas. No obstante, sí encuentran que personas con mayor nivel de ingreso y escolaridad tienden a tener mayor confianza respecto de su conocimiento y habilidades financieras⁶. Los autores también resaltan el hecho de que las personas más jóvenes presentan menores niveles de capacidad, lo que evidencia la importancia de la experiencia dentro de la misma. Por último, mencionan el hecho de que más de la mitad de la gente encuestada rara vez compara entre los servicios financieros ofrecidos, a pesar de que al hacerlo los consumidores mejorarían la base sobre la cual tomar mejores decisiones financieras.

En lo que tiene que ver con factores psicológicos, Frade & Lopes (2006) proveen un análisis sobre los determinantes que influyen la toma de decisiones de los agentes en Portugal. Utilizando información de una encuesta aplicada a dos grupos de consumidores, desarrollan un marco de referencia para identificar los factores que determinan las actitudes y el comportamiento financiero, entre los que se incluyen características socioeconómicas de los agentes. El primer grupo lo constituyen trabajadores de fábrica recientemente desempleados, para los cuales los niveles de escolaridad y de habilidades son bajos. Este grupo presenta una fuerte tendencia al ahorro y un uso casi inexistente de crédito, mostrando una aversión significativa a endeudarse. El segundo grupo, conformado por deudores en proceso de renegociación de sus condiciones crediticias, presenta altos niveles de escolaridad, habilidades e ingreso; sin embargo, sus niveles de ahorro son bajos en comparación al primer grupo y cuentan con redes de solidaridad informal débiles, lo que los hace más vulnerables a las consecuencias financieras de perder su empleo. Los autores concluyen que si bien el conocimiento y las habilidades son un primer paso hacia la toma eficiente de decisiones, no son suficientes; el comportamiento individual depende de manera crucial de factores personales y sociales, como los valores. Los programas de educación financiera deben estar, según los autores, enfocados al establecimiento de nuevas prioridades, y para que dichos cambios sean sostenibles, deben afectar las actitudes no solo de individuos, sino de grupos sociales en su conjunto.

Por el lado teórico, el mayor avance se ha logrado bajo el enfoque de la teoría prospectiva, la cual estudia el comportamiento de los consumidores bajo riesgo (Kahneman & Tversky (1979)). En 2008, el FSA

⁶Actitudes personales frente a temas financieros como, por ejemplo, propensión a invertir en instrumentos complejos, búsqueda de información, perfil de riesgo, entre otros.

publicó un resumen de la literatura económica sobre el tema de comportamiento de los consumidores, en donde se destaca que son las diferencias psicológicas, más que de información, las que explican gran parte de la variabilidad en la capacidad financiera reportada en la encuesta de capacidades del FSA. En otras palabras, el comportamiento financiero de las personas parece depender principalmente de sus atributos psicológicos y no de la información o habilidades, o de como deciden utilizarlas. Por tanto, se concluye que las iniciativas enfocadas a educar e informar podrían tener impactos modestos sobre las capacidades de los individuos, y que las políticas de alto impacto deberían estar orientadas a dirigir a las personas a tomar acciones particulares (ej. mayor ahorro) o a aconsejarles de manera activa (De Meza et al. (2008)).

En adición, cabe resaltar el trabajo de Leskinen & Raijas (2006), en el cual los autores utilizan teoría microeconómica para desarrollar un marco conceptual en el que la capacidad financiera de los agentes depende de la edad, escolaridad e ingreso, entre otros. Bajo un enfoque de ciclo de vida, los autores concluyen que la capacidad financiera es un concepto dinámico, lo que dificulta definir un nivel adecuado de la misma. Por tanto, sugieren que los programas de educación financiera tomen en cuenta estos resultados y se desarrollen acorde, no solo a los factores socioeconómicos de las personas, sino a la etapa en que se encuentren en su ciclo de vida.

Los estudios empíricos y teóricos descritos anteriormente buscan identificar grupos vulnerables en términos de capacidad financiera, para poder desarrollar políticas públicas más efectivas en el mediano y largo plazo. El papel de los reguladores y hacedores de política, junto con el sistema financiero mismo, es fundamental para garantizar el desarrollo de las capacidades financieras en la población. A pesar de esto, no parece existir un único enfoque para la mejor práctica en este sentido, con algunos trabajos apuntando a un modelo de mayor transparencia y libertad de decisión de los consumidores, mientras que otros apuntan a uno más intervencionista por parte del gobierno.

En este sentido, Landvogt (2008) argumenta en favor de una intervención más activa de parte del gobierno en la elaboración de políticas públicas para el desarrollo de programas efectivos de capacidad financiera, y para no limitar su participación únicamente a la promoción de la competencia y el suministro de información. El autor propone, por ejemplo, que se brinden servicios de información y consejería directamente en lugares como hospitales, donde suelen darse eventos que están acompañados de cambios financieros importantes. En adición, sugiere que el sistema financiero también provea al mercado de instrumentos de menor costo enfocados a poblaciones de bajos ingresos, para que ésta población vulnerable pueda efectivamente encargarse de su futuro financiero.

Una posibilidad en este mismo espíritu, sería emular el modelo puesto en práctica en el Reino Unido a través de entidades como Fairbridge, una organización benéfica de orden nacional que trabaja con jóvenes entre los 13 y los 25 años. Esta entidad recibe fondos del FSA para desarrollar herramientas e identificar prácticas que puedan utilizarse en otras organizaciones que trabajen con clientes similares en pro de incrementar las capacidades financieras. La mayoría de los usuarios del programa dice haber aprendido de los cursos que ofrece la entidad, en los que la repetición es fundamental, y los trabajos empíricos respaldan esta percepción (Atkinson (2005)).

Sin embargo, no todos los trabajos concuerdan en que el enfoque "invasivo" sea el más conveniente a la hora de abordar el tema de capacidad financiera. Nicolini (2006) enfatiza que en la relación entre los prestamistas y prestatarios, son éstos últimos quienes suelen representar la parte contractual más débil; lo anterior se debe a que, en general, su necesidad por crédito es mayor que la del prestamista por invertir y a la asimetría de información existente con respecto a las condiciones y características del crédito. Por tanto, la política pública puede enfocarse de dos maneras. En la primera, se intervendría directamente

el rango de acción del prestatario para proteger sus intereses, mientras que en el segundo se mejoraría la información del mismo sin afectar su capacidad de decisión. El autor argumenta en favor de ésta última, y extiende el argumento a la necesidad de crear índices de capacidades financieras, mediante los cuales los agentes puedan estimar su situación financiera y así evaluar el efecto que una nueva carga tendría sobre la misma. Lo anterior reduciría el riesgo de sobreendeudamiento, *default* o quiebra, mejorando no solo la transparencia en los mercados sino promoviendo la competencia entre prestamistas.

3. Descripción de los proyectos

3.1. Encuesta de Carga Financiera y Educación de los Hogares (IEFIC)

La IEFIC se lleva a cabo de manera periódica en Bogotá para una sub-muestra de hogares tomados de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE. Los candidatos a ser encuestados se eligen a través de una pregunta filtro sobre el uso de servicios financieros, razón por la cual es importante aclarar que la encuesta está dirigida a la población bancarizada de Bogotá⁷.

La IEFIC se ha adelantado para los años 2010 y 2011 y se planea continuar en el futuro. Se han encuestado aproximadamente 5.000 hogares en promedio por año, los cuales representan, a través del porcentaje de expansión, el 100 % de la población bancarizada en Bogotá⁸. Al ser una sub-muestra de la GEIH, la IEFIC cuenta con información socioeconómica de los encuestados, como género, edad, nivel de escolaridad y nivel de ingreso.

Esta encuesta incluye preguntas sobre activos (reales y financieros) y créditos (hipotecarios y otros), con información detallada, como por ejemplo, los precios a los que los venderían, en el caso de los activos, y el tipo de institución, destino y uso, e información recibida al momento de obtenerlos, en el caso de los créditos. Contiene también preguntas sobre gasto, ahorro e inversión, y la percepción de los encuestados sobre sus niveles de endeudamiento y su balance ingresos vs. gastos. Se indaga, además, sobre el conocimiento de la población con respecto a temas económicos y financieros relevantes, como tasas de interés y características de cuentas de ahorro, bonos y acciones. La muestra encuestada en la IEFIC tiene las características consignadas en el Cuadro 1:

3.2. Proyecto de capacidades financieras

El proyecto de capacidades financieras tiene como objetivo final el desarrollo de una encuesta para medir cómo la población colombiana toma decisiones en torno a variables como gasto, ahorro, inversión, endeudamiento y uso de servicios financieros (formales e informales). A la fecha, el proyecto se encuentra entre las etapas uno y dos, es decir, ha culminado la parte cualitativa, en la que se llevaron a cabo grupos focales y entrevistas a profundidad, con el fin de discutir con la población diferentes temas relevantes sobre las variables ya mencionadas, y se encuentra desarrollando la parte cuantitativa, en la que se implementa una encuesta con representatividad nacional en zonas urbanas y rurales del país.

Para el presente estudio se cuenta con información de la parte cualitativa ya mencionada. En esa etapa, se desarrollaron actividades con personas pertenecientes a diferentes grupos poblacionales, por lo que la

⁷Vale la pena resaltar que Bogotá representa cerca del 45 % de la cartera total del país.

⁸Para mayor detalle sobre las características de la IEFIC, ver Gutierrez et al. (2011).

CUADRO 1: Características de la Muestra
(promedio 2010-2011)

IEFIC							
IEFIC-Jefes de hogar (4.945 en promedio por año)							
Ingresos*		Escolaridad		Edad		Género	
Sin ingreso reportado	1 %	Ninguno	1 %	19-29	12 %	Hombre	68 %
Quintíl 1 (>0.97m)	19 %	Primaria	21 %	30-39	21 %	Mujer	32 %
Quintíl 2 (0.97m - 1.52m)	20 %	Secundaria	14 %	40-59	46 %		
Quintíl 3 (1.52m - 2.25m)	20 %	Media	25 %	60+	21 %		
Quintíl 4 (2.25m - 3.80m)	20 %	Universitario	38 %				
Quintíl 5 (>3.80m)	20 %						
IEFIC-Otras persons en el hogar (12.487 en promedio por año)							
Ingresos**		Escolaridad		Edad		Género	
Sin ingreso reportado	20 %	Ninguno	1 %	19-29	30 %	Hombre	46 %
Quintíl 1 (<0.5m)	17 %	Primaria	17 %	30-39	23 %	Mujer	54 %
Quintíl 2 (0.5m - 0.7m)	15 %	Secundaria	13 %	40-59	35 %		
Quintíl 3 (0.7m - 1.0m)	16 %	Media	26 %	60+	13 %		
Quintíl 4 (1.0m - 1.6m)	16 %	Universitario	44 %				
Quintíl 5 (>1.6m)	16 %						

* Corresponde a los ingresos del hogar para el año 2011.

** Corresponde a los ingresos personales para el año 2011.

Fuente: IEFIC, cálculos de los autores

información permite clasificar a los encuestados, al igual que la IEFIC, por edad, género, nivel de ingreso y grado de escolaridad.

En los grupos focales las preguntas estuvieron orientadas a recoger la percepción de la población sobre una persona que es financieramente capaz, sobre el manejo adecuado del dinero, la planificación a futuro, la forma apropiada de seleccionar productos en general (y en particular productos financieros), y sobre cómo obtener información antes de tomar decisiones.

Se llevaron a cabo 10 grupos focales entre octubre y diciembre de 2010, una primera ronda de entrevistas a profundidad entre febrero y marzo de 2011, y se dio cierre al proceso con una segunda ola de entrevistas realizadas durante las primeras semanas del mes julio de 2011. Los grupos focales y las entrevistas a profundidad se llevaron a cabo tanto en áreas rurales como urbanas de Colombia cuyo eje central fueron cinco ciudades importantes del país⁹. Las características demográficas de esta muestra se resumen en el Cuadro 2.

4. Análisis de los principales patrones encontrados en la población colombiana

El objetivo del uso de las dos encuestas conjuntamente es la de relacionar los niveles para las diferentes variables de interés con factores de percepción de la población con respecto a las mismas. A manera de

⁹Los grupos focales se llevaron a cabo en Bogotá, Cartagena, Neiva, Bucaramanga y Pereira, incluyendo sus zonas rurales. La primera ola de entrevistas se llevó a cabo en: (1) Bogotá y el Verjón (zona rural de Bogotá), (2) Cartagena y Membrillal (zona rural de Cartagena) y (3) Pereira y Santa Rosa de Cabal (zona rural cercana a Pereira). La segunda ronda se realizó en: (1) Bogotá y el Verjón, (2) Bucaramanga y Piedecuesta (zona rural de Bucaramanga) y (3) Neiva y Rivera (zona rural de Neiva).

CUADRO 2: Características de la muestra

Proyecto de Capacidades Financieras							
(30 personas entrevistadas)							
Ingresos		Escolaridad		Edad		Género	
Bajos	67 %	Ninguno	7 %	<30	40 %	Hombre	57 %
Medios	33 %	Primaria	23 %	30-50	33 %	Mujer	43 %
		Secundaria	30 %	50+	27 %		
		Técnico	27 %				
		Universitario	13 %				

Fuente: Proyecto de Capacidades Financieras, cálculos de los autores

ejemplo, la información proveniente de la IEFIC aporta principalmente al primer análisis¹⁰, al caracterizar los niveles de endeudamiento de la población, mientras que la que está consignada en la de capacidades financieras contribuye al segundo análisis, en la medida en que nos informa sobre la percepción de la gente sobre el uso apropiado del crédito.

El Cuadro 3 presenta, a manera de resumen, los grupos analizados en la IEFIC y en el proyecto de capacidades financieras.

CUADRO 3: Grupos analizados en la IEFIC y en los grupos focales

IEFIC			
Ingresos	Escolaridad	Edad	Género
Sin ingreso	Ninguno	19-29	Hombre
Quintil 1	Primaria	30-39	Mujer
Quintil 2	Secundaria	40-59	
Quintil 3	Media	60+	
Quintil 4	Universitario		
Quintil 5			
Proyecto de Capacidades Financieras			
Ingresos	Escolaridad	Edad	Género
Bajos	Ninguno	<30	Hombre
Medios	Primaria	30-50	Mujer
	Secundaria	50+	
	Técnico		
	Universitario		

Fuente: IEFIC y Proyecto de Capacidades Financieras, cálculos de los autores

El análisis en adelante, se encuentra organizado en grandes temas, así: i) ingresos vs. gastos, ii) ahorro e inversión, iii) vivienda y crédito hipotecario, iv) créditos diferentes al hipotecario, v) situación de endeudamiento, vi) acceso al crédito, y vii) alfabetismo financiero.

¹⁰Es importante anotar que la IEFIC también contiene preguntas sobre percepción, las cuales son utilizadas a lo largo del análisis.

4.1. Ingresos vs. gastos

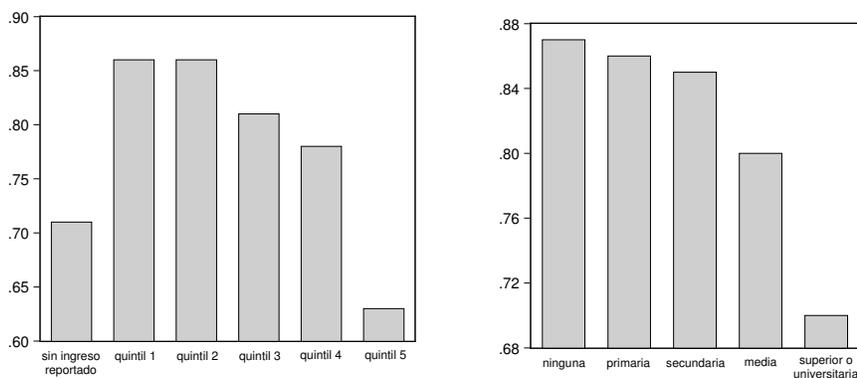
El balance entre ingresos y gastos se constituye muchas veces (si no siempre) como uno de los indicadores determinantes de las capacidades financieras de los individuos. De una buena administración de ingresos y gastos terminan dependiendo decisiones importantes de ahorro y endeudamiento, las cuales pueden cambiar radicalmente la situación financiera de un hogar o de un individuo en particular.

En la IEFIC, más del 80 % de los encuestados afirma que durante el último mes los gastos han sido mayores o iguales a los ingresos. Para los encuestados cuyo mayor grado de escolaridad se encuentra de primaria a media, se evidencia una alta concentración de personas cuyos gastos son o mayores o iguales a sus ingresos, donde cada una de estas respuestas representa cerca del 45 % de la respectiva muestra. Por su parte, de los encuestados con grado de escolaridad superior o universitario, el 38 % dice que sus gastos son mayores que sus ingresos, el 22 % que son menores y el 38 % que son iguales.

Por quintiles de ingreso, se evidencia que, al movernos de los menores a los mayores quintiles, menor es la proporción de encuestados que considera que sus gastos son mayores que sus ingresos, en favor de una mayor proporción que los considera inferiores.

Consistente con el anterior resultado, se tiene que aproximadamente el 80 % de los encuestados en 2011 afirma que gasta la totalidad de sus ingresos, frente a un 20 % que no lo hace. Como puede apreciarse en el Gráfico 1, el porcentaje de personas que dice que sí gasta los ingresos en su totalidad disminuye claramente al aumentar el nivel de escolaridad y al pasar de los menores a los mayores quintiles de ingreso.

GRÁFICO 1: Porcentaje de Encuestados que Gasta la Totalidad de sus Ingresos
A. Nivel de Ingreso B. Nivel de Escolaridad



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

4.1.1. Gastos > Ingresos

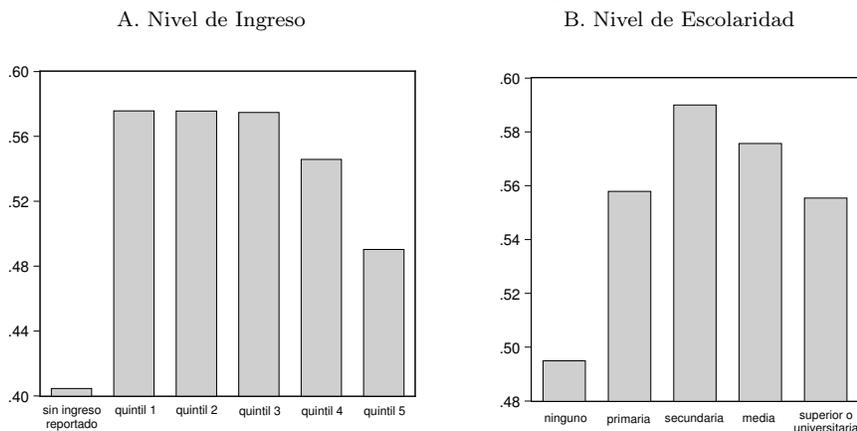
Para cubrir dicha diferencia entre ingresos y gastos, cuya existencia parece ser un fenómeno común entre los hogares colombianos, al menos en términos de percepción, la mayoría de los encuestados afirma que se endeuda, con porcentajes de 51 % y 53 % para 2010 y 2011, respectivamente¹¹. Los ahorros y la ayuda familiar constituyen la segunda forma de cubrir la diferencia, representando conjuntamente el 33 % de las

¹¹Debido a que no se encuestaron los mismos hogares en los dos años, los cambios en los resultados de un año a otro pueden deberse a factores propios de los nuevos hogares encuestados. A pesar de esto, en adelante se llevan a cabo las comparaciones para rescatar diferencias de un año a otro.

respuestas en 2011. Este resultado sobre el endeudamiento parece negativo si se piensa que esta forma de cubrir gastos regulares puede convertirse en una tendencia constante o creciente para los hogares, con el agravante de las tasas más altas asociadas al crédito de consumo.

El porcentaje que cubre la diferencia con deuda aumenta inicialmente con el nivel de escolaridad, alcanzando su máximo para aquellos con secundaria (59%), y luego se reduce levemente hasta 56% para aquellos con el mayor grado de escolaridad. En cuanto a su relación con el nivel de ingreso, el porcentaje de respuestas es bastante parecido para los tres primeros quintiles, disminuyendo de manera importante para el quintil 5, aunque permaneciendo en niveles superiores a los observados para personas sin ingreso reportado¹² (Gráfico 2). Acá es interesante recalcar que el nivel más bajo en el uso del endeudamiento se da tanto para el grupo de encuestados sin ningún grado de escolaridad como aquel sin ingresos reportados, así como el hecho de que este porcentaje para los encuestados con grado superior o universitario y aquellos en los quintiles más altos de ingreso (i.e quintiles 4 y 5) es importante y cercano o superior al 50%. El primer resultado parece estar asociado a un problema de acceso, mientras que el segundo puede estar dando indicios de una tendencia al sobre-endeudamiento.

GRÁFICO 2: Porcentaje que Cubre la Diferencia entre Ingresos y Gastos con Endeudamiento



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

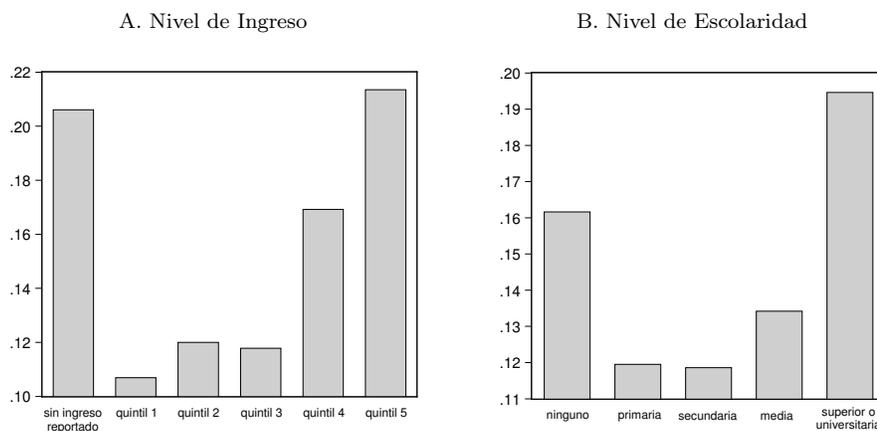
Como se puede observar en el Gráfico 3, el uso del ahorro para cubrir la diferencia entre gastos e ingresos incrementa con el nivel de ingreso y la escolaridad, excluyendo el grupo sin ingreso reportado y sin ningún grado de escolaridad, los cuales tienen porcentajes de uso del ahorro similares incluso a los del quintil 5 de ingreso y grado superior o universitario de escolaridad, respectivamente¹³. Por su parte, cubrir la diferencia con ayuda de familiares y amigos presenta una tendencia decreciente tanto en el nivel de ingreso como de escolaridad. Por último, cabe mencionar que el ahorro constituye la segunda fuente más importante para cubrir dicha diferencia en los grupos de encuestados sin ingreso reportado, en el quintil 4 y 5, y para aquellos con grado de escolaridad superior. En todos los demás grupos, la ayuda de familiares

¹²En 2011, para los tres primeros quintiles de ingreso, el porcentaje de encuestados que cubre la diferencia con endeudamiento alcanzó 57%, en promedio, para aquellos en el quintil 4 y 5 este porcentaje se redujo a 54% y 49%, respectivamente, mientras que para el grupo sin ingreso reportado, este porcentaje fue de 40%.

¹³Los grupos sin ingreso reportado y sin grado de escolaridad presentan porcentajes de uso del ahorro para cubrir la diferencia entre gastos e ingreso de 20% y 16%, mientras que aquellos en el quintil 5 y con grado de escolaridad superior registraron 21% y 19%, respectivamente.

y amigos prevalece como la segunda fuente más importante, aunque se debe resaltar que los porcentajes asociados a estas fuentes siguen siendo muy inferiores en comparación con el uso de endeudamiento¹⁴.

GRÁFICO 3: Porcentaje que Cubre la Diferencia entre Ingresos y Gastos con Ahorro



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

4.1.2. Gastos < Ingresos

En este caso se encontró que alrededor del 44 % destina los excedentes a ahorro, y este porcentaje fue más alto para los entrevistados en 2011 (53 %). Otros destinos están repartidos en partes iguales entre compra de vivienda, vacaciones, casos de emergencia y educación (aproximadamente 6 % para cada caso). Dedicar los excedentes a compra de vivienda y ahorro aumenta con el nivel de ingreso y la escolaridad, aunque las personas con primaria dedican marginalmente más recursos a estos rubros que aquellos con grado de secundaria¹⁵. Dedicarlo a vacaciones, educación y emergencias es un ejemplo claro de los quintiles más altos de ingreso y las personas con el mayor grado de escolaridad¹⁶.

4.1.3. Qué se encontró en los grupos focales?

De acuerdo con las entrevistas a profundidad, el 44 % siempre pide prestado para comprar comida u otros artículos necesarios, frente a un 56 % que dice que nunca o casi nunca lo hace. Sin embargo, vale la pena resaltar que mucha gente afirma no gastar en cosas innecesarias antes de cubrir las de primera necesidad (70 %) y un porcentaje similar (60 %) afirma que le sobra dinero después de comprar los productos esenciales.

Existe en general, de acuerdo con los grupos focales, la idea de que gastar más de lo que la gente gana es una característica fundamental de una persona incapaz financieramente. La percepción es que esto ocurre como consecuencia de no llevar un registro de los ingresos/gastos para saber con cuanto se cuenta

¹⁴En 2011, mientras que del total de encuestados el 53 % utiliza deuda para cubrir la diferencia entre gastos e ingresos, solo el 16 % y 17 % utilizan ahorro y ayuda de familiares y amigos, respectivamente.

¹⁵25 % para aquellos con primaria frente a 16 % para los que tienen secundaria como máximo nivel de escolaridad.

¹⁶A manera de ejemplo, mientras que en 2011 el 63 % de los encuestados que utilizaban sus excedentes para vacaciones pertenecían al quintil más alto de ingresos, este porcentaje estaba, en promedio, alrededor del 9 % para los demás grupos de ingreso. Algo similar ocurre con el grado de escolaridad, en donde los encuestados con grado superior o universitario representaron el 74 % de las personas que destinan los excedentes a vacaciones, mientras que los demás grupos representaron, en promedio, un 7 %.

y así no quedarse corto de dinero. En las entrevistas a profundidad se encontró que un porcentaje alto sí hace una planeación exacta de sus gastos (63 %), y un porcentaje también elevado (70 %) siempre cumple con dicha planificación, lo que hace pensar que la gente se auto-evalúa como capaz en lo que se refiere a planificación de los gastos, pero que no necesariamente lo lleva a la práctica.

4.2. Ahorro e inversión

La importancia del ahorro y la inversión radica en su estrecha relación con el desarrollo económico de un país. En esta sub-sección se utilizaron los datos de la IEFIC para evaluar la importancia que tienen los distintos instrumentos de ahorro e inversión, tanto productos financieros como inversiones en sociedades¹⁷. El análisis se centra tanto en los saldos ahorrados/invertidos como en la proporción de personas que ha invertido en cada uno de estos instrumentos.

El análisis por montos arrojó que las inversiones en sociedades son las que más pesan en el total, representando alrededor del 44 %, seguidas por las acciones, los fondos de inversión y los derivados con un 28 % y los productos de ahorro con 16 %¹⁸. Cuando se excluyen las inversiones en sociedades, para considerar solo productos financieros, se encuentra que son los productos del mercado de capitales, como las acciones y los derivados, los más importantes, seguidos por los productos de ahorro¹⁹; al interior de estos, cabe resaltar que el ahorro en pensiones voluntarias, que era muy bajo en 2010, presentó un importante incremento para aquellos encuestados en 2011²⁰.

El anterior resultado es sin duda consecuencia de que los productos del mercado de capitales, las pensiones voluntarias y las inversiones en sociedades manejan saldos promedio mucho más altos en comparación a los productos de ahorro. No obstante, según Asobancaria, la cuenta de ahorros es el producto financiero más utilizado por los colombianos: existen 18 millones de cuentas de ahorro en el país, no solo por ser el producto financiero más simple sino también como consecuencia del diseño reciente por parte de la banca de productos más acordes con las necesidades del público. En efecto, cuando se analizó el porcentaje de personas con productos de ahorro e inversión, se encontró que el 82 % de los encuestados tiene una cuenta de ahorros, un CDT o un CDAT, mientras que solo el 11 % tiene inversiones en el mercado de capitales, el 4 % inversiones en sociedades y el 3 % ahorro en pensiones voluntarias. En cuanto a los productos de ahorro, el 92 % tiene una cuenta de ahorros, frente al 5 % que tiene un CDT o un CDAT y 3 % que ahorra en voluntarias (Gráfico 4).

Al analizar los montos ahorrados/invertidos por grupos poblacionales, se tiene que los hombres invierten más en sociedades que las mujeres (51 % frente a 31 %, respectivamente), lo cual reduce la importancia de los productos de ahorro para el primer grupo. Sin inversiones en sociedades, las acciones, los fondos de inversión y los derivados pesan más del 50 % para los hombres (41 % para las mujeres), mientras los productos de ahorro representan solo el 25 % para estos (32 % en el caso de las mujeres). Por su parte, las mujeres parecen invertir más en pensiones voluntarias que los hombres (27 % frente a 19 %). Al interior de los productos de ahorro, no se presentan grandes diferencias entre hombres y mujeres.

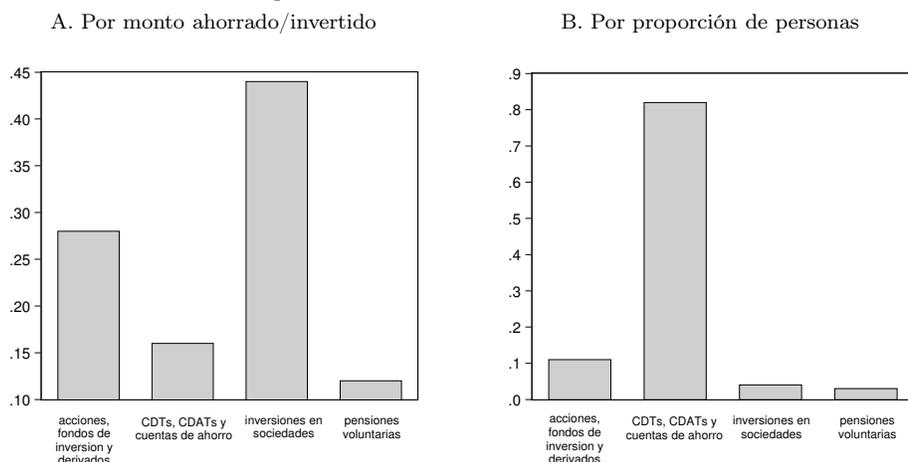
¹⁷En esta sección los productos analizados corresponden a los montos propios, no los del hogar. Incluye productos financieros como acciones, inversiones en fondos de inversión, cuentas de ahorro, CDT y CDAT, pensiones voluntarias, e inversiones en derivados, y también inversiones en sociedades.

¹⁸Esto incluye cuentas de ahorro, CDT, CDAT y pensiones voluntarias.

¹⁹En particular, la importancia de las acciones, los fondos de inversión y los derivados pasó de 55 % en 2010 a 49 % en 2011, mientras estos porcentajes fueron 39 % y 26 % para cuentas de ahorro, CDT y CDAT y 6 % y 24 % para ahorro en pensiones voluntarias.

²⁰De 48 % a 29 % para las cuentas de ahorro entre 2010 y 2011; de 39 % a 23 % para CDT y CDAT; y de 12 % a 48 % para pensiones voluntarias.

GRÁFICO 4: Importancia de los instrumentos de ahorro e inversión



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

Las inversiones en sociedades son muy importantes para personas entre los 30 y los 39 años (69%). Sin contar estas, los productos de ahorro disminuyen con la edad hasta el rango 40-59 y luego aumentan para los mayores de 60 años; pasa lo contrario con las pensiones voluntarias: aumentan hasta el grupo de 40 a 59 años y luego disminuye para los adultos mayores. Las inversiones en acciones, fondos de inversión y derivados no muestran grandes diferencias por edad. Para los productos de ahorro, se encuentra que las cuentas de ahorro disminuyen con la edad, mientras pasa lo contrario con CDT y CDAT.

Los productos del mercado de capitales ganan relevancia en el total a medida que aumenta el grado de escolaridad, patrón contrario al de los productos de ahorro. El ahorro en pensiones voluntarias parece ser casi exclusivo de aquellos con grado superior o universitario. Las personas con ningún grado de escolaridad tienen solamente cuentas de ahorro y para aquellos con primaria estas representan más del 70%. No hay una relación clara entre escolaridad e inversiones en sociedades, más allá de que son los que tienen grado superior o universitario para los que más pesa dentro del total.

Por nivel de ingreso, los productos de ahorro parecen ser más importantes en rangos medios de ingreso, mientras que el ahorro en pensiones voluntarias parece, como en el caso del más alto grado de escolaridad, de uso exclusivo de aquellos de mayores ingresos²¹. En el caso de las acciones, los fondos de inversión y los derivados, resulta relevante para aquellos sin ingreso reportado o para el quintil más alto²². No hay relación entre nivel de ingreso e inversiones en sociedades.

Al analizar nuevamente el porcentaje de personas que usa cada producto, se encuentra que son los productos de ahorro, y en particular la cuenta de ahorro, los más importantes para todos los grupos poblacionales. No hay grandes diferencias entre hombres y mujeres; por grado de escolaridad (y nivel de ingreso), solo aquellos con grado superior (en los dos quintiles más altos) reducen la importancia de los productos de ahorro para invertir más en productos del mercado de capitales y en pensiones voluntarias; por edad, la única diferencia significativa es que para los adultos mayores se reduce levemente la importancia de las cuentas de ahorro y aumenta (también levemente) la de los CDT y CDAT.

²¹En muchos casos, el uso de las pensiones voluntarias podría estar asociado a la existencia del beneficio tributario atado a las mismas y no a una verdadera estrategia de ahorro de largo plazo.

²²Vale la pena recordar que las personas en el grupo sin ingreso reportado no necesariamente pertenecen a niveles de ingreso bajos, sino que pueden ser tanto estudiantes como amas de casa que no administran recursos propios.

En los grupos focales se encontró que una característica que la gente identifica en una persona que es capaz financieramente es la importancia que se le da al ahorro. Cuando se entró en más detalle en las entrevistas a profundidad, se encontró que porcentajes muy altos de personas (más del 80 %) coinciden en afirmar que se preocupan por ahorrar para el futuro, que tratan de ahorrar con regularidad aunque sea poco y de provisionar para emergencias. Las estrategias para ahorrar, sin embargo, no necesariamente están relacionadas con la adquisición de productos ofrecidos por el sistema financiero formal, sino más bien, por ejemplo, con guardar dinero en la casa, no malgastar los servicios públicos y el aprovechamiento de ofertas por parte del comercio. Dado que existe evidencia de la relevancia que dan los colombianos al ahorro, existe un gran potencial para canalizar estos recursos hacia el sistema financiero, por ejemplo, a través de cuentas de trámite simplificado creadas recientemente para aquellos de ingresos más bajos o de menor grado de escolaridad, con el fin de garantizar formas más seguras y eficientes de almacenar los recursos de ahorro y canalizarlos de manera eficaz a actividades productivas.

4.3. La vivienda y el crédito hipotecario

La vivienda ha sido siempre catalogada como el activo real más importante para un hogar promedio en Colombia. En esta parte, se analiza la importancia de la vivienda frente a otros activos reales junto con los créditos hipotecarios asociados, por considerar que para muchos hogares la vivienda se constituye como su único componente de la riqueza y así la única garantía real para respaldar créditos con el sistema financiero formal²³.

La IEFIC muestra que la vivienda representó el 74 % del total de activos reales de los hogares en 2011, siendo este porcentaje 10 puntos porcentuales (pp) más alto que en 2010. A pesar de la mayor importancia de la vivienda dentro del total de activos para el segundo año, los créditos hipotecarios son menos importantes como porcentaje del total de créditos del hogar²⁴. Lo anterior puede estar asociado a una percepción de valoración de la vivienda relativa a otros activos del hogar (i.e. efecto precio).

La vivienda en el caso de las mujeres tiene mayor importancia en sus activos reales que en el caso de los hombres (85 % frente a 70 %), y consistentemente sus créditos hipotecarios también representan una mayor porción de sus créditos totales (95 % frente a 79 %). La razón de esto, es que los hombres tienen más negocios y más maquinaria y equipo en comparación a otros activos.

Basados en otras características poblacionales, se encontró que el peso de la vivienda en los activos reales aumenta con la edad, mientras que, no sorpresivamente, el rango de edad en el que el crédito hipotecario es más relevante dentro del total es entre 30 y 60 años. Como dato adicional, tener un negocio como parte de sus activos reales es más relevante cuando se tienen más de 60 años.

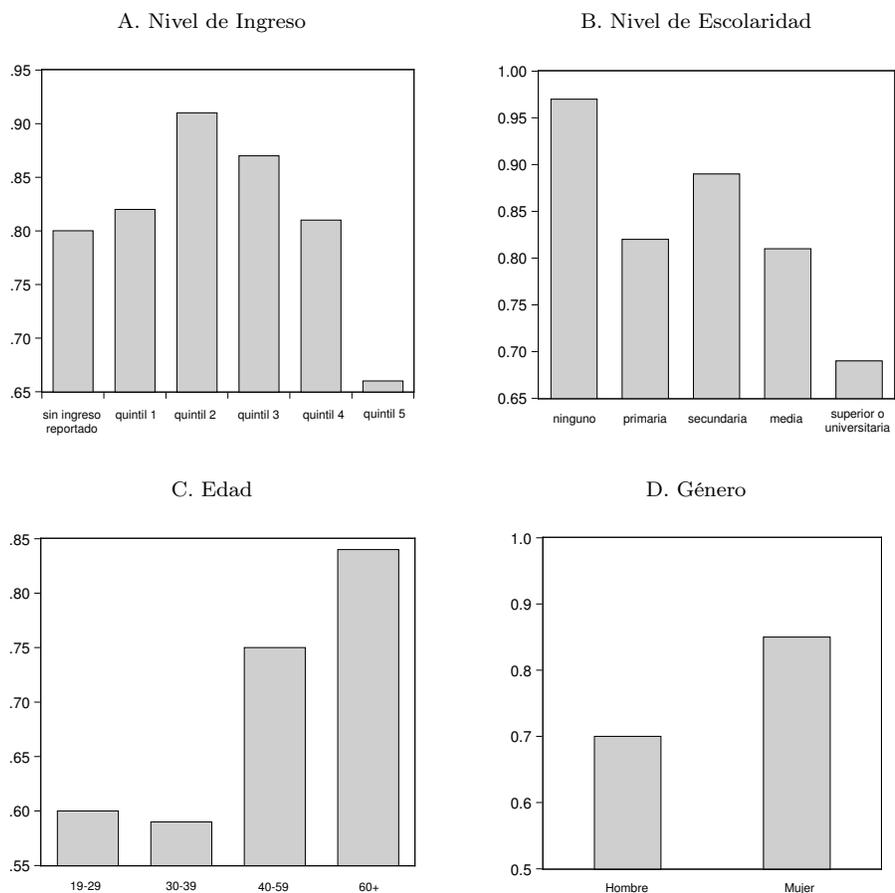
Por otra parte, a menor escolaridad, mayor importancia de la vivienda como porcentaje de los activos reales totales, debido a que la población con un mayor nivel educativo tiene otros activos que hacen a la vivienda menos importante dentro del total. Con respecto al nivel de ingresos, se encuentra que el peso de la vivienda incrementa inicialmente con el ingreso, pero a partir del quintil 3 empieza a disminuir significativamente. En adición, se encuentra que los negocios, como parte de los activos reales, son importantes para el quintil de ingreso más bajo y más alto de la población. No parece existir un

²³Como activos reales del hogar se incluye la vivienda, los vehículos, negocios del hogar, otro tipo de finca raíz, semovientes y maquinaria y equipo.

²⁴En los créditos del hogar se incluyen créditos hipotecarios, créditos adquiridos para la creación u operación de un negocio, créditos para la compra de finca raíz diferente a la vivienda (fincas, bodegas, lotes, etc.) y créditos para la compra de semovientes.

patrón claro entre el peso de la deuda hipotecaria como porcentaje del total y el ingreso, más allá de que son el quintil más alto y más bajo los que tienen los menores porcentajes (Gráfico 5).

GRÁFICO 5: Participación del Valor de la Vivienda en los Activos Reales



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

Esta característica que se identificó en la población bancarizada de Bogotá sobre la importancia de la vivienda en el total de activos también se hizo presente en los grupos focales del proyecto de capacidades financieras. En estos se identificó la importancia de la vivienda en la planeación a futuro que hacen los colombianos. Hay un consenso en la creencia de que aquel que planea a futuro es alguien que busca un techo para sí mismo y para su familia, y también un temor evidente a relacionarse con el sistema financiero por considerar que pueden perder su único activo en caso de incumplimiento.

En un tema más relacionado con la adquisición de información previa a una decisión financiera importante, se analizó la pregunta sobre el conocimiento de la condiciones del crédito hipotecario en el momento que fue adquirido: más del 85 % de los encuestados respondió que sí en 2010 y este porcentaje fue 91 % para 2011. Conocer las condiciones del crédito aumenta de manera importante con el nivel de escolaridad y el ingreso.

Las personas de los grupos focales parecían tener muy clara la importancia de buscar información apropiada y de fuentes serias antes de obtener productos financieros. Sin embargo, muchos de ellos coincidieron en que siempre se informan con amigos o conocidos, así que el conocimiento que se crea sobre dichos

productos muchas veces corresponde a creencias populares²⁵. Este es un rasgo muy marcado de las personas de mayor edad puesto que los jóvenes tienen una mayor capacidad y disponibilidad para el uso de internet como un canal para la búsqueda de información. Adicional a esto, existe la percepción de que la falta de información clara y de buena calidad es culpa de las mismas entidades financieras quienes prefieren desinformar o esconder la información que les conviene mantener en reserva, creencia que debe combatirse en pro de mejorar los niveles de inclusión financiera.

4.4. Créditos diferentes al hipotecario

En esta sección, se ha centrado el interés en los créditos obtenidos por los encuestados con entidades informales²⁶. El tema de acceso de la población a servicios formales tiene un objetivo claro de combatir la informalidad financiera en el país, debido a que ésta se ha constituido como un problema social que ataca principalmente a la población más vulnerable. Dicha vulnerabilidad se debe, entre otros factores, a menores ingresos, haciendo que los altos costos de las fuentes informales representen una carga mayor, y a la falta de información clara y precisa sobre los servicios formales, generando una creencia errada de menores costos de las fuentes informales y de la no existencia de garantías explícitas²⁷.

De acuerdo con la IEFIC, se encontró que los créditos informales, como porcentaje del total de créditos, pasaron de 19 % en 2010 a 15 % para 2011, por lo que el residuo, es decir los créditos formales, pasaron de 81 % a 85 % en el mismo periodo. Los hombres usan más los créditos informales que las mujeres²⁸, y dentro de esta categoría parece que acuden más a las casas comerciales y al gota a gota, mientras las mujeres recurren más a familiares y amigos²⁹.

El rango de edad más común en el que se usan créditos informales es entre 30 y 39 años, sin embargo, las casas comerciales y los gota a gota son más comunes entre los jóvenes y adultos mayores (i.e. mayores de 60 años), adicional al hecho de que estos grupos recurren menos a familiares y amigos. El porcentaje de créditos informales es mayor para los menores niveles de escolaridad, aunque el pico de uso de estos se encuentra para aquellas personas que han alcanzado como máximo la secundaria. Al interior de los informales no se identificó un patrón claro sobre el uso de casas comerciales y gota a gota que lo relacione con el nivel de escolaridad.

Similar a lo encontrado con el nivel de escolaridad, el uso de crédito informal disminuye con el ingreso, aunque cabe mencionar que la gran diferencia la hacen los dos quintiles más altos, con 12 % en promedio, mientras que para los primeros quintiles el uso es prácticamente homogéneo y cercano al 21 % (Gráfico 6). Por último, al discriminar los créditos informales no existe un patrón claro que relacione el uso de casas comerciales y el gota a gota con el nivel de ingreso.

El tema de productos financieros informales resultó de gran interés para los participantes de los grupos focales. Mucha gente describió a una persona financieramente incapaz como aquella que recurre a prestamistas informales, sin embargo, se acude a ellos por conveniencia pues se requieren menos trámites,

²⁵En las entrevistas a profundidad el 47 % de los encuestados afirmó que no busca información de distintas fuentes y que tampoco busca el mejor producto que se adapte a sus necesidades.

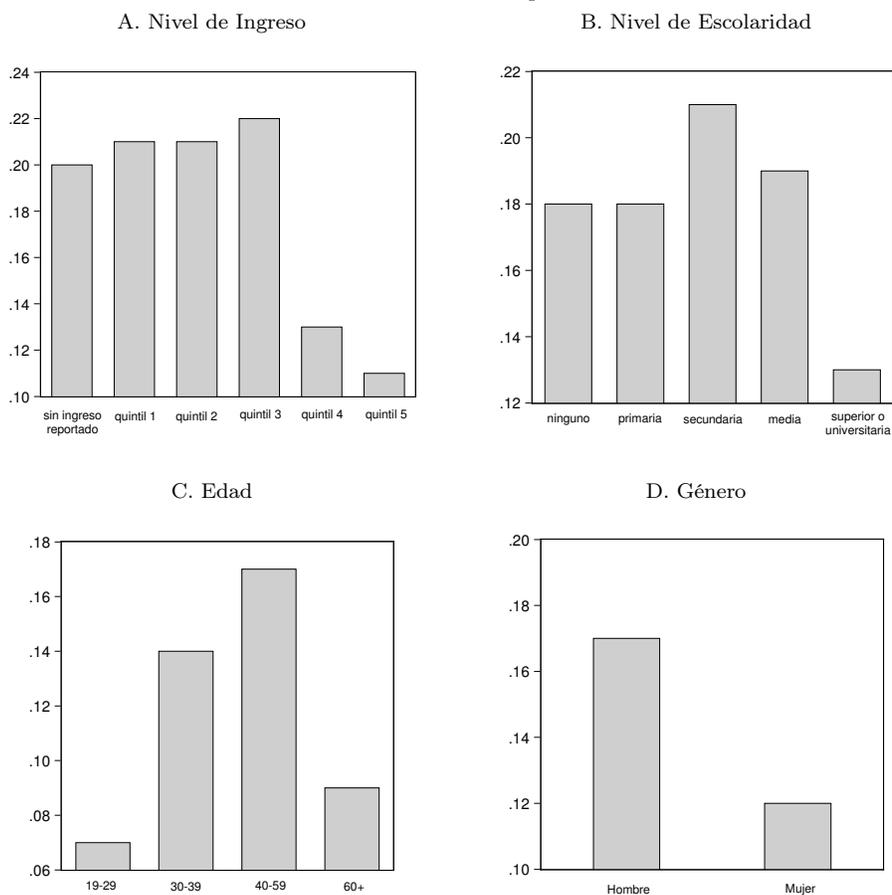
²⁶Los créditos en esta sección se refieren a los adquiridos de manera individual por cada miembro del hogar. Se clasifican como informales aquellos con casas comerciales, prestamistas o gota a gota, tienda de barrio y amigos y familiares; y como formales, las tarjetas de crédito, los de libre inversión, con cajas de compensación o cooperativas y los de educación.

²⁷Para una persona de estrato 1, un prestamista gota a gota cobra en promedio una tasa de 251 % anual y la casa de empeño una de 214 %. En contraste, un banco comercial otorga un crédito a una tasa de 25 % anual y una cooperativa a una de 21 %. Tomado de Econometría (2008).

²⁸17 % del saldo total, frente a un 12 % en el caso de las mujeres.

²⁹Dentro de las informales, para las mujeres solo el 7 % del saldo es con casas comerciales y prestamistas o gota a gota vs un 22 % en el caso de los hombres.

GRÁFICO 6: Créditos Informales Como Proporción del Total de la Deuda



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

son más ágiles, de montos bajos y a corto plazo. Este tema de gran relevancia arroja un claro indicativo de desinformación de la población que es imperativo atacar: muchas personas en los grupos focales coincidieron en afirmar que acuden a prestamistas informales porque cobran los intereses más bajos y son menos riesgosos en términos de la posibilidad de perder el colateral que respalda sus créditos.

4.5. Situación de endeudamiento

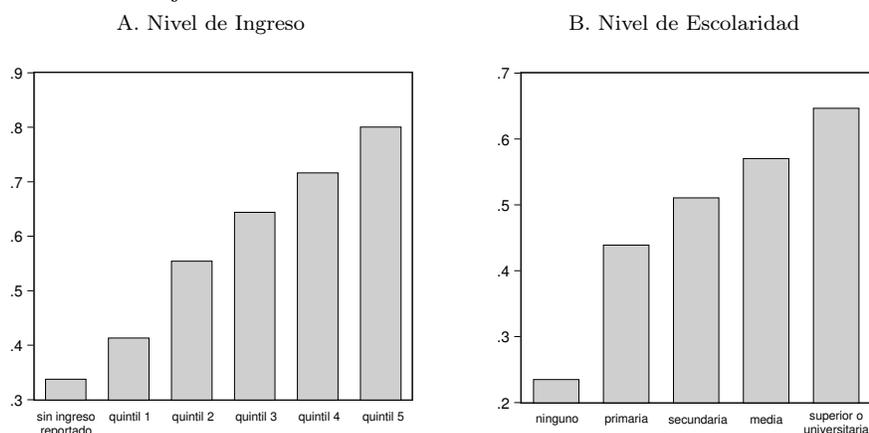
Se evaluó la situación de endeudamiento de manera global, teniendo en cuenta no solo la tenencia de créditos, sino también, la percepción sobre el nivel actual de endeudamiento y el estado de cumplimiento de los pagos. El porcentaje de hogares con deudas con el sistema financiero permaneció relativamente estable entre 2010 y 2011, al pasar de 53% a 54%, respectivamente, y estos porcentajes se incrementan con el nivel de ingreso y de escolaridad³⁰ (Gráfico 7). Importante mencionar que, a pesar de que el mayor porcentaje de encuestados, tanto en el grupo de ingreso más alto como en el de mayor grado de escolaridad, considera que sus deudas son inferiores a sus ingresos (38% y 27%, respectivamente), se

³⁰En 2011, el porcentaje de hogares con endeudamiento financiero en el quintil más alto de ingresos y en el mayor grado de escolaridad alcanzó 80% y 65%, respectivamente. En contraste, para el grupo del quintil más bajo de ingresos (i.e. quintil 1) y aquel de menor grado de escolaridad (i.e. ninguno) dichos porcentajes fueron 41% y 24%, respectivamente.

tiene que la segunda opción más común es que estas son superiores al ingreso. En efecto, el 20 % de los encuestados de mayor ingreso y el 18 % de aquellos con mayor escolaridad consideran que sus deudas son mayores que sus ingresos, lo que parece ser indicativo de una tendencia al sobreendeudamiento en estos dos grupos. Este último resultado es consistente con lo encontrado al analizar los indicadores de carga financiera y endeudamiento del Banco de la República³¹, en donde puede constatarse que el mayor crecimiento de éstos entre 2010 y 2011 se da para los hogares del quintil 5 de ingreso (Reporte de Estabilidad Financiera (2012)).

Cuando se caracteriza la muestra por género y edad se tiene que, a 2011, el porcentaje de hombres en la muestra que consideraba que sus gastos de deuda eran inferiores a sus ingresos alcanzaba un 23 %, mientras que para las mujeres este porcentaje era igual al 17 %. Por su parte, el porcentaje de encuestados que considera que sus deudas son superiores a sus ingresos no presenta diferencias por género, ubicándose alrededor del 18 % en ambos casos. Por edad, se tiene que el 24 % de las personas entre 30 y 59 años considera que sus deudas son inferiores a sus ingresos, mientras que las personas entre 19 y 29 años, y aquellos mayores de 60 reportaban unos porcentajes de 18 % y 15 %, respectivamente. Sin embargo, el grupo que presenta el mayor grado de sobreendeudamiento es aquel entre los 30-59 años (22 %), mientras que para jóvenes y personas mayores de 60 años, dicho porcentaje alcanza, en promedio, 12 %.

GRÁFICO 7: Porcentaje de Encuestados con Endeudamiento con el Sistema Financiero Formal



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

En un tema más de percepción, se indaga en la IEFIC sobre el nivel actual de endeudamiento financiero. En este caso se encontró que la mayoría de los hogares considera que el nivel actual es adecuado (50 % en 2011), seguido de aquellos que consideran que es alto (24,5 %). El anterior resultado no presenta diferencias significativas al caracterizar la muestra por ingresos, edad, escolaridad y género, con la única excepción dándose en las personas mayores de 60 años, para las cuales la segunda respuesta más común es que el nivel de endeudamiento es bajo.

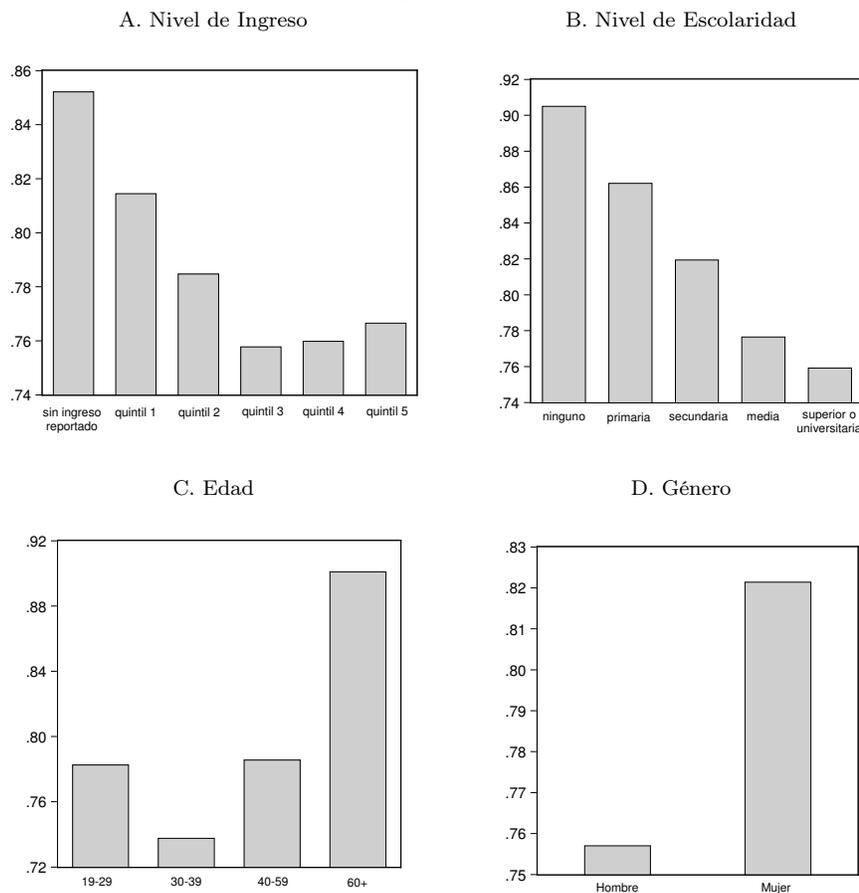
Con respecto al estado de las deudas, tanto de vivienda como otros créditos, se encuentra que, en general, los deudores están pagando al día o terminaron de pagar sus obligaciones. Estar atrasado, o no estar pagando, parece ser más común, aunque en proporciones bajas, en personas cuyo mayor grado de escolaridad es secundaria básica y aquellas en los quintiles de ingreso bajos cuando se trata de otros créditos

³¹El indicador de carga financiera se define como la razón entre el servicio de la deuda y el ingreso total, mientras que el de endeudamiento corresponde a la razón entre la deuda total y el ingreso anual total.

(negocio familiar, finca raíz y animales)³². No obstante, cuando el crédito es de vivienda, se encuentra que entre los quintiles 1 y 4 hay una proporción baja pero importante de personas que no están pagando o pagan con atraso (un 8 % en promedio para 2011). No existen diferencias significativas por género o edad.

El anterior resultado es consistente con el hecho de que la mayoría de los encuestados tiende a no entrar en morosidad (85 % en 2011). Sin embargo, aquellos que lo hacen, lo hacen más de una vez. En efecto, la segunda respuesta más común es entrar en morosidad entre 2 y 5 veces (7 % en 2011). Adicionalmente, es interesante que el porcentaje de encuestados que entra en morosidad entre 1 y 5 veces aumente con el ingreso, alcanzando una proporción cercana al 14 % para el último quintil. Asimismo, se encuentra que los deudores menos morosos están en el segmento sin ningún grado de escolaridad y en personas mayores de 60 años, siendo el rango entre 30 y 59 el de mayor proporción de veces en morosidad. Las mujeres son deudoras menos morosas que los hombres (Gráfico 8).

GRÁFICO 8: Porcentaje de Encuestados que no ha Estado en Morosidad en el Último Año



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

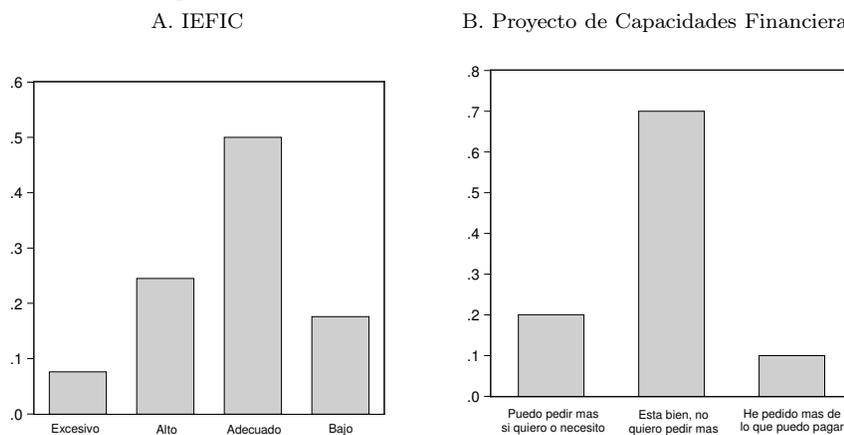
³²A manera de ejemplo, la proporción de personas con secundaria básica que estaba atrasada o no estaba pagando un crédito vigente para negocio familiar en 2011 era de 13 %, mientras que aquellas en el primer quintil de ingreso alcanzaban un porcentaje de 9 %. Por su parte, las demás categorías en cada uno de los grupos registraban, en promedio, una proporción cercana al 5 %, respectivamente.

Contrastando los anteriores resultados con lo recogido en los grupos focales, una posible explicación a los niveles relativamente bajos de hogares con participación en el crédito formal, especialmente en los quintiles de ingreso más bajos, parece estar asociado al consenso general que existe con respecto a la imagen del sistema financiero formal. Específicamente, los grupos focales evidencian la desconfianza que tienen los agentes frente a los bancos y los diversos prejuicios y valoraciones negativas sobre los mismos. Este fenómeno se acentúa para la población de mayor edad, particularmente en la zona rural, y están principalmente relacionadas con: i) demasiados requisitos que complican el acceso de las personas de bajos recursos y ii) se cree que los bancos roban a la gente porque les descuentan dinero en sus transacciones y no se les informa al respecto. A lo anterior se suma la creencia de que para hacer parte del sistema financiero formal se requiere tener un alto nivel de ingresos, y que en el caso de no pago las consecuencias son graves, desde líos judiciales hasta embargos.

Resulta relevante destacar el papel que ha cumplido la Superintendencia Financiera en el proceso de protección al consumidor, a través del nuevo Sistema de Atención al Consumidor Financiero, el cual reglamenta toda la información que las entidades deben proveer a los usuarios, en particular, el tema de los costos que se cobran por servicios financieros, así como la protección en términos de las cláusulas y prácticas abusivas. Anualmente los consumidores tendrán derecho a recibir un informe sobre los costos que debieron pagar por los productos financieros utilizados. El tema de difusión es muy importante, por lo que la Superintendencia está trabajando en el tema de publicidad, con el fin de que la información que llegue a los usuarios sea oportuna, clara y veraz.

Es interesante que el resultado de percepción sobre el nivel de endeudamiento también se presentara en las entrevistas a profundidad, donde el 70% de las personas expresó estar conforme con su situación actual con respecto a este tema. Sin embargo, al ser cuestionados sobre el deseo de disminuir el actual grado de endeudamiento, el 88% de los hogares concuerda en que sí le gustaría hacerlo, lo cual puede ser consecuencia de la percepción negativa que se tiene del endeudamiento, independiente del nivel del mismo (Gráfico 9). En efecto, durante los grupos focales se evidenció la tendencia de las personas a relacionar el estar endeudado con una persona sin capacidad financiera, resultado que es evidente al interior de todos los grupos considerados, con excepción de la clasificación por género; en particular, en algunos grupos focales el tema de género fue central, indicando que las mujeres administran mejor el dinero que los hombres, dado que tienen una menor tendencia a malgastarlo.

GRÁFICO 9: Percepción de los Encuestados Sobre su Nivel Actual de Endeudamiento

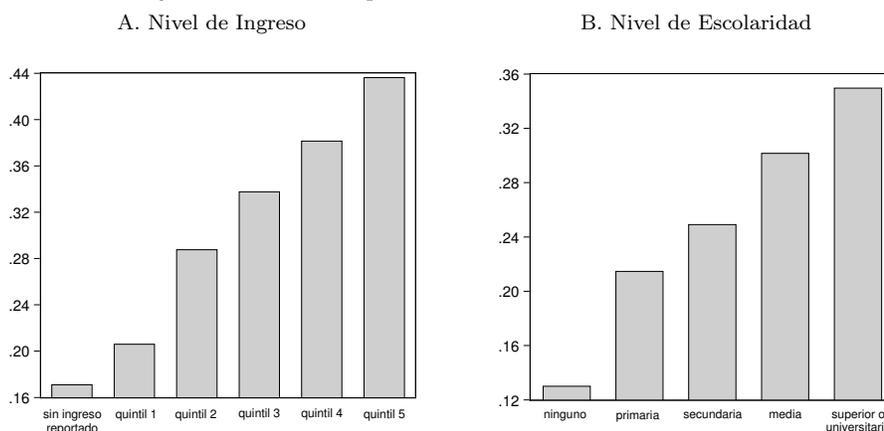


Fuente: IEFIC y Proyecto de Capacidades Financieras, cálculos de los autores.

4.6. Acceso al crédito

Se analizaron también las solicitudes de crédito y sus resultados, como una aproximación al tema de acceso al crédito. En este caso, se solicita más crédito a medida que aumenta el ingreso y el nivel de escolaridad (Gráfico 10). En efecto, el porcentaje de encuestados que ha solicitado al menos un crédito en el quintil de ingreso más alto alcanza 44 %, mientras que para aquellos en el mayor nivel de escolaridad es de 35 %; lo anterior contrasta con el promedio para el resto de categorías dentro de cada grupo, donde dichos porcentajes son 27 % y 26 %, respectivamente. Adicionalmente, cabe resaltar que entre las personas sin ingreso reportado y aquellas en el quintil de ingreso más bajo, cerca de un 80 % no ha solicitado un crédito en los últimos 2 años.

GRÁFICO 10: Porcentaje de Encuestados que ha Solicitado al Menos 1 Crédito en los Últimos 2 Años



Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

Al analizar el número de solicitudes de crédito rechazadas (al 23 % de la muestra en 2011 le rechazaron al menos una solicitud de crédito), se encuentra una menor proporción de rechazos en el nivel de escolaridad más alto, mientras que, a pesar de una leve tendencia a menores rechazos en los quintiles de ingreso 4 y 5, no parece haber una relación directa entre el número de rechazos y el nivel de ingreso de los solicitantes. Esto último podría deberse a un proceso de auto-exclusión de parte de personas de menores ingresos, en la medida en que consideren que su menor capacidad de pago les impedirá fondearse con el sistema financiero³³. Por edad, se tiene que las mayores solicitudes se dan entre los 30 y los 59 años, y que los rechazos son una función decreciente de la edad. Por género, se evidencia que los hombres solicitan más créditos y les son rechazados en mayor proporción que a las mujeres.

Por último, se encuentra que la razón principal para el rechazo de los créditos suele estar relacionada con la idoneidad de las garantías y los reportes en las centrales de riesgo (19 % y 17 % en 2011, respectivamente). No obstante, al interior de los grupos considerados se encuentran algunos resultados interesantes: en primer lugar, ingresos insuficientes es una de las razones principales para que una solicitud sea rechazada tanto en personas de menores ingresos (i.e. aquellas pertenecientes a las clasificaciones sin ingreso

³³En efecto, durante 2011 el 79 % de los encuestados en el menor quintil de ingreso y el 83 % de los encuestados sin ingreso reportado no ha solicitado un crédito en los últimos 2 años, mientras que dicho porcentaje para los demás quintiles de ingreso fue, en promedio, 64 %; sin embargo, al 75 % de aquellos encuestados en el menor quintil y sin ingreso reportado que sí solicitaron un crédito, no les fue rechazado, lo que parece corroborar que no es necesariamente un problema de oferta. Adicional a esto, en los grupos focales se identificó que la gente de la zona rural (los cuales son por lo general personas con menores ingresos) no accede al sistema financiero formal porque no hay bancos cerca, convirtiéndose el costo y tiempo de desplazamiento en las principales barreras al acceso para esta población.

reportado, quintil 1 y quintil 2)³⁴ como aquellas con el menor grado de escolaridad³⁵. Por otra parte, los reportes en las centrales de riesgo aparecen como la variable decisiva en el no otorgamiento del crédito en los grupos del quintil 3 y 4 de ingresos, mayor nivel de escolaridad y edades entre los 30 y los 59 años. Por último, es interesante que en el grupo de mayores ingresos, la principal razón para el no otorgamiento de un crédito esté asociada a un nivel de endeudamiento excesivo.

4.7. Alfabetismo financiero

Como se mencionó en la primera sección de este trabajo, la IEFIC tiene como principal propósito la medición de los niveles de endeudamiento, ahorro, gasto y carga financiera. No obstante, la encuesta también incluye un módulo de 10 preguntas enfocadas exclusivamente a medir el nivel de conocimiento en temas financieros (tasas de interés, inflación y mercado de capitales). Estas preguntas, desarrolladas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD por sus siglas en inglés), tienen como propósito, no solo medir los niveles actuales de alfabetismo financiero, sino permitir describir dichos niveles en términos de grupos socioeconómicos, para así poder identificar las necesidades y los vacíos actuales.

Es importante recalcar que si bien el alfabetismo financiero es un concepto menos amplio que el de capacidad financiera, es indiscutible su papel como uno de los pilares sobre los que se construye esta última. Lo anterior es especialmente relevante en la medida en que el conocimiento sobre temas financieros debe facilitar el uso de los servicios y herramientas brindados por el sistema, mejorando así la toma de decisiones de los agentes.

Al analizar los resultados de las preguntas de educación financiera para los años 2010 y 2011, se encontraron algunos resultados generales, independientemente de la categorización por ingreso, escolaridad, género y edad. A saber, se tiene que las personas poseen, en promedio, un mayor entendimiento de temas de inflación y tasas de interés que de temas relacionados con el mercado de capitales (específicamente acciones y bonos)³⁶. Adicionalmente, se tiene que la pregunta en que se obtienen los peores resultados es aquella relacionada con la relación entre el precio de un bono y la tasa de interés, donde en promedio, solo cerca del 10 % de los encuestados responde de manera correcta.

Al categorizar la muestra en los grupos contruidos, también se evidencian resultados interesantes. Por una parte, se encuentra que al categorizar la muestra por edad, las personas de más de 60 años son las que presentan el menor porcentaje de respuestas correctas, mientras que entre los 30 y los 39 años están los mayores puntajes de la muestra. Adicionalmente, por género se encuentra que los hombres tienen mayor porcentaje de respuestas correctas que las mujeres. Se evidencia además, la existencia de una relación positiva entre el ingreso y el nivel de alfabetismo financiero; sin embargo, el grupo de encuestados sin ingreso no obtiene los peores puntajes, e incluso presenta porcentajes altos en preguntas relacionadas con inflación y tasas de interés. Lo anterior puede deberse a que en este grupo exista una alta proporción de personas jóvenes con estatus de estudiantes. En efecto, se tiene que el alfabetismo financiero está directamente relacionado con el grado de escolaridad (Gráfico 11).

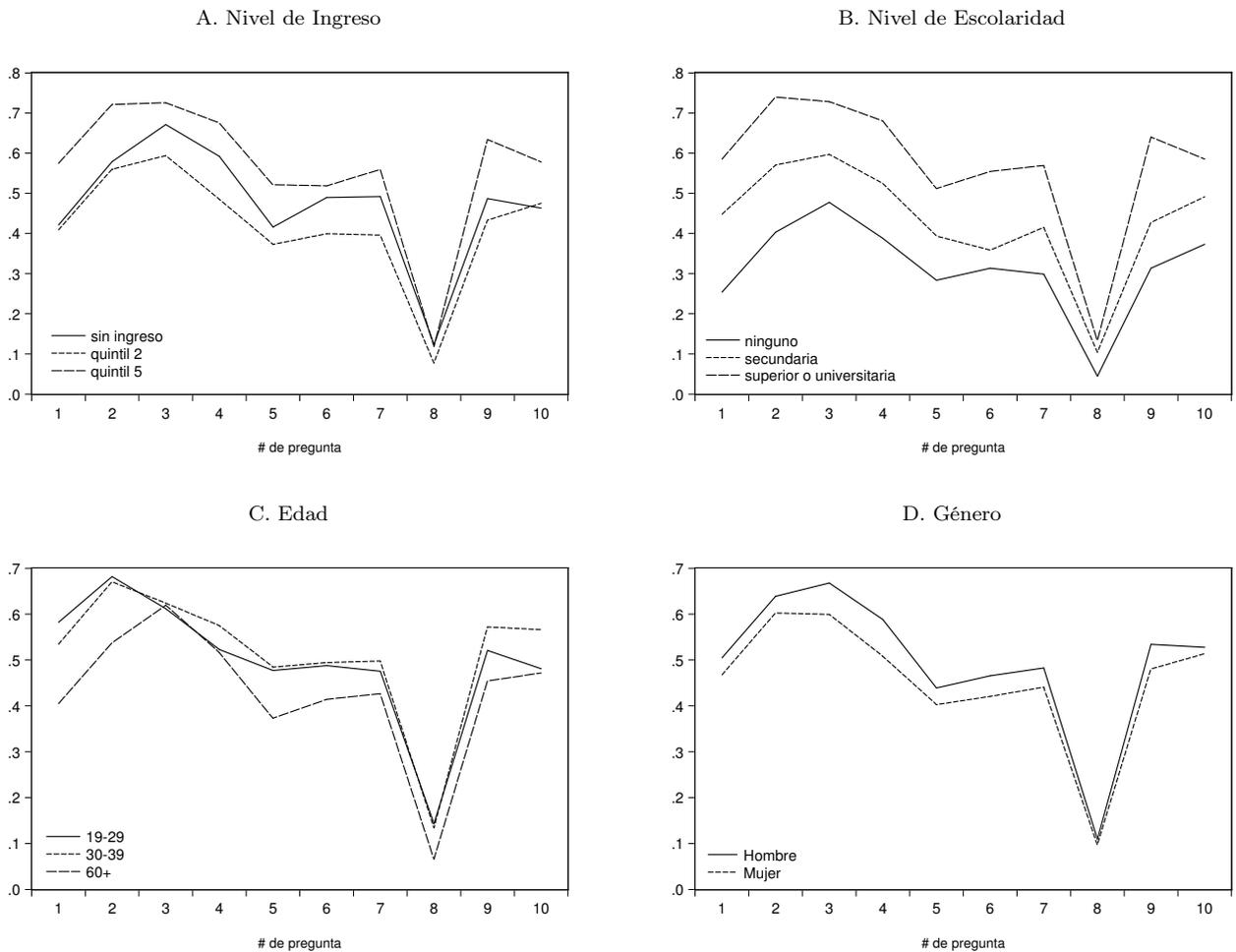
³⁴Cabe mencionar que entre las personas pertenecientes al quintil 1 de ingreso, la situación laboral actual fue mencionada como una razón importante para el rechazo de una solicitud de crédito (17 % en 2011). Lo anterior podría considerarse como otra manera de alegar insuficiencia de ingresos de parte de los establecimientos de crédito.

³⁵Este resultado parece reforzar la idea anterior con respecto a la posibilidad de que las personas de menores ingresos se auto-excluyan del mercado de crédito, al percibir que su nivel de ingresos constituye una restricción natural al acceso.

³⁶En 2011, el porcentaje promedio de respuestas correctas en las preguntas relacionadas con tasas de interés e inflación alcanzó 54 %, mientras que para aquellas vinculadas con el mercado de capitales éste registró 41 %.

Este último resultado corrobora algo expresado de manera sistemática por los participantes de los grupos focales. Para la gente, el conocimiento sobre servicios financieros debería estar ligado al nivel educativo; sin embargo, las capacidades financieras consisten de actitud y personalidad, principalmente, y de habilidad en segundo lugar, la cual está relacionada con la experiencia. En este sentido, y como se resaltó en algunos trabajos mencionados en la experiencia internacional, esfuerzos encaminados en llevar el aprendizaje sobre temas financieros a las aulas deberían estar acompañados de programas orientados a traducir dicho conocimiento en comportamientos adecuados en términos de manejo del dinero, planeación a futuro, y búsqueda de información, entre otros.

GRÁFICO 11: Porcentaje de Respuestas Correctas, por Pregunta*



*Las preguntas 1, 2 y 3 están asociadas a tasas de interés, la 4 y 5 a inflación y las preguntas 6-10 al mercado de capitales. La pregunta 8 es específicamente sobre la relación entre la tasa de interés y el precio de un bono.

Fuente: IEFIC, cálculos de los autores.

5. Comentarios Finales

El tema de inclusión financiera se ha vuelto cada vez más relevante en la agenda pública del país, y con esto el diseño de iniciativas privadas y públicas para fomentarla. El presente documento está fundamentado en la tesis de que para hacer estas políticas más eficientes y eficaces, se debe contar con buenas mediciones de las capacidades financieras de la población, entendidas éstas no solo como alfabetismo financiero, sino en un sentido más amplio, que abarca también el tema de actitudes y comportamientos en lo que tiene que ver con manejo del dinero, planificación a futuro, provisión para eventos esperados e inesperados, escogencia de productos, búsqueda de información, entre otros.

A lo largo de este documento se han presentado los principales resultados de dos proyectos ligados a este tema: la encuesta de carga y educación financiera de los hogares (IEFIC) y el proyecto de capacidades financieras. A manera de comentario final, resulta relevante la identificación de las características de una persona financieramente capaz, así como los principales grupos de la población que se consideran pueden estar más rezagados en este aspecto, dado que estos deberían constituirse como la base sobre la cual se diseñen y apliquen las políticas públicas de inclusión financiera.

Es importante recalcar que varios de los resultados encontrados en este trabajo se asimilan a aquellos resaltados en la literatura. En Colombia, al igual que en el Reino Unido e Irlanda, las cuentas de ahorro constituyen el producto financiero más importante para la población, mientras que el ahorro a largo plazo (i.e. pensiones) es bajo en todos los casos (O'Donnell (2009)). En adición, se tiene que al igual que en el caso de Estados Unidos, la mayoría de las personas en Colombia no planifica para eventos inesperados, lo que las hace más sensibles a posibles choques económicos (Lusardi (2011)). También se encuentra que personas con menor grado de alfabetismo financiero tienden a participar menos en el mercado de capitales (Van Rooij et al. (2011)), lo que en el caso colombiano está asociado a que los menores niveles de alfabetismo se dan en el grupo de menores ingresos y escolaridad. No obstante, también se resalta que nuestros resultados parecen confirmar lo expresado por Fessler et al. (2007), donde se afirma que no existe una relación evidente entre comportamiento financiero y escolaridad (o alfabetismo financiero). Esto en la medida en que encontramos que personas de alto nivel de escolaridad e ingreso también presentan comportamientos típicamente asociados con incapacidad, como es la tendencia al sobre-endeudamiento.

Como aspectos generales describiendo las capacidades financieras de la población colombiana, se destaca en primera medida, una percepción común de que los ingresos no son suficientes para cubrir gastos esenciales. Como consecuencia de esto, la gente debe buscar la manera de cubrir dicha diferencia, y se encuentra que la mayoría la cubre con endeudamiento. Aún más interesante resulta el hecho de que esta práctica también es generalizada para las personas con los más altos niveles de escolaridad e ingreso, a pesar de que son estas las que deberían tener un mejor conocimiento de las consecuencias negativas de la misma. El ahorro, que podría considerarse una alternativa relacionada con una persona financieramente capaz, queda relegado a un segundo (y para algunos grupos inclusive tercer) plano como estrategia para cubrir los faltantes, y parece ser más común en personas con altos niveles de escolaridad e ingreso.

En cuanto a ahorro e inversión, se observa en los colombianos una tendencia a ahorrar con productos financieros muy básicos, como la cuenta de ahorro, y en consecuencia, el ahorro (o inversión) de mediano y largo plazo es prácticamente inexistente. No obstante, es importante anotar que existe una percepción positiva sobre la importancia del ahorro en los colombianos, la cual no se traduce necesariamente en mayores recursos hacia el sistema financiero y el mercado de capitales, como consecuencia de la falta de decisión debido a la desconfianza y desinformación con respecto a los costos y beneficios de los productos formales. Por tanto, se considera que existe un gran potencial para incrementar la inclusión vía la inter-

mediación de recursos de ahorro, pero la efectividad de estas iniciativas va a depender, de manera crucial, del diseño de productos acordes a las necesidades de los diferentes grupos poblacionales por parte de las entidades.

Por otra parte, se encuentra que la proporción de personas que solicita información sobre los créditos hipotecarios es bastante alta, lo que parece estar ligado al gran peso de la vivienda dentro de los activos (y la riqueza) de los colombianos. Sin embargo, a pesar de que parecen informarse antes de tomar decisiones financieras, su fuente más común son la familia y los amigos, lo que alimenta la formación de creencias populares que generalmente se alejan de la verdadera información. Por tanto, la difusión de la misma por parte de las instituciones financieras y de los organismos de control es fundamental para contar con una población mejor informada y con mayor confianza en los servicios formales.

El análisis de endeudamiento con el sector formal revela ciertas similitudes con el tema de ahorro/inversión en instrumentos de mediano y largo plazo. Específicamente, se encuentra que una baja proporción de los encuestados accede al sistema financiero formal, aunque en el caso del crédito se tiene que dicha participación es creciente en el nivel de escolaridad y de ingreso. Lo anterior se ha interpretado en este documento como un tema de auto-exclusión de algunos grupos de la población, relacionado nuevamente con la percepción negativa que se tiene del sistema financiero y con la desinformación sobre los costos asociados al mismo. Más preocupante aún es el hecho de que aquellas personas que no se endeudan en el sector formal sí se endeudan con fuentes informales. En particular, encontramos que éste tipo de endeudamiento está más relacionado con personas en los menores niveles de escolaridad, menores ingresos, entre los 30 y los 39 años y con los hombres. La informalidad financiera es un fenómeno de gran tamaño en nuestro país que debe combatirse para proteger a la población que carece de información veraz sobre los servicios financieros formales, y que en muchos casos parece ser la más vulnerable debido a sus características demográficas.

Cuando se analizaron los rechazos de las solicitudes de crédito en el sistema financiero formal, se encontró que estos disminuyen a medida que aumenta el nivel de escolaridad, el ingreso (principalmente en los quintiles 4 y 5) y la edad. Las razones con que se argumentan los rechazos están asociadas a ingresos insuficientes, justamente para aquellos grupos de la población de menores ingresos y baja escolaridad, y sobre-endeudamiento para el caso de los de mayor nivel de ingreso.

Como dato interesante, se quiere también rescatar la posible percepción errada del endeudamiento por parte de los colombianos: las personas en este país tienden a creer que el endeudamiento es malo *per se* y que aquel que accede a deuda es incapaz financieramente. Esto puede tener consecuencias buenas y malas; por un lado, el componente negativo está asociado con que la gente no accede al crédito del sistema financiero formal aún estando en capacidad de asumir dicha deuda, y por el otro, que los colombianos son en general "muy buena paga", seguramente motivados por la connotación negativa que le dan a la deuda. Sin embargo, vale la pena resaltar que aquel que deja de pagar una vez generalmente lo vuelve a hacer, siendo los de mayores ingresos los que incumplen el mayor número de veces. Así, es importante tener en cuenta que, conjuntamente con la idea de la necesidad de crear una cultura en torno al ahorro, deberían existir campañas en pro del uso adecuado de la deuda.

El incremento en la participación de la población en el sistema financiero formal dependerá del correcto diseño de los programas de educación financiera que se adelantan en el país; no obstante, el mensaje que se quiere dejar en este documento es que no se trata solo de mayor participación en el sistema financiero formal, sino de una mejora global en las capacidades financieras, las cuales están relacionadas también con otro tipo de aspectos. De esta manera, el impacto de los programas también estará determinado por

su capacidad para influenciar un cambio de actitudes y comportamientos en las personas con respecto al manejo de su dinero, la planificación y la escogencia y uso correcto de productos financieros. Prueba de esto es que personas de altos ingresos o alta escolaridad, que se caracterizan por altos niveles de alfabetismo financiero, también presentaron patrones típicos de una persona que es financieramente incapaz, como lo es la tendencia a sobreendeudarse. En ese sentido, es importante enfatizar que las políticas encaminadas a promover un mayor grado de capacidades financieras en la población no pueden estar dirigidas, exclusivamente, a proporcionar mayores conocimientos en temas financieros, sino al fomento de comportamientos adecuados que efectivamente mejoren la calidad de vida de las personas.

Los anteriores resultados son interesantes por varios motivos. En primer lugar, al no contar en este momento con una medida directa de capacidad financiera, las relaciones aquí encontradas que se asemejan a lo encontrado en otros trabajos empíricos, nos permiten tener una aproximación al tema de capacidades financieras de la población colombiana. En segunda medida, la identificación de patrones comunes en los segmentos más vulnerables en términos de capacidad financiera, implica que existen posibles beneficios a explotar en el desarrollo de políticas públicas y programas de fomento a nivel nacional e internacional.

A futuro, la Encuesta de Capacidades Financieras que se está desarrollando permitirá contar con información sobre las deficiencias de la población en temas relacionados con planificación, ahorro, inversión, productos financieros, búsqueda de información, entre otros, así como con la identificación de los grupos poblacionales sobre los cuales se deben enfocar las políticas de fomento en dichos temas. Adicional a esto, poder comparar los niveles de capacidades financieras de los colombianos con los de otros países emergentes, se constituye en la base sobre la cual compartir experiencias que ayuden al diseño de mejores políticas. El ideal, por supuesto, será continuar implementando la encuesta de tal manera que se cuente con una medición continua de las capacidades financieras del país. En cuanto a la IEFIC, la cual ya cuenta con dicha característica de continuidad en el tiempo, se espera poder enriquecer el análisis con otros módulos de la GEIH, por ejemplo, aquel relacionado con el empleo, con el fin de determinar si existe una relación entre capacidades financieras e informalidad laboral en Colombia.

Referencias

- Ameriks, J., Caplin, A. & Leahy, J. (2003), 'Wealth accumulation and the propensity to plan', *Quarterly Journal of Economics* **68**, 1007–1047.
- Atkinson, A. (2005), 'Introducing financial capability skills: A pilot study with fairbridge west, bristol', *Personal Finance Research Center* .
- Atkinson, A., McKay, S., Kempson, E. & Collard, S. (2006), 'Levels of financial capability in the uk: Results of a baseline survey', *Consumer Research* (47).
- Campbell, J. (2006), 'Household finance', *Journal of Finance* **61**, 1553–1604.
- De Meza, D., Irlenbusch, B. & Reyniers, D. (2008), 'Financial capability: A behavioral economics perspective', *Consumer Research* (69).
- Dixon, M. (2008), 'Rethinking financial capability: Lessons from economic psychology and behavioural finance', *Institute for Public Policy Research, London* .
- Fessler, P., Schürz, M., Wagner, K. & Weber, B. (2007), 'Financial capability of austrian households', *Monetary Policy & the Economy* (Q3/07).
- Financial Regulator of Ireland (2008), Preliminary report on financial capability in ireland, Technical report.
- Financial Regulator of Ireland (2009a), Financial capability in ireland: An overview, Technical report.
- Financial Regulator of Ireland (2009b), Financial capability in ireland - questionnaire, Technical report.
- Frade, C. & Lopes, C. (2006), 'The fable of the grasshopper and the ant or a short story about the psychological determinants of consumer financial profiles', *En Consumer Financial Capability: Empowering European Consumers* .
- Gutierrez, J., Capera, D. & Estrada, D. (2011), 'Un análisis del endeudamiento de los hogares', *Temas de Estabilidad Financiera* (61).
- Kahneman, D. & Tversky, M. (1979), 'Prospect theory: An analysis of decision under risk', *Econometrica* **47**(2), 263–292.
- Kempson, E., Collar, S. & Moore, N. (2005), 'Measuring financial capability: An exploratory study', *Consumer Research* (37).
- Landvogt, K. (2008), 'Money, dignity and inclusion: The role of financial capability', *Research Report* .
- Leskinen, J. & Raijas, A. (2006), 'Consumer financial capability - a life cycle approach', *En Consumer Financial Capability: Empowering European Consumers* .
- Lusardi, A. (1999), 'Information, expectations, and savings for retirement', *En Henry Aaron (ed.), Behavioral Dimensions of Retirement Economics* pp. 81–115.

- Lusardi, A. (2009), 'U.s. household savings behavior: The role of financial literacy, information and financial education programs', *C. Foote, L Goette, and S. Meier (eds), Policymaking Insights from Behavioral Economics* .
- Lusardi, A. (2010), 'Financial capability in the united states: Consumer decision-making and the role of social security'.
- Lusardi, A. (2011), 'Americans' financial capability', *NBER* (17103).
- Lusardi, A. & Beeler, J. (2007), 'Saving between cohorts: The role of planning', *B. Madrian, O. Mitchell, and B. Soldo (eds.), Redefining Retirement: How Will Boomers Fare?* pp. 271–295.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. (2006), 'Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing', *MRRC* (2006-144).
- Lusardi, A. & Mitchell, O. (2007), 'Baby boomer retirement security: The role of planning, financial literacy, and housing wealth', *Journal of Monetary Economics* (54), 205–224.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. (2008), 'Planning and financial literacy: How do women fare?', *American Economic Review* **98**(2), 413–417.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. (2009), 'How ordinary consumers make complex economic decisions: Financial literacy and retirement readiness', *NBER* (15350).
- Lusardi, A. & Tufano, P. (2009), 'Debt literacy, financial experiences and overindebtedness', *NBER* (14808).
- Moore, D. (2003), 'Survey of financial literacy in washington state: Knowledge, behavior, attitudes, and experiences', (03-39).
- Nicolini, G. (2006), 'A regulatory perspective on consumer financial capability', *Consumer Financial Capability: Empowering European Consumers* .
- O'Donell, N. (2009), 'Consumer financial capability: A comparison of the uk and ireland', (4/RT/09).
- O'Donell, N. & Keeney, M. (2009), 'Financial capability: New evidence for ireland', (1/RT/09).
- Reporte de Estabilidad Financiera (2012).
- Reporte de Inclusión Financiera (2012).
- Stango, V. & Zinman, J. (2009), 'Exponential growth bias and household finance', *Journal of Finance* (64), 2807–2849.
- Van Rooij, M., Lusardi, A. & Alessie, R. (2011), 'Financial literacy and stock market participation', *Forthcoming Journal of Financial Economics* .