

**CONOCIMIENTOS Y
COMPORTAMIENTOS
FINANCIEROS DE LA
POBLACIÓN
PARAGUAYA Y
PRINCIPALES
BARRERAS A LA
INCLUSIÓN
FINANCIERA**

**María José Roa
Alejandra Villegas**

Contenido

1. Introducción	4
2. Revisión de Literatura	7
2.1 Decisiones Financieras de los Hogares.....	7
2.2 Barreras a la Inclusión Financiera	9
3. Descripción de las bases de datos	11
4. Estadísticas descriptivas	14
4.1 Ahorro	14
4.2 Crédito	18
4.3 Uso de instrumentos financieros electrónicos	23
4.4 Vulnerabilidad financiera.....	26
4.5 Barreras a la inclusión financiera.....	28
5. Análisis de la inclusión y de la vulnerabilidad financiera	32
5.1 Resultados	32
6. Análisis de las barreras a la inclusión financiera	36
6.1 Resultados	37
7. Principales Resultados y Directrices de Política Publica	39
Educación Financiera.....	40
Inclusión Financiera y Vulnerabilidades Socioeconómicas	43
Brechas de Género	46
Vulnerabilidad Financiera.....	49
Barreras a la Inclusión Financiera para el Ahorro	50
Referencias	54
Anexos	56
Anexo 1: Indicadores contruidos a partid de la EMCF	56
Anexo 2: Metodología para el análisis de la inclusión y de la vulnerabilidad financiera	60
Anexo 3: Metodología para el análisis de las barreras a la inclusión financiera	62

Tablas

Tabla 1: Indicadores de inclusión y vulnerabilidad financiera contruidos a partir de las preguntas de la EMCF	12
Tabla 2: Resultados de las estimaciones para los índices de inclusión y vulnerabilidad financiera	34
Tabla 3: Resultados de las estimaciones PROBIT para las barreras a la inclusión financiera	38

Ilustraciones

Ilustración 1: Tenencia y uso de instrumentos de ahorro, por características individuales..	15
Ilustración 2: Tenencia de seguros, por género	18
Ilustración 3: Uso de instrumentos de crédito, por características individuales.....	20
Ilustración 4: Comportamientos respecto al dinero y al endeudamiento, por género	22
Ilustración 5: Uso de instrumentos financieros electrónicos, por características individuales	23
Ilustración 6: Uso de instrumentos financieros electrónicos, por grupo etario	24
Ilustración 7: Cuentas en instituciones financieras formales e instrumentos financieros electrónicos, por grupo etario	25
Ilustración 8: Uso instrumentos financieros electrónicos, por tipo de instrumento y género	25
Ilustración 9: Vulnerabilidad financiera, por características individuales	27
Ilustración 10: Vulnerabilidad financiera, por componentes y género.....	28
Ilustración 11: Barreras autorreportadas para la tenencia de cuentas formales, por año.....	29
Ilustración 12: Barreras autorreportadas para la tenencia de cuentas formales, por características sociodemográficas y año.....	30

Evaluaciones cuantitativas de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera de Paraguay 2014-2018

Conocimientos y Comportamientos Financieros de la Población Paraguaya y Principales Barreras a la Inclusión Financiera

1. Introducción

Como han mostrado varios estudios, la inclusión financiera tiene un gran potencial para mejorar la vida de los individuos, disminuir la pobreza, fomentar el empoderamiento, el bienestar y felicidad subjetiva, la salud y la vulnerabilidad financieras, y reducir las brechas socioeconómicas en los grupos más vulnerables. A nivel macro, una mayor participación de los agentes económicos en el mercado financiero formal tiene efectos beneficiosos y permanentes sobre el crecimiento, la desigualdad, y la estabilidad financiera, siempre que se cuente con una regulación prudencial y de protección al usuario financiero, así como programas de educación financiera para la población (Di Giannatale y Roa, 2019). Por su lado, la inclusión financiera es un mecanismo que ayuda al cumplimiento de siete de los Objetivos de Desarrollo Sostenible: fin de la pobreza (1); hambre cero (2); salud y bienestar (3); igualdad de género (5); trabajo decente y crecimiento económico (8); industria, innovación e infraestructura (9); reducción de las desigualdades (10). Según la Organización de las Naciones Unidas, esto se logra en la medida que la inclusión financiera promueve el formalizar las economías, potenciar oportunidades de negocio, facilitar pagos, transferencias monetarias y puede ayudar a dar solución a los problemas más apremiantes de la humanidad.

Por todo lo anterior, en las últimas décadas se han llevado a cabo un gran número de iniciativas para promover la inclusión financiera, a cargo de un amplio número de actores públicos y privados. Estas iniciativas han pasado a ser parte de la agenda de gobiernos, y comienzan incluso a institucionalizarse. En concreto, en América Latina y el Caribe, un número cada vez mayor de países han establecido o están estableciendo compromisos con objetivos y estrategias de inclusión financiera como parte de sus acciones enfocadas a la reducción de la pobreza, y a promover la estabilidad y el crecimiento económico,

principalmente. Cada vez más, estos compromisos han sido forjados en políticas públicas de carácter nacional, conocidas como “Estrategias Nacionales” (OECD y CAF, 2020).

En 2014 el Gobierno Nacional de Paraguay formuló la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), donde se describen los lineamientos estratégicos nacionales sobre la inclusión financiera. Los objetivos de la ENIF fueron reducir la pobreza y la desigualdad, e impulsar el crecimiento económico. Como toda política pública que busca cumplir con los objetivos planteados, esta debe ser basada en la evidencia y el diagnóstico iniciales de inclusión financiera. El reciente estudio de la OECD y CAF (2020) señala como un elemento clave para el éxito de las estrategias nacionales el desarrollo de estudios de líneas de base. Esta información inicial permite, mediante el desarrollo de indicadores de las distintas dimensiones de la inclusión financiera, un conocimiento de las necesidades, retos y oportunidades de la población en materia de inclusión financiera, así como las brechas que deben ser priorizadas. Asimismo, la evidencia inicial, junto con levantamientos de líneas de base posteriores, pueden utilizarse para monitorear y evaluar el éxito de los programas y si las metas establecidas fueron alcanzadas.

Paraguay es uno de los países de la región, junto con México y Perú, que destaca en la realización de esfuerzos para el desarrollo de estudios de línea de base, que complementen los datos de oferta obtenidos por las instituciones financieras. En línea con las directrices señaladas por los organismos internacionales, para el diseño y la creación de su ENIF 2014, con el apoyo técnico del banco mundial bajo la Iniciativa FIRST, se llevó a cabo un análisis técnico de demanda, basado en los datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (EIF), que midió el comportamiento financiero de los adultos en Paraguay. Siguiendo las directrices internacionales, estos datos fueron usados para identificar poblaciones prioritarias, fijar metas de inclusión financiera a nivel nacional, y diseñar reformas e intervenciones para promover la inclusión financiera.

La encuesta se basó en la metodología de medición de inclusión financiera del Global Findex del Banco Mundial, adaptada en la realidad del contexto paraguayo. El análisis por el lado de la demanda fue complementado con los análisis técnicos con datos del lado de la oferta; en particular con información sobre la disponibilidad y calidad de productos financieros (ahorros, créditos, pagos y seguros) y los proveedores de servicios financieros. Asimismo, se

realizaron análisis técnicos de la regulación del sistema financiero, de la educación financiera y de la protección al usuario financiero. Cabe destacar que gran parte de las estrategias de la región usan en sus diagnósticos únicamente datos de la oferta sobre el acceso a productos financieros, proporcionados por las instituciones financieras. En ese sentido, el caso de Paraguay es notable por la multidimensionalidad y riqueza de la información utilizada para el diseño de la estrategia.

Desde los análisis técnicos para el diseño e implementación de la ENIF 2014, se han llevado a cabo dos iniciativas para recolectar datos del lado de la demanda en este país. En concreto, en 2017 se aplicó una encuesta de capacidades financieras, coordinada por CAF- Banco de Desarrollo de América Latina¹. La riqueza de esta encuesta es considerable, en la medida que además de información sobre uso y tenencia de productos financieros, proporciona información detallada sobre las decisiones, comportamientos, actitudes y conocimientos financieros de los hogares paraguayos, así como de su salud y vulnerabilidad financieras. A la fecha no se había realizado un análisis de esta información y dimensiones, las cuales determinan la calidad de la inclusión financiera. La encuesta también permite segmentar a la población para identificar necesidades y medidas específicas de cada grupo. Por otro lado, se llevó un tercer levantamiento con la metodología del Global Findex en 2017, la cual permite identificar las principales barreras a la inclusión financiera y dar seguimiento de los alcances logrados comparando con los levantamientos previos de esta encuesta.

Un análisis profundo y riguroso de esta información de demanda es esencial para definir metas, evaluar el camino recorrido y sentar las bases para los componentes sucesivos de la ENIF. En ese sentido, se pretende dar continuidad a la ENIF y por ello se ha empezado a trabajar sobre el diseño de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2019 – 2023. Un primer paso es evaluar las intervenciones realizadas, de tal forma que se obtengan datos e información que permitan conocer el panorama y la evolución de la inclusión financiera, y valorar los éxitos y fracasos, así como lecciones aprendidas que definan los pasos siguientes.

Este primer documento pretende ser un diagnóstico, basado en un análisis riguroso de la información más reciente, desde el lado de la demanda. En concreto a partir de la encuesta

¹ La metodología de la encuesta tomo como base el toolkit para la medición de capacidades financieras proporcionado por la OECD (2015).

de capacidades financieras, nuestro objetivo es explicar las decisiones y comportamientos financieros de los hogares en Paraguay, a partir de variables sociodemográficas (género, edad, ingreso, educación, etc.), características cognitivas (habilidades numéricas), características no cognitivas o rasgos de personalidad, y los conocimientos financieros. La elección de estas variables no es baladí, y está basada en rigurosos estudios académicos que muestran la relevancia de las mismas a la hora de explicar los comportamientos y decisiones financieras de las personas. Algunos de los estudios son resumidos en la siguiente sección para contextualizar y desarrollar el marco conceptual del nuestro análisis empírico. Además de lo anterior, a partir de la encuesta del Global Findex, estudiamos la relevancia de las distintas barreras que limitan la inclusión financiera por segmentos de población y la evolución de estas en el tiempo. La existencia de varios levantamientos de esta encuesta permite no solo medir qué barreras son más relevantes para cada tipo de población, sino cómo han evolucionado las mismas a tenor de las distintas intervenciones llevadas a cabo en Paraguay para fomentar la inclusión financiera en la última década.

El presente documento se estructura de la siguiente manera. En la segunda sección se discuten los principales trabajos que han analizado las decisiones y comportamientos financieros de los hogares y sus principales determinantes, y se define el marco conceptual del estudio. En la tercera sección se describen las bases de datos utilizadas y los principales indicadores construidos. En la cuarta sección se presenta el análisis de estadísticas descriptivas. La quinta sección presenta el análisis econométrico de los principales determinantes de las decisiones financieras y de la vulnerabilidad financiera de los hogares paraguayos. En la sexta sección se muestra el análisis econométrico de las barreras a la inclusión financiera. Finalmente, en la última sección se discuten las principales conclusiones del estudio y las recomendaciones de política pública a partir de las mismas.

2. Revisión de Literatura.

2.1 Decisiones Financieras de los Hogares

Existen varios trabajos que han mostrado la relación entre las decisiones financieras y las variables cognitivas, rasgos de personalidad, y los conocimientos financieros, principales variables de nuestro trabajo.

En relación con las habilidades cognitivas, Grinblatt et al. (2011), Christelis et al. (2010) y Agarwal y Mazumder (2013) encuentran que, a mayores habilidades cognitivas, es menor el número de errores financieros, es menor la probabilidad de impago y se adquieren instrumentos financieros más sofisticados y diversos. Estos trabajos sugieren que principalmente las habilidades numéricas están relacionadas con tomar decisiones financieras apropiadas y saludables.

Por su parte, Heckman y Kautz (2013), Borghans et al. (2011) y Almlund et al. (2011) muestran que los rasgos de personalidad tienen igual potencial para predecir resultados socioeconómicos que las características cognitivas. Respecto a su impacto sobre las decisiones financieras, Klinger et al. (2013), Kaufmann (2012), y Kausel et al. (2016) encuentran que la diligencia, la tendencia a planear y el autocontrol están muy relacionados con el ahorro para el retiro, el repago del crédito y a menores problemas financieros. Por su lado, Brüggén et al. (2017) proponen un marco conceptual completo para medir la salud financiera, entendida como la percepción de ser capaz de mantener los estándares de vida presentes y anticipados, y la libertad financiera. Los autores señalan que algunos rasgos de personalidad (la tendencia a planear, la susceptibilidad a la influencia interpersonal, y la tendencia a confiar, entre otros), están más relacionados que las variables sociodemográficas con la salud o bienestar financiero.

Respecto a la alfabetización financiera, un grupo cada vez más numerosos de trabajos y recientes metaanálisis muestran la importancia de la educación financiera en las decisiones financieras (Lusardi y Mitchell, 2014; Kaiser et al., 2020). Los trabajos dentro de esta literatura encuentran una relación positiva entre la educación y las decisiones financieras saludables, tales como ahorrar para el retiro, evitar el exceso de deuda, y pagar los créditos adquiridos a tiempo, entre otras. La educación financiera ha sido además un elemento crítico para explicar la brecha de género en la inclusión financiera.

Algunos de estos trabajos, utilizan la encuesta de capacidades financieras. Tal es el caso de Roa et al. (2019), que utiliza las encuestas de Capacidades Financieras coordinadas por CAF en Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú (Mejía y Rodríguez, 2015) para estudiar los determinantes del uso de instrumentos de ahorro y crédito formales e informales. A partir de un análisis riguroso de las encuestas de estos países, sus resultados muestran que las

habilidades numéricas, la educación financiera, y los rasgos de personalidad asociados a ser diligente influyen en la tendencia a ahorrar y a participar en los mercados financieros formales.

Utilizando esta misma encuesta para siete países de América Latina, el trabajo de Cárdenas et al., (2020) analiza los determinantes de la salud financiera. El trabajo encuentra que la vulnerabilidad financiera en la región es alta, en especial para los grupos más vulnerables. Los autores encuentran que el tener y utilizar productos formales de ahorro, la educación financiera, contar con experiencia previa en el sector financiero formal, comparar entre distintas instituciones financieras antes de adquirir un producto financiero, y el ser responsable de la toma de decisiones financieras en el hogar son los principales determinantes de la salud financiera.

Tomando como referencia los trabajos descritos en los párrafos anteriores, nuestras hipótesis de partida es que además de las variables sociodemográficas las decisiones financieras vienen determinadas por los rasgos de personalidad, las preferencias de riesgo y temporales, las variables cognitivas y la alfabetización financiera. A partir de la información y datos de la Encuesta de Capacidades Financieras de CAF en Paraguay se elaboran indicadores para estas variables. Con estos indicadores, se estimarán los efectos de estas variables sobre la decisión de ahorrar formal e informalmente y sobre la decisión de tener al menos un producto de crédito, formal e informal, además del uso del dinero móvil.

2.2 Barreras a la Inclusión Financiera

Según la base de datos de inclusión financiera de hogares a nivel mundial [*Global Findex*](#), los niveles promedio de inclusión financiera han aumentado, en particular entre las regiones más pobres. Sin embargo, alrededor de la mitad de la población en ALC sigue sin tener acceso a servicios financieros formales. La región está detrás de las economías más avanzadas y las economías emergentes de Asia en una amplia gama de indicadores de inclusión financiera, y grandes segmentos de la población siguen excluidos del sistema financiero formal. Además, los datos muestran que siguen conviviendo los mecanismos formales e informales de ahorro y crédito.

La asignatura de diseñar intervenciones que fomenten la inclusión financiera es aún un trabajo en proceso y es por ello que impera afinar en el entendimiento las barreras de oferta y demanda a la inclusión financiera, y estructurales de la propia economía. Un trabajo pionero que analiza la importancia de las barreras de la oferta de servicios financieros es el desarrollado por Roa y Carvallo (2018). Para obtener la información relacionada con cada barrera para productos y servicios financieros de inclusión financiera se diseñó una encuesta aplicada a instituciones financieras bancarias y no bancarias en varios países de la región: Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, España, Jamaica, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana y Venezuela. El trabajo muestra cómo la región ha avanzado considerablemente en términos de accesibilidad física. También muestra cómo, en comparación con países en desarrollo, aún le queda camino por recorrer. En general en la región, realizar retiros es más fácil desde el punto de vista de acceso físico que abrir cuentas y realizar depósitos. Haciendo énfasis en la distinción entre canales tradicionales y no-tradicionales (oficina móvil, agente corresponsal, teléfono móvil, teléfono fijo e internet), los resultados de este trabajo sugieren que, salvo algunas excepciones, el sector bancario está siendo más activo en la provisión de canales no-tradicionales para la provisión de servicios de depósito. Parece también evidente que continúan prevaleciendo fuertes problemas de accesibilidad económica en gran parte de los países de la muestra, más que de accesibilidad física. En concreto, la exigencia de colaterales y garantías, el alto precio de los productos financieros y sus tarifas de uso, y los costos de transporte o desplazamiento, son algunos de los elementos que este trabajo encuentra claves a la hora de explicar la exclusión del sector financiero en ALC.

En el caso de Paraguay, el patrón de inclusión financiera encontrado en este estudio se caracteriza por altos niveles de accesibilidad física y bajos de accesibilidad económica. Específicamente, el sector no bancario, formado principalmente por las cooperativas y microfinancieras, presenta altos niveles en términos de accesibilidad física para los depósitos. Sin embargo, la accesibilidad económica sigue siendo una asignatura pendiente en este país, mostrando los costos y tarifas más altos de toda la muestra para los productos de ahorro, crédito y servicios de pagos. Por otro lado, su público objetivo en términos de acceso financiero parecen ser grandes empresas, Pymes y hogares en zonas rurales. La educación financiera no pareció ser un objetivo prioritario para las instituciones financieras encuestadas en este estudio.

El patrón de mayor accesibilidad física que económica detectado en los datos de las barreras de oferta está en consonancia con los datos de la demanda del *Global Findex*, para el caso de las razones para no tener una cuenta de ahorro. Según la base del Global Findex, la principal razón reportada por los hogares de la región ALC es, en primer lugar, “la falta de ingreso” (56%), seguida muy de cerca por “su elevado coste” (52%). Le siguen “un miembro de la familia ya la tiene” (31%), “estar muy lejos” (27%), “falta de documentos” (25%), y “no lo necesito” (22,11%). El porcentaje de “un miembro de la familia ya la tiene” es mayor para las mujeres, lo que podría estar escondiendo una brecha de género social o cultural. Destaca el hecho de que en ALC un 29% cita la falta de confianza frente a un 16% en el conjunto de las economías en desarrollo. Este patrón es bastante similar como veremos para el caso de Paraguay.

En la sección seis profundizaremos en el análisis de las barreras a la inclusión financiera en Paraguay por grupos de población, analizando también como han evolucionado o cambiado estas en los últimos años.

3. Descripción de las bases de datos

El análisis de comportamientos y decisiones financieras de nuestro estudio se basa en la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras (EMCF) aplicada en Paraguay a una muestra representativa de 1203 personas mayores de 18 años. La muestra se distribuyó entre áreas urbanas (80%) y rurales (20%). El cuestionario se elaboró con base en la metodología de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y la Red Internacional de Educación Financiera (OECD/INFE, 2015). La encuesta proporciona información acerca de las características socioeconómicas del hogar, la economía del hogar, los conocimientos, las habilidades, las actitudes y los comportamientos respecto a temas financieros.

A partir de información de la EMCF, se construyeron indicadores que permiten la medición de los conceptos involucrados en el estudio: inclusión financiera, rasgos de personalidad, habilidades numéricas, preferencias temporales y de riesgo, conocimientos financieros y características sociodemográficas.² Para la inclusión financiera, se construyeron seis indicadores que permiten medir el ahorro y el crédito formal e informal, así como el uso de

² La descripción metodológica de la construcción de los índices se encuentra en el Anexo 1.

instrumentos electrónicos, y un índice de vulnerabilidad financiera. El Cuadro 1 muestra las preguntas incluidas en la construcción de cada indicador.

Tabla 1: Indicadores de inclusión y vulnerabilidad financiera contruidos a partir de las preguntas de la EMCF

	Ahorro		
Indicador	<i>Tenencia de instrumentos de ahorro formal</i>	<i>Uso de instrumentos de ahorro formal</i>	<i>Uso de instrumentos de ahorro informal</i>
Preguntas incluidas	¿Qué productos financieros eligió los últimos dos años? ▶ Caja de ahorro / Cuenta corriente ▶ Ahorro a plazo (CDA) / programado ▶ Rueda o círculo de ahorro formal ▶ Tarjeta de Débito	¿En qué forma ha estado o está ahorrando? ▶ Deja una cantidad de dinero en su cuenta de ahorros o corriente ▶ Deposita dinero en una cuenta de ahorros, a la vista o a plazo. ▶ Ahorra en círculos, ruedas u ahorro programado en una institución financiera ▶ Compra productos de inversión financiera, distintos de los fondos de pensiones ▶ Ahorra en billetera electrónica o celular	¿En qué forma ha estado o está ahorrando? ▶ Ahorra en el hogar (alcancía o debajo del colchón) ▶ Ahorra en comités o grupos de ahorro informal

	Crédito		Uso de instrumentos financieros electrónicos
Indicador	<i>Uso de instrumentos de crédito formal</i>	<i>Uso de instrumentos de crédito informal</i>	<i>Uso de instrumentos financieros electrónicos</i>
Preguntas incluidas	¿Qué productos financieros eligió los últimos dos años? ▶ Tarjeta de Crédito ▶ Préstamos personales (consumo, vehículos, terrenos, viajes, eventos, etc.) ▶ Préstamos comerciales (negocio propio, capital operativo, etc.) ¿Podría indicarnos si ha realizado [las siguientes acciones] en los últimos dos años? ▶ Compras en comercios con tarjeta de crédito ▶ Compras por internet con tarjeta de crédito	¿Qué hizo para cubrir sus gastos la última vez que [sus ingresos no alcanzaron]? ▶ Tomé prestados alimentos o dinero de familiares o amigos ▶ Tomé un crédito de un proveedor informal / prestamista	¿En qué forma ha estado o está ahorrando? ▶ Ahorra en billetera electrónica o celular ¿Qué productos financieros eligió los últimos dos años? ▶ Transferencias y pagos electrónicos, giros a través del celular ¿Podría indicarnos si ha realizado [las siguientes acciones] en los últimos dos años? ▶ Transferencias entre cuentas bancarias por internet, incluyendo el uso de teléfonos celulares inteligentes o de computadoras.

- ▶ Pago de servicios a través del uso de teléfonos celulares inteligentes o computadoras (giros, billetera electrónica, débito automático, etc.)

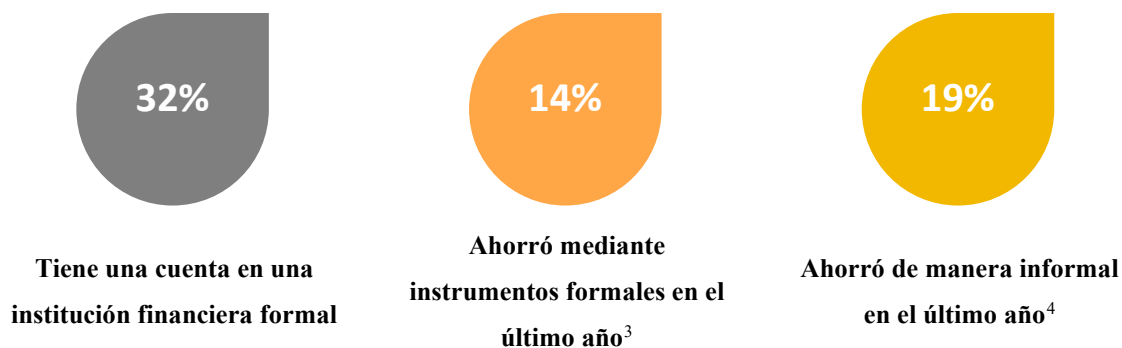
	Vulnerabilidad financiera
Indicador	<i>Vulnerabilidad financiera</i>
Preguntas incluidas	▶ A veces la gente encuentra que sus ingresos (el dinero que entra al hogar) no alcanzan para cubrir sus gastos. En los últimos 12 meses, ¿esto le ha pasado? ▶ En el caso de que usted pierda su principal fuente de ingresos, ¿cuánto tiempo podría seguir cubriendo sus gastos sin pedir prestado dinero? ▶ Si surge un imprevisto hoy y necesita gastar igual a lo que gana en el mes, ¿tendría la posibilidad de cubrirlo sin recurrir a préstamos o pedir ayuda a familiares o amigos?

El índice de alfabetización financiera se basa en preguntas relacionadas con los conceptos de interés compuesto, diversificación de riesgo e inflación. La habilidad numérica se mide con una pregunta de interés simple. Dentro de los rasgos de personalidad, construimos un indicador de tendencia a planificar con preguntas relacionadas a la realización y cumplimiento de un presupuesto familiar y al establecimiento de metas de ahorro de largo plazo; y un indicador de autocontrol en base a la pregunta relacionada con la consideración de las compras antes de realizarlas. Finalmente, las preferencias de riesgo se miden con la pregunta relacionada con la disponibilidad a arriesgar dinero propio en una inversión y las preferencias temporales con las preguntas relacionadas con la preferencia por el presente respecto al futuro.

Complementando el análisis de inclusión, se estudian las barreras a la inclusión financiera, a partir de la base de datos del Global Findex 2017, aplicada en Paraguay a una muestra representativa de 1000 personas de 15 a 95 años, entre diciembre de 2017 y enero de 2018. La encuesta proporciona información acerca de cómo los adultos de todo el mundo administran sus finanzas cotidianas. Para analizar la evolución de las barreras, se utilizan también el Global Findex 2011 y la Encuesta de inclusión Financiera (EIF) 2014, basada en parte en la base de datos Global Findex.

4. Estadísticas descriptivas

4.1 Ahorro



De acuerdo con la EMCF, menos de un tercio de los adultos en Paraguay tiene una cuenta en una institución financiera formal y menos de la mitad de quienes tienen cuentas, las utilizaron para ahorrar. Resalta también que el ahorro informal es mayor al ahorro formal.

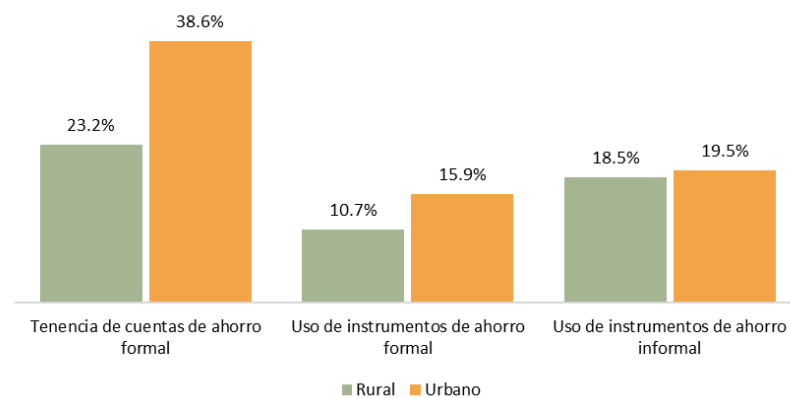
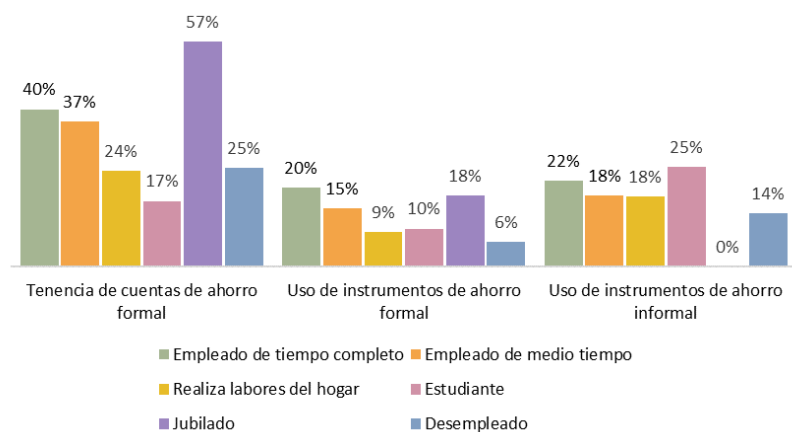
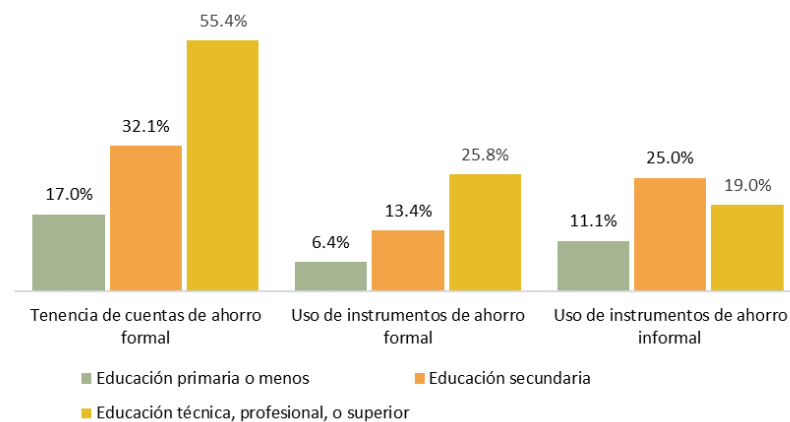
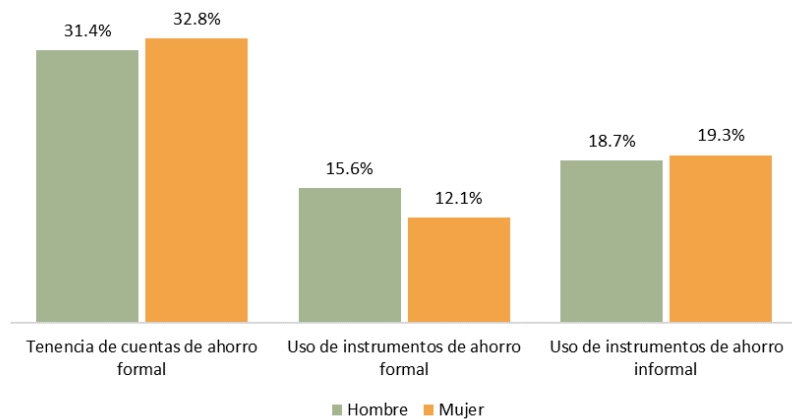
Estos mismos indicadores difieren según las características sociodemográficas de la población, como se muestra en la Figura 1. El porcentaje de mujeres que tiene una cuenta de ahorro en una institución financiera formal (respecto al total de mujeres) es ligeramente mayor que el porcentaje de hombres (respecto al total de hombres). Sin embargo, esta relación se invierte en lo que se refiere al uso de estas cuentas y mantiene la ventaja para mujeres en el ahorro informal. Esta diferencia puede reflejar la apertura de cuentas en el marco de programas de asistencia del gobierno, que se utilizan únicamente para la recepción de la transferencia y no así para el ahorro, toda vez que un porcentaje mayor de mujeres que de hombres reportó haber recibido transferencias del gobierno⁵.

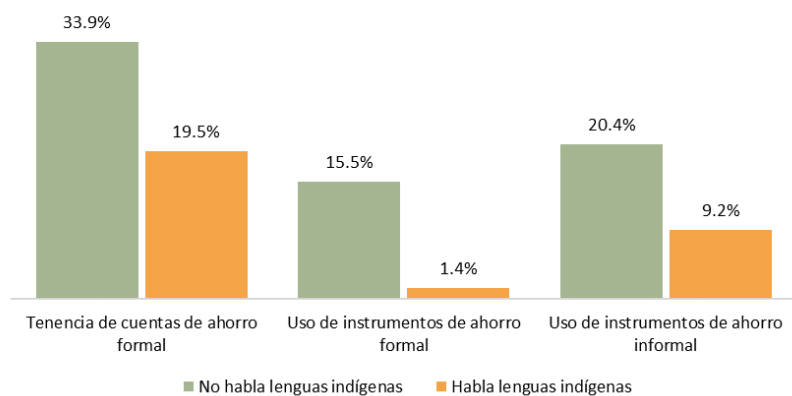
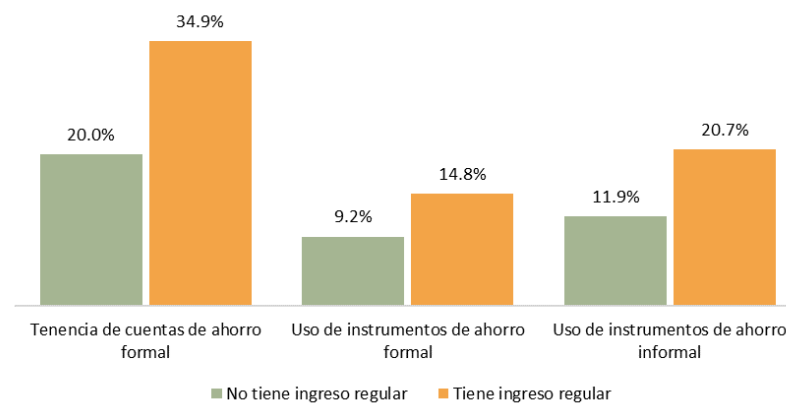
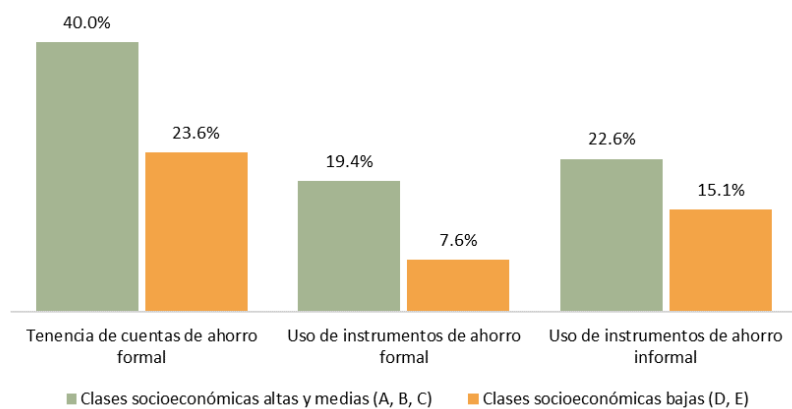
³ En el último año previo a la realización de la EMCF.

⁴ En el último año previo a la realización de la EMCF.

⁵ Con datos del Global Findex 2017.

Ilustración 1: Tenencia y uso de instrumentos de ahorro, por características individuales





Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

Respecto a la educación, más de la mitad de las personas que tienen una educación superior (técnica o universitaria) tienen cuentas, pero esta cifra se reduce a la mitad cuando se hace referencia a quienes utilizaron efectivamente estas cuentas para ahorrar. A pesar de ello, es el grupo que más tiene y ahorra en instrumentos formales, situación que puede estar reflejando una mayor educación financiera y/o un mayor poder adquisitivo. El grupo que más ahorra de manera informal son las personas con un nivel máximo de educación de secundaria concluida. Para todos los niveles educativos, es mayor el porcentaje de personas que tienen cuentas comparado con quienes ahorran, ya sea formal o informalmente.

En cuanto a la situación de ocupación de las personas, destaca que el grupo con mayor tenencia de cuentas son los jubilados, posiblemente relacionado con la tenencia de cuentas como requisito para acceder al pago de rentas de jubilación. Este mismo grupo no reporta haber ahorrado de manera informal. Por su parte, los empleados de tiempo completo son quienes tienen el mayor porcentaje de uso de instrumentos de ahorro formal y los estudiantes de ahorro informal.

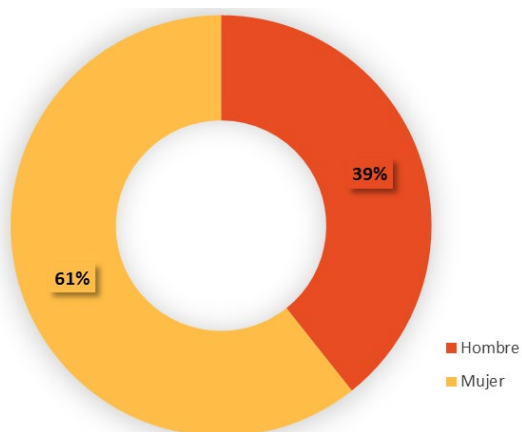
El área de residencia influye en la tenencia y uso de cuentas de ahorro formal, favoreciendo a quienes viven en el área urbana principalmente en la tenencia, reflejando la menor disponibilidad de agencias de entidades financieras en el área rural. Prácticamente no existe diferencia para el ahorro informal por el área de residencia, apoyando el argumento anterior.

Las clases socioeconómicas altas y medias superan ampliamente a las clases socioeconómicas bajas en la tenencia y uso de instrumento de ahorro formal, y en menor medida en el ahorro informal. Similar tendencia se observa en el porcentaje de personas que tienen ingreso regular comparadas a quienes no lo tienen, con la diferencia de que la brecha en beneficio de las primeras se reduce para el ahorro formal y se amplía para el ahorro informal. La distribución en estas dos variables reflejaría que el ahorro en gran medida responde a la mayor disponibilidad de recursos económicos, además de otros factores.

Resalta el hecho de que el porcentaje de personas que ahorraron de manera formal y que no hablan lenguas indígenas es 11 veces mayor que el porcentaje de quienes sí hablan alguna lengua indígena. Sin embargo, este resultado debe considerarse cuidadosamente ya que solo 12% de los encuestados declararon hablar una lengua indígena, porcentaje menor al reportado por fuentes oficiales que se encuentra alrededor del 60%.

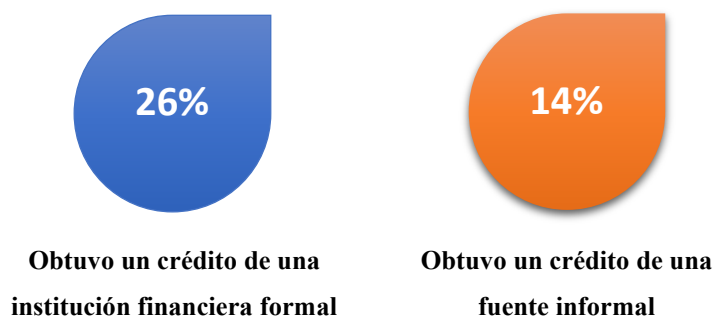
En un tema relacionado con la planificación financiera más que con los ahorros, podemos también observar el comportamiento de los seguros. Tan solo un 5% de los adultos en Paraguay reportaron contar con algún tipo de seguro. Resalta el hecho de que, del total de asegurados, cerca de dos tercios son mujeres (Figura 2).

Ilustración 2: Tenencia de seguros, por género



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

4.2 Crédito



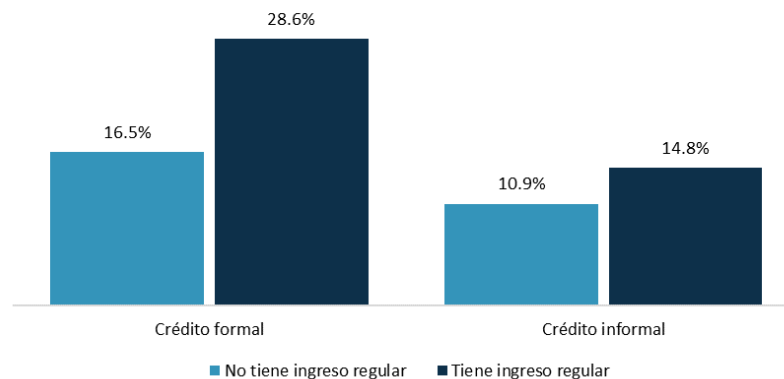
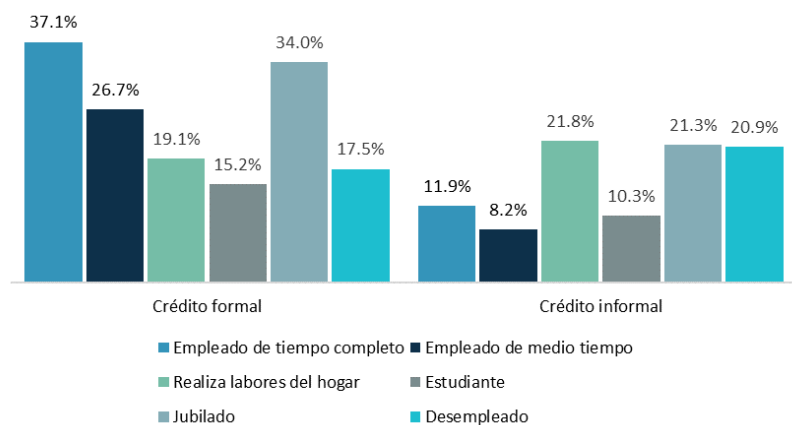
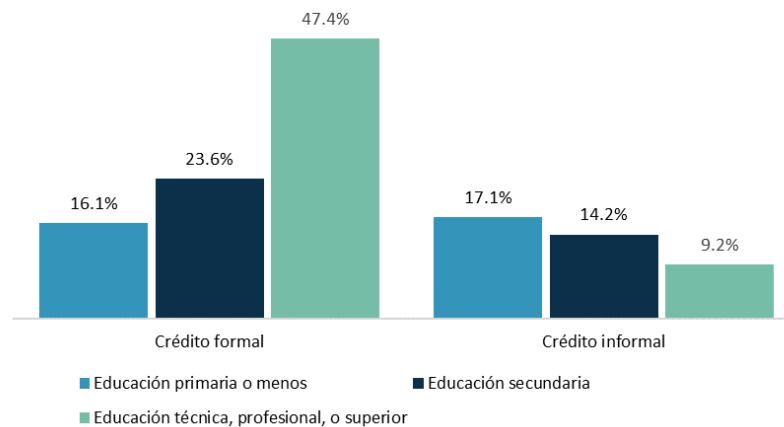
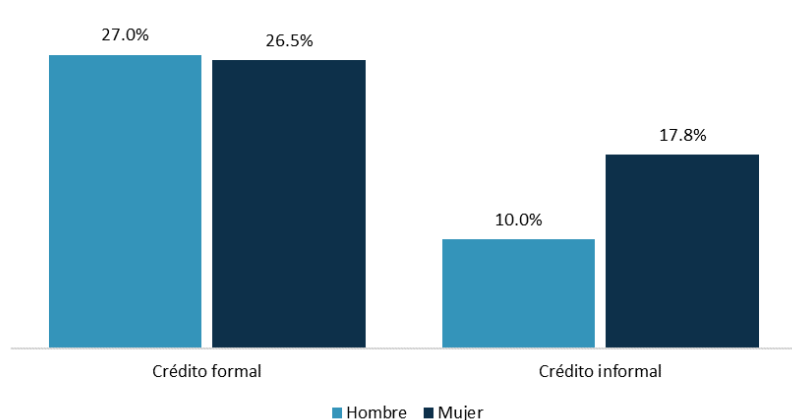
De acuerdo con la EMCF, en Paraguay, contraria a la situación del ahorro, el crédito se da en mayor medida por medios formales y en menor medida de fuentes informales, aunque este último resultado podría estar infra reportado. Como ocurre en otros países de la región, en muchos casos se percibe que estas actividades son ilegales y no se quieren reportar, o muchas personas no lo consideran un mecanismo de crédito per se.

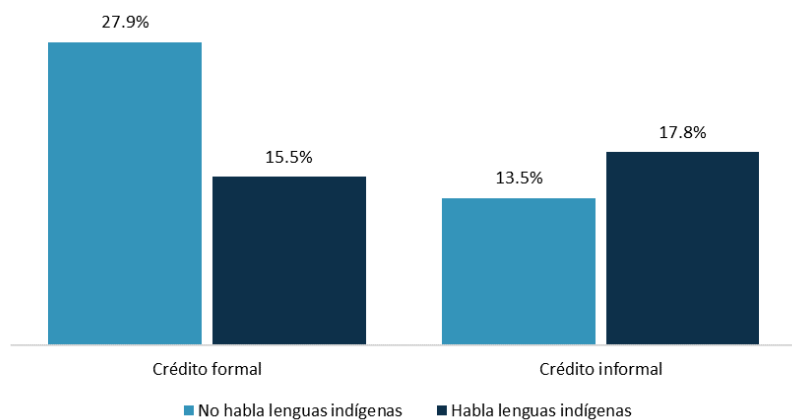
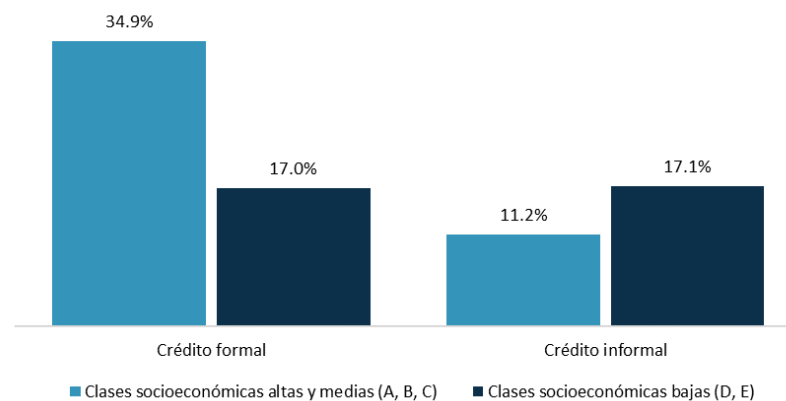
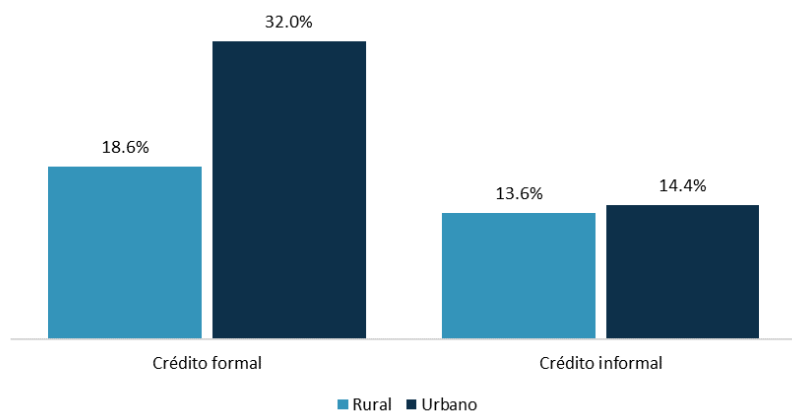
Por género, un mayor porcentaje de hombres obtuvo créditos de instituciones financieras formales comparado con el porcentaje de mujeres, aunque esta diferencia es mínima. Por el contrario, un porcentaje significativamente mayor de mujeres obtuvo créditos informales, comparada con los hombres. Este comportamiento es recurrente a nivel global, reflejando la necesidad de crear productos de crédito formal que satisfagan las necesidades y posibilidades de las mujeres prestatarias, por ejemplo: préstamos con garantías de activos más pequeños y movibles, garantías solidarias y colaterales no tradicionales como el ganado, productos a un menor costo o más flexibles y adaptados a sus necesidades (por ejemplo, en muchos casos las mujeres no cuentan con un ingreso regular).

Por nivel educativo, las personas con educación superior obtuvieron créditos formales en un porcentaje significativamente mayor que las personas con menor nivel educativo, mientras quienes tienen un máximo alcanzado de educación de primaria, son quienes obtuvieron más créditos informales. Al igual que en el ahorro, el mayor uso de instrumentos formales por parte de quienes tienen más educación puede reflejar un mayor nivel de alfabetización financiera, además de un mayor poder adquisitivo. Por ocupación, los empleados de tiempo completo son quienes más obtuvieron créditos formales, situación que responde a su mejor perfil crediticio frente a la evaluación de riesgo de las instituciones financieras prestamistas. Lo mismo ocurre con las personas que tienen ingresos regulares, que obtuvieron créditos formales en una proporción mucho mayor comparada a quienes tienen ingresos irregulares. Las personas que realizan labores del hogar encabezan en la obtención de créditos informales, lo que puede reflejar una menor tenencia de colaterales, ingresos irregulares u otras condiciones de garantía para acceder a créditos formales; pero sobre todo el hecho de que este trabajo no remunerado es realizado principalmente por mujeres.

Las personas que viven en el área urbana accedieron a instrumentos formales de crédito en mucha mayor medida que las personas que viven en el área rural. Al igual que en el ahorro, el área de residencia no influye en la obtención de créditos informales, ya que se registran porcentajes similares para ambos grupos. El porcentaje de personas de clases socioeconómicas altas y medias que obtuvieron créditos formales duplica al porcentaje de personas de clases socioeconómicas medias y bajas, que, por el contrario, superaron al primer grupo en créditos informales, pero por una diferencia menor.

Ilustración 3: Uso de instrumentos de crédito, por características individuales



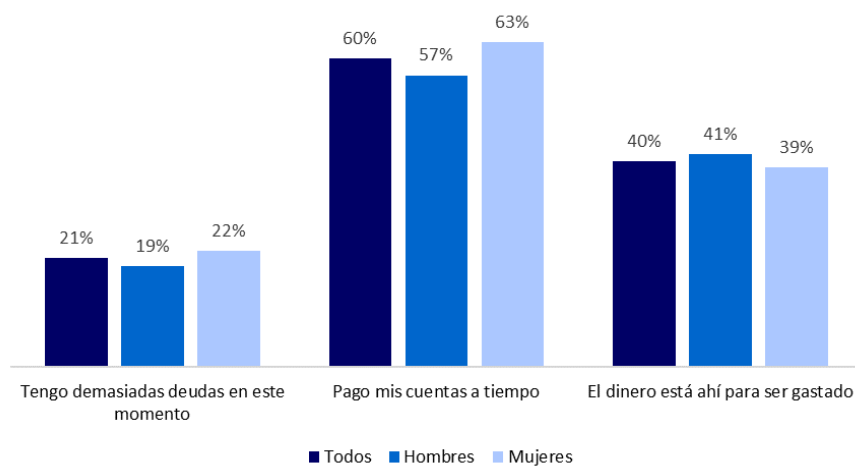


Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

Finalmente, los hablantes de lenguas indígenas acudieron más a créditos informales comparados con quienes no hablan estas lenguas, y lo opuesto ocurrió con los créditos formales.

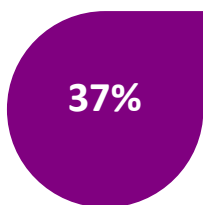
Con relación a los comportamientos respecto al dinero y al crédito, 21% de adultos en Paraguay percibe su nivel de endeudamiento como excesivo; 40% considera que el dinero está ahí para ser gastado, mostrando poca predisposición hacia el ahorro y mayor preferencia por el gasto en el momento presente; mientras que 60% paga sus cuentas puntualmente. Por género, las mujeres muestran un perfil más cauto al pagar sus cuentas a tiempo en mayor porcentaje que los hombres y considera que el dinero debe gastarse en menor porcentaje que los hombres. Por su parte, la percepción de sobreendeudamiento como una aproximación subjetiva de vulnerabilidad financiera, es mayor en las mujeres que los hombres. Sin embargo, este dato puede también estar reflejando características personales y no una situación objetiva de sobreendeudamiento, como es una mayor preocupación o estrés de las mujeres por su situación financiera, como han mostrado otros estudios internacionales (Figura 4).

Ilustración 4: Comportamientos respecto al dinero y al endeudamiento, por género



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

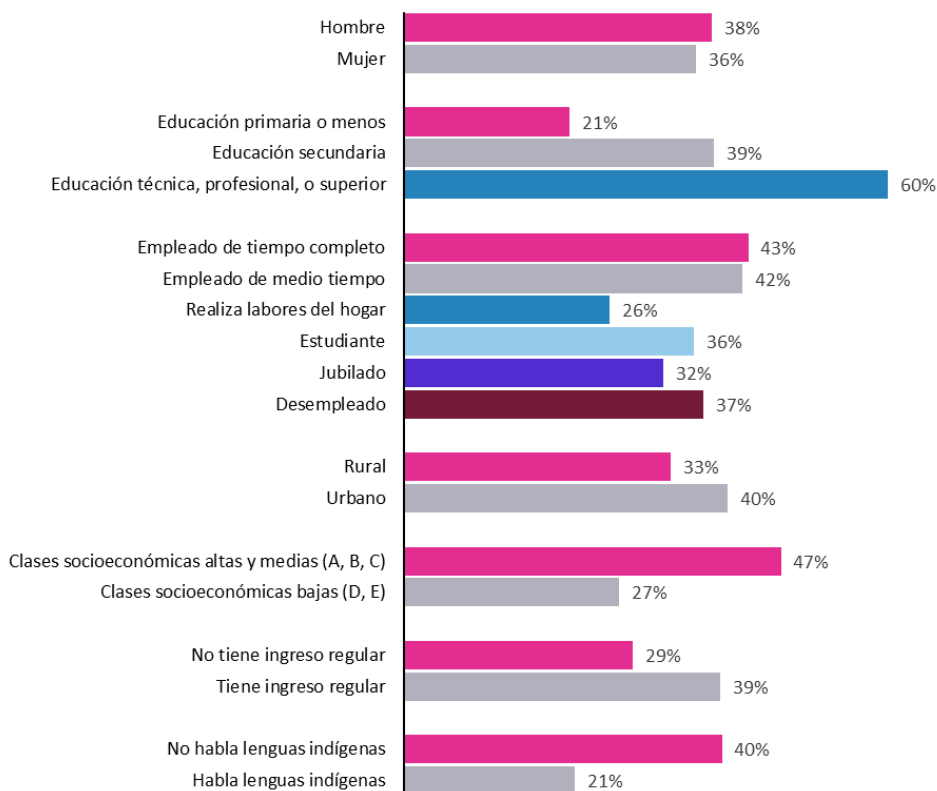
4.3 Uso de instrumentos financieros electrónicos



Utilizó algún instrumento financiero electrónico

De acuerdo con la EMCF, el 37% de adultos en Paraguay utilizó algún instrumento financiero electrónico (billetera electrónica o celular, transferencias y pagos electrónicos, giros a través del celular, transferencias entre cuentas bancarias o pago de servicios por internet, incluyendo el uso de teléfonos celulares inteligentes o de computadoras). Este porcentaje supera el de la tenencia y uso de cuentas formales de ahorro, mostrando la importante penetración de estos servicios en el país.

Ilustración 5: Uso de instrumentos financieros electrónicos, por características individuales

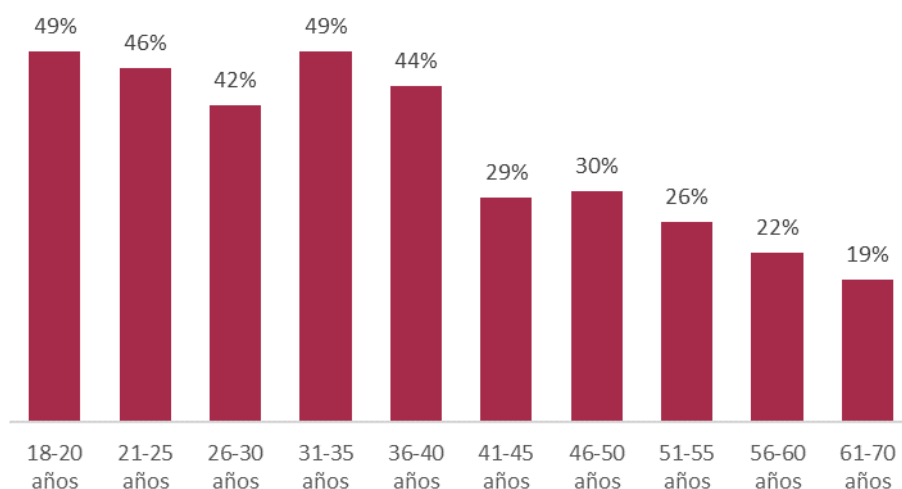


Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

Según las características sociodemográficas, los hombres, las personas con educación superior, los empleados (a tiempo parcial y completo), las personas que viven en el área urbana, las de clases socioeconómicas más altas, las que tienen ingreso regular y las que no hablan lenguas indígenas reportan un mayor uso de instrumentos financieros electrónicos.

Además de lo anterior, otra variable relevante en este análisis es la edad. En la Figura 6 se observa que hasta los 40 años el uso de instrumentos electrónicos se mantiene relativamente estable, por encima del 40%, para luego mostrar un descenso en los siguientes grupos etarios. Sin embargo, contrario a lo que sucede en otros países de la región, el nivel de uso se mantiene por encima del 20% hasta los 60 años. Este hecho podría ser explicado porque las personas jubiladas estén recibiendo transferencias o pagos del gobierno mediante medios electrónicos.

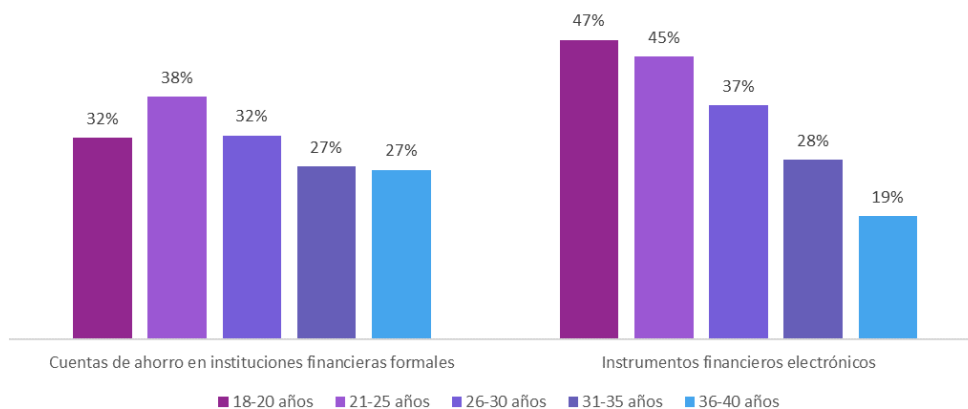
Ilustración 6: Uso de instrumentos financieros electrónicos, por grupo etario



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

Otro aspecto importante con relación a la introducción de los instrumentos financieros electrónicos es que implican una importante medida de inclusión financiera para el grupo de jóvenes, ya que, como era de esperar para este segmento de edad, su uso supera el de los instrumentos tradicionales en instituciones financieras formales.

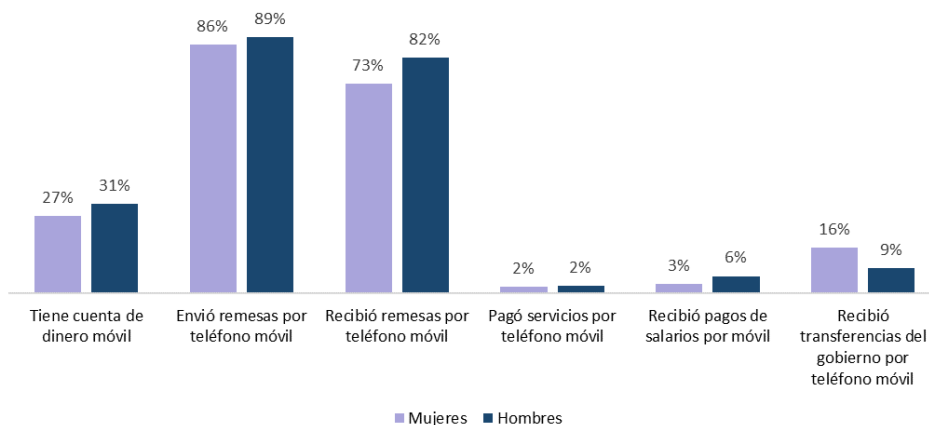
Ilustración 7: Cuentas en instituciones financieras formales e instrumentos financieros electrónicos, por grupo etario



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

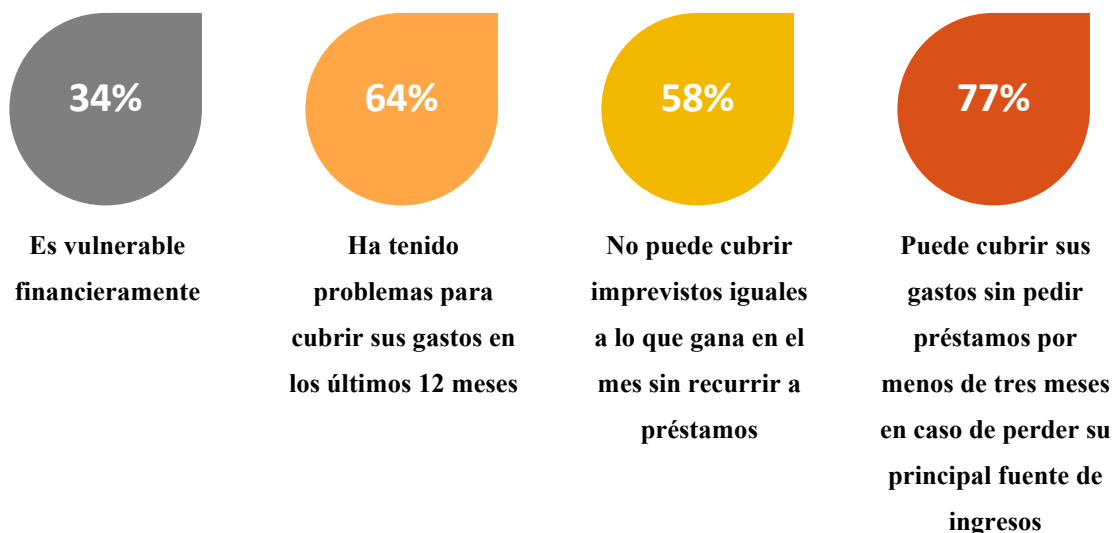
Analizando la brecha de género en el uso de instrumentos financieros electrónicos, es relevante subrayar que esta difiere según el tipo de instrumento. Un mayor porcentaje de hombres que de mujeres tiene cuenta de dinero móvil, recibió y envió remesas mediante un teléfono móvil y recibió pagos de salarios por este mismo medio. Sin embargo, esta brecha se revierte cuando se trata de recibir transferencias del gobierno a través de un teléfono móvil. Esta situación reflejaría que hay un espacio de inclusión para las mujeres a través de políticas públicas que utilicen instrumentos electrónicos financieros para el pago de bonos y otro tipo de ayudas, y que extiendan el uso de estos medios para otros productos de ahorro y crédito (Figura 8).

Ilustración 8: Uso instrumentos financieros electrónicos, por tipo de instrumento y género



Fuente: Elaboración propia en base al Global Findex 2017.

4.4 Vulnerabilidad financiera



De acuerdo con la EMCF, un poco más de un tercio de los adultos en Paraguay es vulnerable financieramente.⁶ Respecto a los componentes de la vulnerabilidad, la de mayor incidencia es la imposibilidad de cubrir los gastos por tres o más meses en caso de perder la principal fuente de ingresos del hogar, ya que más de tres cuartos de la población se encuentra en esta situación.

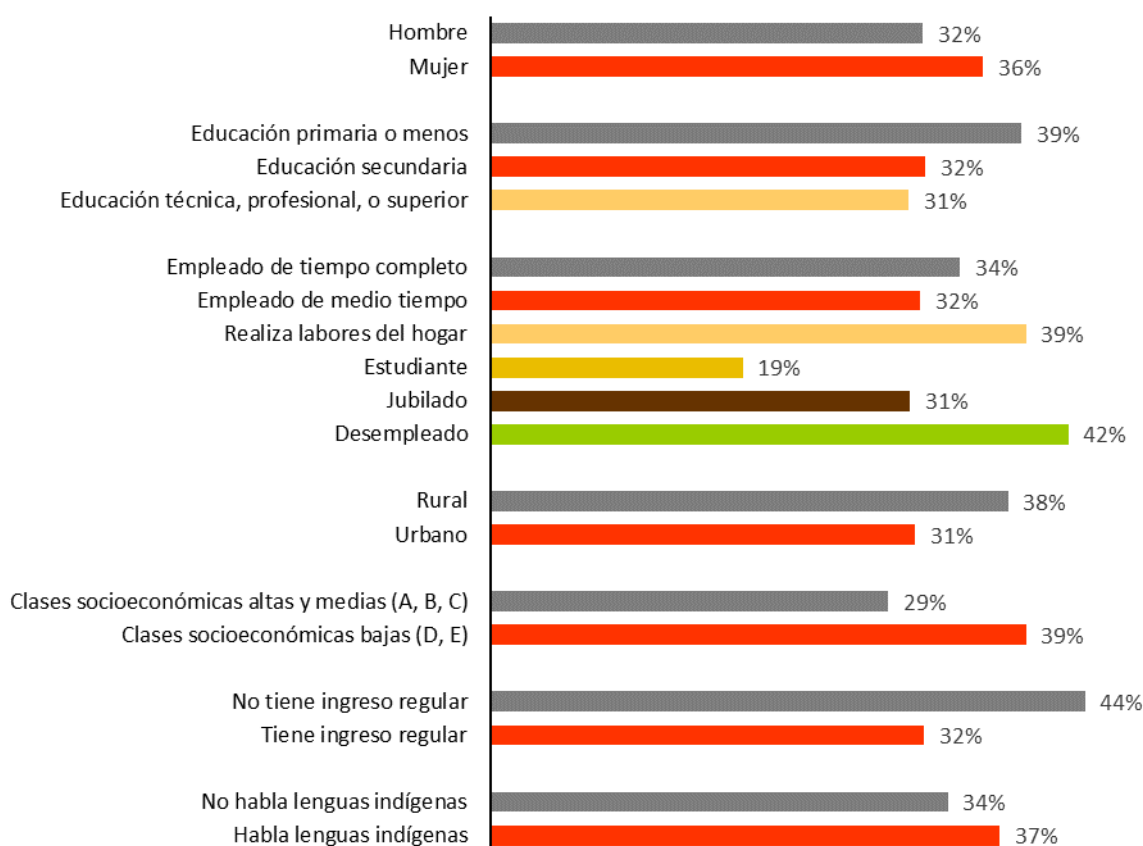
Según las características sociodemográficas de la población, como se muestra en la Figura 9, son más vulnerables financieramente las mujeres, los menos educados, quienes viven en el área rural, hablan lenguas indígenas, pertenecen a clases socioeconómicas más bajas y no tienen ingresos regulares. Sin embargo, destaca la menor diferencia entre hombres y mujeres (4 puntos porcentuales), entre las personas con educación secundaria y educación superior (1 punto porcentual), y entre quienes hablan y no lenguas indígenas (3 puntos porcentuales). Esta menor diferencia es un indicativo de que estas categorías tienen menor repercusión en la configuración de la vulnerabilidad financiera.

Respecto a la ocupación, los más vulnerables son los desempleados y las personas que realizan labores del hogar, mientras que los menos vulnerables son los jubilados y los

⁶ Es vulnerable financieramente si se cumplen las tres siguientes condiciones: (i) ha tenido problemas para cubrir sus gastos en los últimos 12 meses; (ii) no puede cubrir imprevistos iguales a lo que gana en el mes sin recurrir a préstamos; y (iii) puede cubrir sus gastos sin pedir préstamos por menos de tres meses en caso de perder su principal fuente de ingresos.

estudiantes. Esta situación puede estar relacionada con el ahorro, ya que según se muestra en la sección 3.1, los grupos ocupacionales con menor ahorro formal e informal son los desempleados y los que realizan labores del hogar, mientras que los jubilados ocupan el segundo lugar en ahorro formal.

Ilustración 9: Vulnerabilidad financiera, por características individuales

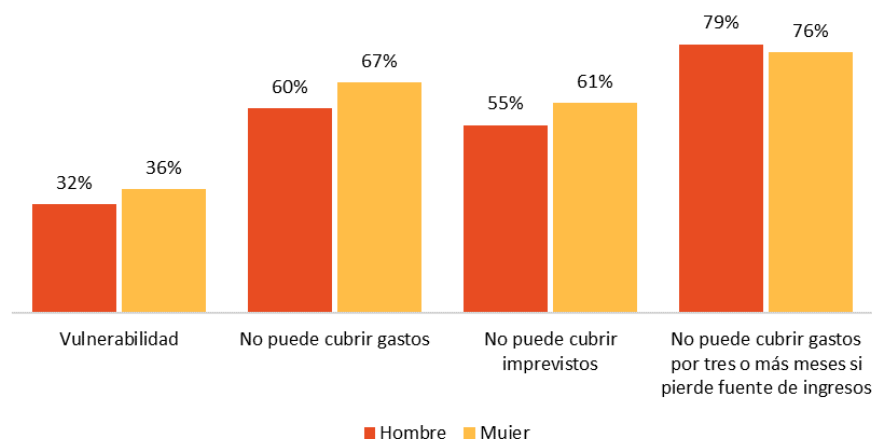


Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

Al analizar la vulnerabilidad por componentes desde una visión de brecha de género, se observa que la diferencia entre hombres y mujeres se amplía en perjuicio de las últimas en los problemas para cubrir gastos en los últimos doce meses y en la imposibilidad de cubrir imprevistos. Por el contrario, un menor porcentaje de mujeres en comparación con los hombres tiene dificultades para cubrir sus gastos por tres o más meses en caso de perder su principal fuente de ingresos (Figura 10). Aunque habría que contrastarlo, este resultado podría estar reflejando el mejor manejo de las finanzas del hogar por parte de las mujeres en

situaciones de estrechez de recursos económicos, dado la mayor vulnerabilidad económica de estas.

Ilustración 10: Vulnerabilidad financiera, por componentes y género



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras

4.5 Barreras a la inclusión financiera



De acuerdo con el Global Findex 2017, las tres barreras más importantes por las cuales los adultos en Paraguay no tienen una cuenta en una institución financiera formal son la falta de dinero, el costo del servicio y el hecho de considerar que no es necesaria. La falta de dinero se ha mantenido como la principal razón para no tener una cuenta a lo largo de los años, lo que se observa en las tres rondas de encuesta en 2011, 2014 y 2017.⁷ Llama la atención el crecimiento en la importancia del costo del servicio como obstáculo para tener una cuenta, ya que el porcentaje de personas que reportaron esta barrera se ha quintuplicado entre 2011 y 2017. Una regulación adecuada o más información y transparencia sobre costos pueden

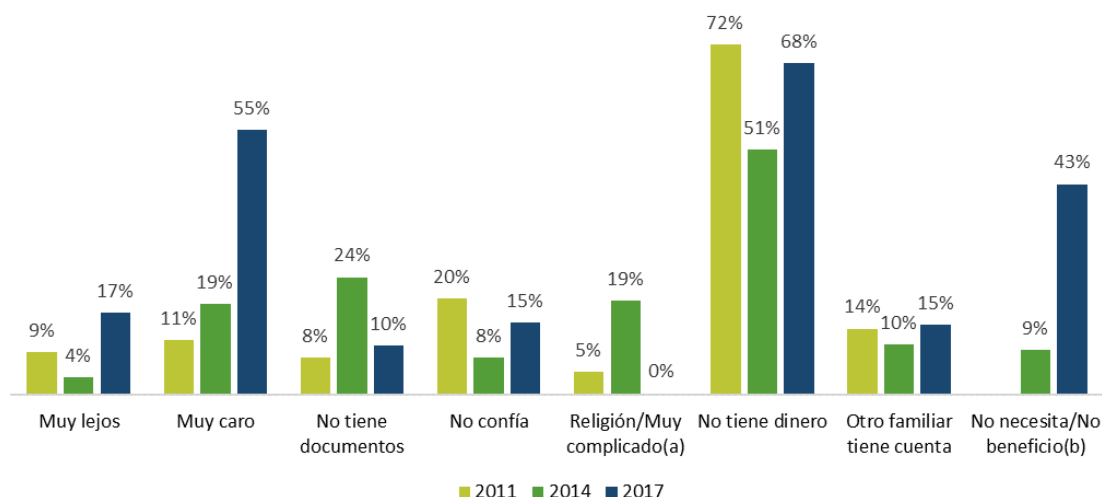
⁷ El Global Findex para 2011 y 2017 y la EIF para 2014.

mejorar esta barrera, además del desarrollo de productos gratuitos o más asequibles, como el ahorro programado.

Resalta también que cerca de la mitad de la población en 2017 considere que no es necesaria una cuenta en una institución financiera, lo que da espacio a intervenciones de educación financiera que den cuenta de la importancia y las ventajas de estar incluido en el sistema financiero formal. Por su parte, la falta de confianza en el sistema financiero ha disminuido con los años, aunque con un repunte entre 2014 y 2017, mientras que la percepción de no necesitar cuenta porque otro familiar tiene se ha mantenido alrededor del 15%, por lo que también se puede pensar en la necesidad de una mayor educación financiera para eliminar estas barreras.

La distancia no parece ser un impedimento determinante para no tener cuenta para la mayoría, sin embargo, debe tenerse en cuenta que su importancia se ha magnificado con los años.

Ilustración 11: Barreras autorreportadas para la tenencia de cuentas formales, por año



Fuente: Elaboración propia en base al Global Findex 2011 y 2017 y EIF 2014.

Notas:

(a) Para 2011 y 2017 la categoría es “Por motivos religiosos”; para 2014 la categoría es “Por la burocracia (proceso largo y complicado)”.

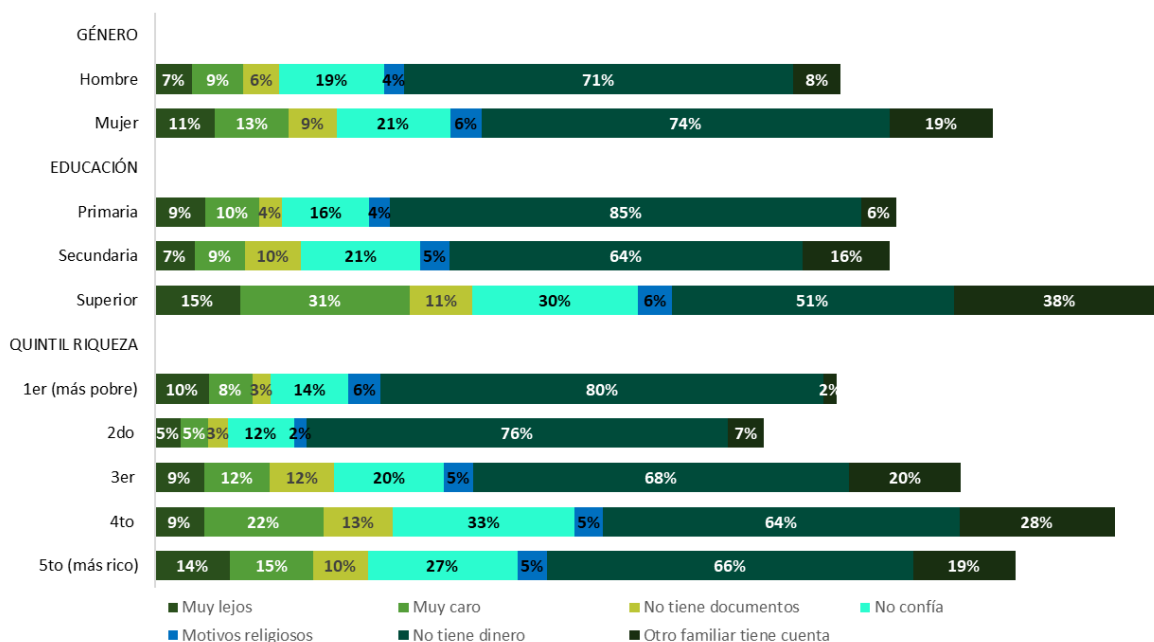
(b) Para 2014 la categoría es “No ve el beneficio de tener una cuenta en una institución financiera formal”; para 2017 la categoría es “No necesita una cuenta”; para 2011 no existe ninguna categoría equivalente.

Para 2017, los motivos religiosos prácticamente han desaparecido como barrera, apuntando hacia una mayor libertad religiosa. La encuesta de 2014 muestra en lugar de los motivos religiosos, la burocracia y dificultad para obtener una cuenta como barrera, siendo la tercera en importancia en ese año junto con el costo de los servicios.

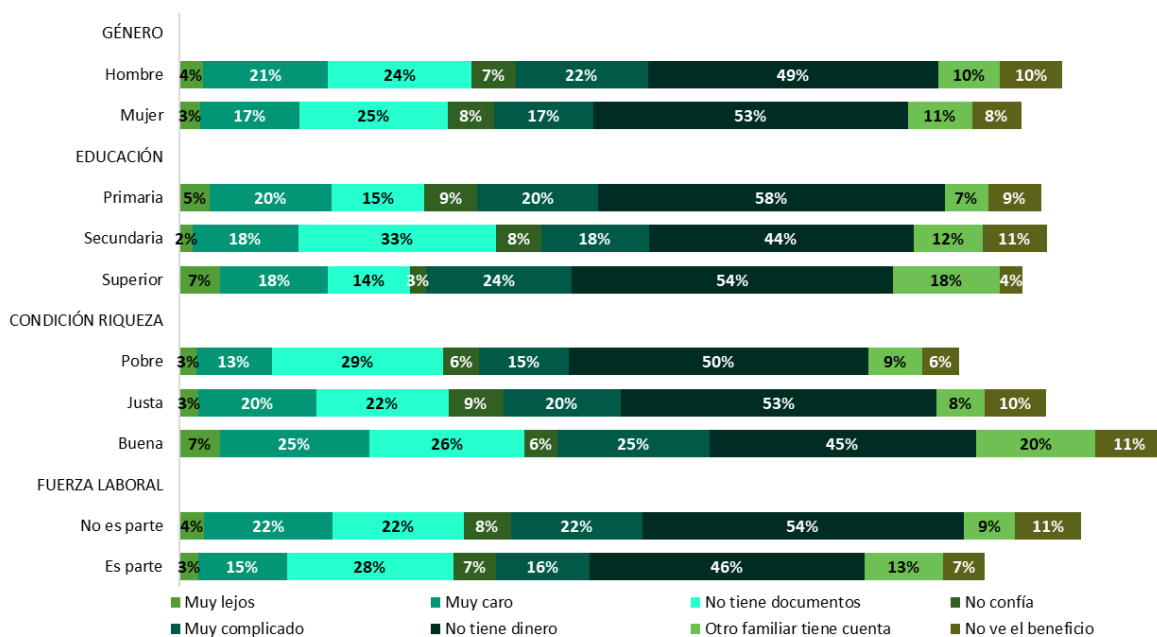
La importancia de las barreras según las características sociodemográficas de la población también ha observado una variación. La barrera del costo de los servicios financieros era más relevante para las mujeres que para los hombres en 2011, pero esa situación se revirtió en las encuestas de 2014 y 2017, donde se observa que un mayor porcentaje de hombres que de mujeres reportó que los servicios muy caros desalientan para tener una cuenta. La falta de dinero se mantiene en todos los años como un problema más apremiante para las mujeres que para los hombres, como motivo para no tener cuenta, mientras lo opuesto ocurre con la distancia, salvo en 2014 que es de igual importancia para ambos.

Ilustración 12: Barreras autorreportadas para la tenencia de cuentas formales, por características sociodemográficas y año

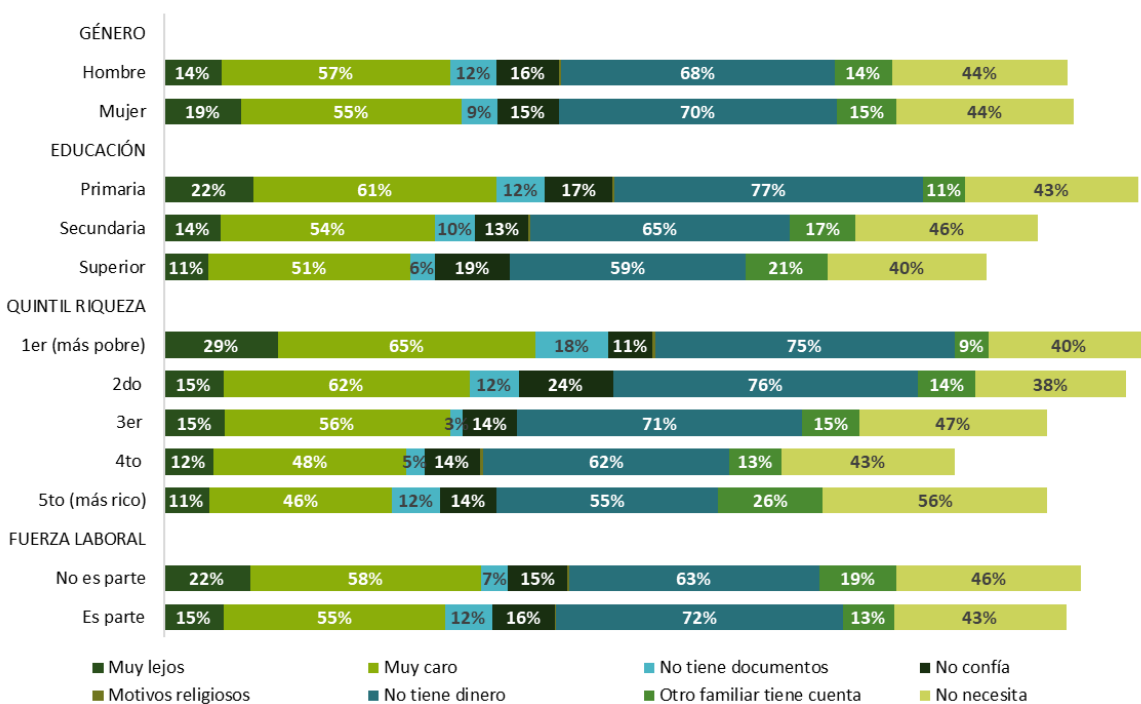
2011



2014



2017



Fuente: Elaboración propia en base al Global Findex 2011 y 2017, y la EIF 2014.

La falta de confianza en el sistema financiero como barrera a la inclusión se redujo considerablemente para las personas de los tres quintiles superiores de riqueza, mientras que se mantuvo estable para el quintil más pobre y se duplicó para el segundo quintil. Este hecho deber tenerse en cuenta para el desarrollo de los contenidos de los programas de educación financiera dirigidos a poblaciones más vulnerables en términos económicos. Además, dadas las frecuentes crisis financieras que ha sufrido el país, esta barrera podría estar infra reportada.

5. Análisis de la inclusión y de la vulnerabilidad financiera

El diagnóstico de los comportamientos y decisiones financieros de la población paraguaya realizado en la sección anterior es relevante como un primer paso para tener un panorama general de la inclusión financiera, y detectar los posibles retos y necesidades de la población y los distintos segmentos poblacionales en esta área. Pero, además, es imperativo entender cuáles son los determinantes detrás de estos comportamientos y decisiones, qué causa estos, y en base a ello, poder diseñar políticas de inclusión y educación financiera basadas en la evidencia y que permitan alcanzar los objetivos propuestos. Por ello, en esta sección se analizan los principales determinantes de la inclusión y la vulnerabilidad financieras en Paraguay, utilizando un análisis de causalidad. Con este análisis se trata de ir más allá de explorar las correlaciones entre variables como hacen la mayor parte de los estudios de esta naturaleza. El análisis de causalidad aquí realizado permite definir qué variables afectan y determinan el uso y la tenencia de productos financieros, así como qué variables determinan la vulnerabilidad financiera de los hogares paraguayos.⁸

5.1 Resultados

La tabla 2 presenta los resultados de las regresiones sobre los determinantes de los seis índices de inclusión financiera, de acuerdo con el siguiente orden: (1) tenencia de instrumentos de ahorro formal; (2) uso de instrumentos de ahorro formal; (3) uso de instrumentos de ahorro informal; (4) uso de instrumentos de crédito formal; (5) uso de instrumentos de crédito informal; (6) uso de instrumentos financieros electrónicos; así como los determinantes de la vulnerabilidad financiera (7).

⁸ Para un análisis detallado del ejercicio econométrico véase el Anexo 2.

Los resultados muestran que la alfabetización financiera y la tendencia a planificar tienen un efecto positivo significativo para la tenencia y uso de instrumentos de ahorro formal, el uso de instrumentos de ahorro informal, el uso de instrumentos de crédito formal y el uso de instrumentos financieros electrónicos. Por el contrario, una mayor alfabetización financiera implica un menor uso de instrumentos de crédito informal y la tendencia a planificar no tiene efecto en esta variable. El autocontrol reduce el uso de instrumentos de crédito formal e incrementa los informales. La preferencia temporal de largo plazo incide positivamente en la tenencia y el uso de instrumentos de ahorro formal.

Respecto a las variables sociodemográficas, la edad incide positivamente en el uso de instrumentos de crédito informales, aunque su efecto es decreciente. Tener educación secundaria, técnica o profesional tiene un efecto positivo sobre el crédito informal, comparado con las personas que solo tienen educación primaria. Además, la educación técnica o profesional tiene un efecto positivo en la tenencia de instrumentos de ahorro formal, en el uso de crédito formal y en el uso de instrumentos financieros electrónicos. Ser jubilado reduce el uso de instrumentos de ahorro informal y no tiene efecto sobre otros indicadores. Ser empleado a tiempo completo tiene un efecto positivo sobre la tenencia de instrumentos de ahorro formal, el uso de instrumentos de crédito formal y el uso de instrumentos financieros electrónicos. Ser empleado de tiempo parcial incide positivamente sobre el primero y el último de estos tres indicadores. Pertenecer a una clase socioeconómica baja reduce la tenencia de instrumentos de ahorro formal y el uso de crédito formal e informal. Vivir en el área urbana tiene un efecto positivo sobre la tenencia de instrumentos de ahorro formal, el uso de instrumentos de crédito formal y el uso de instrumentos financieros electrónicos. Hablar lengua indígena tiene un efecto negativo sobre la tenencia de instrumentos de ahorro formal. El hecho de no participar en la toma de decisiones del hogar tiene una relación negativa con la tenencia de instrumentos de ahorro formal y el uso de instrumentos financieros electrónicos.

En cuanto a la vulnerabilidad financiera, además de las variables sociodemográficas, de las cuales es relevante el desempleo, incrementando la vulnerabilidad, y los ingresos regulares, reduciéndola; y las características personales, con la tendencia a planificar que reduce la

vulnerabilidad; el ahorro y crédito formal e informal como determinantes de la vulnerabilidad. El hecho de haber ahorrado formal o informalmente reduce la vulnerabilidad de las personas; de igual modo, quienes pueden acceder a créditos ya sean formales o informales, son menos vulnerables, aunque de acuerdo con los resultados, los créditos formales tienen un impacto menos robusto (una menor significancia de esta variable en comparación con las tres otras). Finalmente, la percepción que cada persona tiene sobre su nivel de deuda es también determinante en su vulnerabilidad, con un nivel autopercibido más alto relacionado con una mayor vulnerabilidad.

Tabla 2: Resultados de las estimaciones para los índices de inclusión y vulnerabilidad financiera

	(1) ^(a)	(2) ^(a)	(3) ^(a)	(4) ^(a)	(5) ^(a)	(6)	(7)
Alfabetización financiera	0.326*** (0.07)	0.371*** (0.09)	0.240*** (0.06)	0.443*** (0.09)	-0.589*** (0.10)	0.105* (0.05)	0.021 (0.030)
Tendencia a planificar	0.586*** (0.13)	0.761*** (0.16)	0.454*** (0.09)	0.411* (0.16)	-0.027 (0.14)	0.629*** (0.16)	-0.199* (0.103)
Autocontrol	-0.108 (0.13)	-0.175 (0.17)	-0.069 (0.09)	-0.540** (0.17)	0.390** (0.14)	0.018 (0.16)	-0.055 (0.010)
Habilidades numéricas	0.236 (0.21)	-0.063 (0.27)	-0.030 (0.12)	0.410 (0.27)	-0.083 (0.15)	0.064 (0.21)	-0.142 (0.167)
Aversión al riesgo	0.121 (0.13)	-0.109 (0.16)	-0.159 (0.11)	-0.000 (0.16)	0.110 (0.14)	0.018 (0.16)	0.148 (0.111)
Preferencia de largo plazo	0.485* (0.21)	0.668** (0.22)	-0.013 (0.13)	-0.017 (0.24)	-0.107 (0.19)	0.100 (0.24)	-0.003 (0.160)
Mujer	0.068 (0.11)	-0.123 (0.12)	0.030 (0.07)	0.084 (0.12)	-0.113 (0.11)	0.065 (0.13)	0.095 (0.078)
Edad	0.001 (0.02)	-0.011 (0.02)	-0.025 (0.01)	0.017 (0.02)	0.068** (0.02)	-0.028 (0.02)	0.0014 (0.003)
Edad al cuadrado	0.000 (0.00)	0.000 (0.00)	0.000 (0.00)	-0.000 (0.00)	-0.001** (0.00)	0.000 (0.00)	0.000 (0.00)
Nivel de educación							
Educación secundaria	0.015 (0.10)	-0.097 (0.12)	-0.011 (0.11)	-0.189 (0.12)	0.396** (0.13)	0.172 (0.12)	-0.061 (0.096)
Educación técnica o profesional	0.697*** (0.17)	0.297 (0.17)	-0.093 (0.12)	0.595** (0.18)	0.476** (0.15)	0.894*** (0.19)	-0.042 (0.119)
Situación de ocupación							
Desempleado	0.259 (0.17)	-0.044 (0.17)	-0.221 (0.12)	0.246 (0.19)	0.042 (0.21)	0.427 (0.24)	0.379*** (0.146)

Labores del hogar	0.376*	0.268	0.077	0.309	-0.295	0.318	0.142
	(0.17)	(0.19)	(0.13)	(0.18)	(0.16)	(0.20)	(0.134)
Jubilado	-0.119	-0.233	-0.327*	-0.110	0.268	-0.024	-0.060
	(0.27)	(0.50)	(0.15)	(0.41)	(0.53)	(0.38)	(0.284)
Empleado (tiempo completo)	0.407*	0.302	-0.085	0.425*	0.303	0.537**	0.240*
	(0.16)	(0.19)	(0.11)	(0.17)	(0.16)	(0.18)	(0.127)
Empleado (tiempo parcial)	0.469**	0.150	-0.074	0.271	0.147	0.612**	0.086
	(0.16)	(0.17)	(0.10)	(0.17)	(0.14)	(0.19)	(0.127)
Tiene un ingreso regular	-0.045	-0.116	0.062	-0.125	0.019	0.051	-0.256***
	(0.12)	(0.12)	(0.07)	(0.13)	(0.13)	(0.12)	(0.092)
Clase socioeconómica baja	-0.220**	-0.193	-0.034	-0.225*	-0.206*	-0.012	0.100
	(0.08)	(0.11)	(0.06)	(0.11)	(0.10)	(0.12)	(0.075)
Urbano	0.497**	-0.029	-0.077	0.732**	-0.071	0.266*	-0.069
	(0.16)	(0.31)	(0.15)	(0.23)	(0.18)	(0.11)	(0.077)
Habla lengua indígena	0.270*	-0.117	0.110	-0.027	0.277	0.058	-0.009
	(0.13)	(0.12)	(0.13)	(0.17)	(0.22)	(0.16)	(0.121)
Otro decide en el hogar	-0.188*	-0.055	-0.010	-0.185	-0.063	-0.281*	-0.001
	(0.08)	(0.11)	(0.07)	(0.10)	(0.10)	(0.12)	(0.075)
Ahorro formal							-0.064**
							(0.027)
Ahorro informal							-0.078***
							(0.029)
Crédito formal							-0.049*
							(0.025)
Crédito informal							-0.107***
							(0.040)
Paga sus cuentas a tiempo							0.013
							(0.105)
Tiene mucha deuda (autopercepción)							0.419***
							(0.085)
Constante	-1.223**	-0.292	0.428	-0.611	-1.813***	-0.548	-0.207
	(0.46)	(0.55)	(0.32)	(0.59)	(0.52)	(0.52)	(0.268)
N	1163	1163	1163	1163	1163	1163	1084
Método ^(b)	VI	VI	VI	VI	VI	MCO	MCO
Estadístico J de Hansen	1.011	0.305	3.617	0.109	3.965		
P-valor	0.3147	0.5809	0.0572	0.7417	0.0465 ^(c)		
Prueba de endogeneidad	20.875	16.932	18.188	23.376	45.368		
P-valor	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000		
Estadístico efectivo F de Montiel-Pflueger (5%)	186.879	189.91	184.646	183.728	144.174		
Critical Values (10%)	21.194	21.254	21.336	21.001	20.48		

Test de subidentificación (Kleibergen-

Paap rk LM)	185.250	187.665	183.037	185.296	165.425
P-valor	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Test de Wald para Anderson-Rubin (F)	13.08	9.82	9.44	15.1	29.78
P-valor	0.0000	0.0001	0.0001	0.0000	0.0000

* p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01. Errores estándar robustos entre paréntesis para 22 localizaciones (ciudades).

Notas:

(a) Se presentan resultados de la segunda etapa de la regresión de variables instrumentales mediante el método generalizado de momentos en dos etapas. Los resultados de la primera etapa se encuentran en el anexo del documento.

(b) Método: IV corresponde a variables instrumentales mediante el método generalizado de momentos en dos etapas; MCO corresponde a mínimos cuadrados ordinarios.

(c) Los instrumentos utilizados no son independientes del término de error de la segunda etapa.

Todos los resultados aquí expuestos son discutidos en detalle en términos de política pública en la última sección.

6. Análisis de las barreras a la inclusión financiera

Para profundizar en nuestro estudio, analizamos las barreras a la inclusión financiera, con especial énfasis en cada segmento de población. La variable dependiente en el análisis corresponde a la siguiente pregunta del cuestionario del Global Findex:

Por favor, dígame si cada uno de los siguientes es UN MOTIVO por el que usted, personalmente, NO tiene una cuenta en un banco u otro tipo de institución financiera formal.

- a. *Porque las instituciones financieras están demasiado lejos*
- b. *Porque los servicios financieros son demasiado caros*
- c. *Porque no tiene la documentación necesaria*
- d. *Porque no confía en las instituciones financieras*
- e. *Por razones religiosas*
- f. *Porque no tiene suficiente dinero para utilizar instituciones financieras*
- g. *Porque alguien más en la familia ya tiene una cuenta*
- h. *Porque no necesita servicios financieros en una institución formal*

Para el análisis de barreras utilizamos la metodología de modelos Probit, que permiten establecer la probabilidad de que una persona con determinadas características

socioeconómicas y demográficas pertenezca o no al grupo que se está observando. En nuestro estudio en particular, el modelo Probit estima la probabilidad de que una determinada barrera sea o no relevante para la persona⁹.

6.1 Resultados

La tabla 3 presenta los resultados de las regresiones para analizar los determinantes de las seis barreras a la inclusión financiera, de acuerdo con el siguiente orden: (1) las instituciones financieras están demasiado lejos; (2) los servicios financieros son demasiado caros; (3) no confía en las instituciones financieras; (4) no tiene suficiente dinero; (5) alguien más en la familia ya tiene una cuenta; (6) no necesita servicios financieros en una institución formal.

Los resultados nos muestran que existe una diferencia de género en la barrera referida al costo de los servicios financieros, siendo menos probable en 9% que las mujeres no tengan una cuenta en el sistema financiero porque los servicios financieros son demasiado caros, en comparación con los hombres. En lo que respecta a la edad de la persona, se observa que por cada año adicional es 0.6% más probable que una barrera relevante sea no tener suficiente dinero; cabe mencionar que este efecto va decreciendo en significancia a medida que pasan más años. De igual forma con la edad, por cada año adicional es 0.4% menos probable que la persona no tenga cuenta porque no necesita servicios financieros; este efecto tiene una importancia creciente a medida que transcurren los años. Quienes tienen educación secundaria o superior, tienen cerca de 10% menor probabilidad de considerar la distancia como una barrera relevante, en comparación con quienes tienen únicamente educación primaria. Asimismo, quienes tienen educación superior, tienen 13% menos de probabilidad de indicar que no tienen cuenta porque no necesitan servicios financieros.

Como era de esperar, el quintil de ingresos es relevante para las seis barreras. Las personas del segundo quintil más pobre de ingresos tienen una probabilidad 16% mayor de considerar la falta de confianza en el sistema financiero como una razón relevante para no tener una cuenta. Para las personas del quintil más rico, la probabilidad de que la distancia sea una barrera relevante es 9% menor que las del quintil más pobre; la probabilidad de que no tener

⁹ Para un análisis detallado del ejercicio econométrico véase el Anexo 3.

suficiente dinero sea el motivo de que no tengan cuenta es 13% menor que las del quintil más pobre; y la probabilidad de que no tengan cuenta porque otra persona de la familia ya la tiene es 14% comparada con el quintil más pobre. Para quienes están en el cuarto y en el quinto quintil (más ricos), la probabilidad de que el costo de los servicios financieros sea una barrera relevante es 14% y 16% menor, respecto al quintil más pobre.

Tabla 3: Resultados de las estimaciones PROBIT para las barreras a la inclusión financiera

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Mujer	0.009 (0.152)	-0.094** (0.123)	0.023 (0.150)	0.003 (0.128)	-0.021 (0.169)	-0.004 (0.127)
Edad	-0.002 (0.0219)	0.002 (0.0188)	0.001 (0.0231)	0.006*** (0.0197)	-0.003 (0.0249)	-0.004** (0.0190)
Edad al cuadrado	0.000 (0.0002)	0.000 (0.0002)	0.000 (0.0003)	-0.001** (0.0002)	0.000 (0.0003)	0.0004** (0.0002)
Nivel de educación						
Secundaria completa	-0.090** (0.183)	-0.031 (0.144)	-0.008 (0.186)	-0.031 (0.152)	-0.028 (0.191)	-0.079 (0.150)
Educación terciaria o superior	-0.098* (0.266)	-0.026 (0.211)	0.067 (0.247)	-0.080 (0.212)	0.005 (0.264)	-0.127* (0.211)
Quintil de ingresos						
Segundo	-0.079 (0.215)	-0.032 (0.176)	0.156*** (0.251)	-0.013 (0.180)	0.069 (0.286)	-0.025 (0.179)
Tercero	-0.069 (0.218)	-0.060 (0.183)	0.015 (0.256)	-0.010 (0.194)	0.071 (0.286)	0.050 (0.181)
Cuarto	-0.082 (0.240)	-0.136* (0.196)	0.025 (0.278)	-0.086 (0.202)	0.047 (0.300)	0.003 (0.195)
Quinto (más rico)	-0.089* (0.230)	-0.161** (0.201)	0.022 (0.273)	-0.128* (0.201)	0.135** (0.297)	0.121 (0.194)
Parte de la fuerza laboral ^(a)	-0.035 (0.215)	-0.017 (0.173)	0.046 (0.198)	0.176*** (0.177)	-0.085* (0.222)	0.037 (0.176)
No recibe ingreso laboral ^(b)	-0.034 (0.204)	0.032 (0.169)	-0.017 (0.218)	0.013 (0.169)	0.040 (0.225)	0.092 (0.175)
No es posible conseguir fondos de emergencia	-0.021 (0.161)	-0.004 (0.127)	0.026 (0.155)	0.091** (0.128)	-0.042 (0.169)	-0.046 (0.127)
Ahorró último año	0.024 (0.195)	-0.082 (0.157)	0.045 (0.193)	-0.111** (0.156)	0.124*** (0.189)	0.073 (0.153)
Recibió remesas	-0.002	0.092* (0.047)	0.047	0.072	0.017	-0.043

	(0.182)	(0.139)	(0.177)	(0.148)	(0.185)	(0.145)
Envío remesas	-0.004	0.085	0.006	-0.029	0.038	0.218***
	(0.216)	(0.179)	(0.206)	(0.176)	(0.224)	(0.174)
Pagó regularmente facturas último año	-0.013	-0.028	-0.036	-0.106**	0.008	-0.005
	(0.166)	(0.132)	(0.182)	(0.142)	(0.177)	(0.133)
N	648	634	632	646	640	639

p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01

Notas:

(a) Fuerza laboral o población activa es el grupo de personas actualmente empleadas más el número de personas desempleadas que buscan empleo.

(b) Ingreso proveniente de salarios, autoempleo, trabajo agrícola.

El hecho de pertenecer a la fuerza laboral aumenta en 18% la probabilidad de que no tener dinero suficiente sea una barrera relevante y reduce en 9% la probabilidad de no tener una cuenta porque otro miembro de la familia ya la tiene. Quienes no pueden conseguir fondos de emergencia ante un gasto inesperado, tienen un 9% más de probabilidad de considerar el hecho de no tener dinero como una barrera relevante. Por el contrario, las personas que ahorraron en el último año tienen una menor probabilidad (11%) de no tener cuenta por no tener suficiente dinero. El ahorro también está relacionado con la quinta barrera: quienes ahorraron tienen una mayor probabilidad de no tener cuenta porque otro miembro de la familia ya la tiene. Las personas que recibieron remesas tienen un 9% más de probabilidad de considerar como una barrera relevante el costo de los servicios financieros, y quienes enviaron remesas tienen un 22% más de probabilidad de no tener cuenta porque considera que no necesita los servicios financieros. Finalmente, las personas que pagaron regularmente sus facturas el último año tienen 11% menos probabilidad de considerar como una barrera relevante el hecho de no tener dinero.

7. Principales Resultados y Directrices de Política Pública

El análisis empírico realizado con los datos de la Encuesta de Capacidades Financieras coordinada por CAF y la encuesta del Banco Mundial Global Findex proporcionan información valiosa sobre retos y prioridades de la población paraguaya en materia de inclusión, vulnerabilidad y educación financieras. Estos hallazgos nos sirven de base para definir algunas directrices preliminares que fomenten la inclusión y la educación financieras de manera efectiva y oportuna en este país, de manera que disminuyan las vulnerabilidades

financieras a las que se enfrentan las poblaciones más vulnerables, como ha puesto de relevancia la pandemia Covid-19. Las directrices aquí expuestas serán complementadas con la información que se obtenga del segundo producto de la consultoría.

A continuación, se enumeran los principales hallazgos del estudio que definen las bases preliminares para el diseño de programas de educación e inclusión financiera, dispuestos en seis temáticas: *educación financiera, brechas de género, vulnerabilidades socioeconómicas, inclusión financiera, resiliencia financiera, y barreras a la inclusión financiera para el ahorro*. Queremos resaltar que algunas de estas directrices son generales, mientras que otras son específicas de grupos de población, en especial para mujeres. Como es bien sabido, la evidencia ha mostrado la importancia de segmentar los programas de inclusión y educación financiera para distintos grupos de población (OECD y CAF, 2020). Un primer paso es contar con datos o evidencia empírica que muestren las brechas y poblaciones prioritarias, algo que se aborda de manera rigurosa en este estudio.

Educación Financiera

La educación financiera es importante para promover la inclusión financiera. La educación financiera aumenta la probabilidad de tener y utilizar productos de ahorro, crédito, e instrumentos financieros electrónicos. Como han mostrado varios estudios en países desarrollados y en desarrollo la educación financiera es importante para promover el uso de instrumentos financieros formales, en especial aquellos más sofisticados como son los productos de crédito o los nuevos productos financieros basados en la tecnología. Nuestros resultados están en línea con estos hallazgos, así como con la existencia de una brecha de género en la educación financiera. Por todo ello, una de las intervenciones claves dentro de la Estrategia Nacional sería incorporar programas de educación financiera. Y, además, que i) estos contemplen la brecha de género, y ii) que en sus contenidos incluyan los elementos que se indican en los siguientes párrafos.

La educación financiera promueve el hábito de ahorro, tanto formal como informal. El hábito del ahorro ha resultado ser uno de los elementos claves para aumentar la resiliencia y salud financiera de las personas. Por ello, la educación financiera se revela en nuestro estudio como una medida clave para promover el hábito de ahorrar en general en Paraguay.

La educación financiera debería incorporar contenidos sobre las ventajas del ahorro y crédito formal sobre los mecanismos informales. La convivencia armónica del ahorro y el crédito informal y formal es una característica de las estrategias financieras de la población en Paraguay, al igual que en la región de América Latina. Esto tiene que ver con la falta de conocimiento y ventajas de los productos financieros formales, entre otras razones, como el costo de los productos y la accesibilidad física, entre otros. Por tanto, la educación financiera debería incorporar contenidos sobre los productos de ahorro y crédito formal, y sus ventajas sobre los mecanismos informales.

La educación financiera debería incorporar contenidos para promover la confianza en las instituciones financieras de parte de la población. Se propone proporcionar programas de educación financiera que fortalezcan la confianza en el sistema financiero, ya que esta es una barrera de acceso para el 15% de la población en Paraguay. Esta barrera es más importante aún para la población de menores ingresos. Sin embargo, creemos que la barrera de la falta de confianza podría estar infra reportada debido a las importantes crisis financieras que ha sufrido el país; según el Latinobarómetro¹⁰, solo el 50% de la población en ALC confía en los bancos. Por otro lado, este porcentaje de falta de confianza menor al promedio de la región también podría deberse al uso masivo y significativo de la población paraguaya de los servicios financieros ofrecidos por el sector de cooperativas, lo cual estaría mostrando la fuerte confianza en este tipo de instituciones.

La educación financiera debería incluir contenidos para promover las habilidades socioemocionales o no-cognitivas. Nuestros resultados muestran que, en línea con la literatura sobre la importancia de las habilidades no-cognitivas en las decisiones financieras, la tendencia a planificar, el autocontrol en el gasto, y las preferencias temporales por el largo plazo, son factores relevantes a la hora de explicar la tenencia y uso de productos financieros formales. Por ello, a la luz de los hallazgos, resaltamos la importancia de incluir estos aspectos en los programas de educación financiera, en especial en la educación financiera en el currículo escolar.

¹⁰ Latinobarómetro es un estudio de opinión pública que aplica anualmente alrededor de 19.000 entrevistas en 18 países de América Latina, representando a más de 400 millones de habitantes. Proporciona información sobre el desarrollo de la democracia y las economías, así como las sociedades con indicadores de opinión, actitudes, comportamientos y valores. <http://www.latinobarometro.org/lat.jsp>

La tendencia a planificar tiene un efecto positivo en la tenencia y uso de instrumentos financieros formales de ahorro, crédito, e instrumentos financieros electrónicos. Esta tendencia además tiene un impacto en el ahorro informal, reforzando la importancia de esta habilidad en el desarrollo del hábito del ahorro en general. La tendencia a planear en nuestro estudio engloba tanto la tendencia a realizar un presupuesto detallado, como a establecer metas y cumplirlas. La importancia de establecer un presupuesto y el establecer metas deben ser por tanto elementos que contemplar en los programas o intervenciones de educación financiera.

La preferencia temporal de largo plazo tiene un efecto positivo en el hábito del ahorro.

En nuestro estudio, esta variable recoge la preferencia por suavizar el consumo y el no preferir el gasto inmediato o en el presente, lo que parece ser clave a la hora de promover la tenencia y uso de cuentas en instituciones financieras. Se debe notar que las mujeres presentan en media una menor preferencia por gastar en el presente que los hombres, algo que debe ser tenido en cuenta a la hora del diseño de programas de educación financiera por género.

La habilidad de autocontrol reduce el uso de instrumentos de crédito formal e incrementa los informales. La tendencia de las personas a considerar cuidadosamente si puedo pagar antes de comprar algo está asociada con un mayor uso del crédito informal. Este resultado podría estar reflejando que los procesos de repago del crédito -- aunque en algunos casos más costosos, como los prestamistas o usureros --, podrían ser más flexibles en el caso del crédito informal que en el formal. Tal puede ser el caso de familiares y amigos, donde las sanciones o costos sean más laxos que en el caso de los créditos ofrecidos por el sistema financiero formal. Evaluar las distintas iniciativas podría dar como resultado en estos casos, una preferencia por el crédito informal.

La educación financiera debería incluir contenidos sobre el buen manejo del crédito.

Aunque los resultados de la encuesta muestran que las personas en su mayor parte reportan pagar a tiempo sus deudas y además perciben que su carga de deuda no es excesiva, es importante confirmar este resultado con los datos de las instituciones financieras. Quizás se esté infravalorando la carga de deuda de las familias, más aún si esta es principalmente a través de mecanismos informales. Por ello, se sugiere mantener contenidos de buen manejo

y uso del crédito en los programas de educación financiera, más aún dado que la educación financiera promueve el uso del crédito formal sobre el informal, y que la resiliencia financiera depende de tener una baja carga de deuda. Además, los datos sí muestran una mayor preferencia a gastar en el presente por gran parte de la población.

Inclusión Financiera y Vulnerabilidades Socioeconómicas

Un mayor nivel socioeconómico aumenta la probabilidad de estar incluido en el sector financiero formal. Nuestros resultados muestran como la población de clases más altas y las que participan en el mercado laboral formal (a tiempo completo o parcial) presentan un mayor acceso, uso y tenencia de instrumentos de ahorro, crédito e instrumentos financieros electrónicos. Estos resultados muestran que, aunque se han llevado medidas concretas para promover la inclusión financiera de las poblaciones más vulnerables o de menores ingresos, aún queda camino por recorrer en el diseño de intervenciones que reduzcan la brecha en la inclusión financiera de los grupos vulnerables. Dicha brecha que refleja en su fondo una brecha socioeconómica y de desigualdad de oportunidades. Por ejemplo, los programas para recibir pagos y salarios en una cuenta se limitan a los trabajadores en el sector formal, por lo cual otras medidas deben ser diseñadas para aquellos que no trabajan en el sector formal que promuevan el uso de instrumentos de ahorro y crédito, no solo pagos.

La probabilidad de acceder a créditos informales es aún menor para las poblaciones más desfavorecidos en términos socioeconómicos. La falta de oportunidades económicas se pone de manifiesto además en la falta de acceso al crédito formal e informal de los segmentos de población de menores ingresos, lo que reduce sus posibles emprendimientos o actividades productivas. Además, este hecho implica una mayor vulnerabilidad financiera o menor resiliencia financiera; ante imprevistos o emergencias no tienen acceso a financiamiento, ni formal ni informal. Hay que destacar que las mujeres en media acceden y usan en menor medida créditos informales comparado con los hombres.

La educación es un factor clave para la inclusión financiera. Además de las oportunidades económicas que vienen asociadas a un mayor nivel educativo, son numerosos los estudios que muestran la fuerte relación entre la educación y la educación financiera. Esta relación viene determinada por un factor subyacente que son las habilidades cognitivas, en especial

las numéricas. Por ello, subrayamos la importancia de incluir la educación financiera en el currículo escolar para que de manera complementaria a las materias regulares promueva desde pequeños los hábitos y comportamientos financieros saludables. El estudio muestra además que las habilidades numéricas de las mujeres son menores que las de los hombres, al igual que su nivel educativo. Por tanto, como paso previo y complementario a introducir la educación financiera en el currículo escolar, y en línea con la transversalidad de las políticas sociales y económicas, se debería promover el acceso universal a la educación en Paraguay.

La brecha de la inclusión financiera entre áreas urbanas y rurales es otro ejemplo de la desigualdad de oportunidades en Paraguay. Esta desigualdad además de reflejar las menores oportunidades laborales y educativas podría estar reflejando la falta de accesibilidad física a instituciones o canales financieros. A pesar de no haber sido una de las principales barreras reportadas para tener una cuenta de ahorro en una institución formal, valdría la pena profundizar en un revisión o mapeo de los puntos de acceso financiero en las zonas rurales, así como los niveles de inseguridad o violencia en las mismas. En muchos casos la accesibilidad física viene dada no solo por el costo en tiempo y dinero en desplazamiento, también por los riesgos asociados a visitar una institución financiera formal, que son en muchos casos mayores para las mujeres. Puede ser el caso, no obstante, que esta barrera haya perdido importancia por el creciente uso de los servicios financieros electrónicos. Habría que profundizar en ello y en especial en las áreas rurales.

Hablar lengua indígena tiene un efecto negativo sobre la tenencia de instrumentos de ahorro formal. En Paraguay la mayor parte de la población habla guaraní, con lo cual el hablar una lengua indígena no está asociado a pertenecer a una clase socioeconómica de bajos ingresos, a diferencia de otros países de la región. Este resultado, el cual debería explorarse en profundidad en otro estudio y con bases de datos adicionales¹¹, podría estar asociado con una mayor dificultad a encontrar información sobre productos financieros en idiomas diferentes al español.

La tenencia y uso de productos de seguros en Paraguay son muy bajos para los grupos vulnerables, más aún que el resto de los productos financieros formales. La tenencia de

¹¹ En la encuesta de CAF solo el 12% de la población habla lenguas indígenas.

seguros es baja, aunque mayor para el caso de las mujeres comparado con los hombres. Se necesitan por tanto un paquete de medidas integrales para fomentar el uso de seguros en la población en general; tanto del lado de la oferta de canales y productos de seguros adaptados a las necesidades de cada segmento de población, como del lado de la demanda al promover las capacidades financieras para su conocimiento y buen uso, así como dónde y cómo adquirirlo. Dadas las vulnerabilidades socioeconómicas encontradas, se sugiere el diseño y sociabilización de productos de microseguros y seguros inclusivos, los cuales son menos costosos y financiados en pequeños pagos, con primas bajas, sencillos, con coberturas básicas, fácilmente accesibles, entre otras características.

El hecho de no participar en la toma de decisiones financieras del hogar reduce la inclusión financiera. En concreto las personas que no participan en las decisiones financieras del hogar presentan una menor tenencia de instrumentos financieros de ahorro y electrónicos. Llama la atención que en Paraguay las mujeres reportan que participan más en la toma de decisiones financieras del hogar que los hombres, lo que podría explicar en parte la falta de brecha de género en la inclusión financiera encontrada en el estudio. Lo que no explicaría es la brecha de género en la educación financiera; el hecho de participar activamente en la toma de decisiones financieras del hogar ha mostrado ser una fuente de conocimiento financiero, debido al aprendizaje por la práctica.

Existe una brecha entre la tenencia de una cuenta de ahorro y el uso de la misma. Como ocurre en gran parte del mundo, existen cuentas inactivas que no se utilizan para realmente ahorrar, o hacerlo de forma regular. En muchos casos corresponden a cuentas creadas para que los grupos vulnerables reciban transferencias del gobierno. En esa línea, llama la atención que las personas mayores sean el grupo etario con mayor tenencia de cuentas de ahorro, lo cual podría estar escondiendo este problema. Por ello es importante profundizar en este resultado, además de promover programas de educación financiera que sociabilicen esta situación en la población, y promuevan el uso de las cuentas para ahorrar de manera regular. Sin esto, los beneficios de la inclusión financiera por el lado del ahorro no se estarían materializando, y la tenencia de una cuenta de ahorro no sería un buen indicador de la calidad de la inclusión financiera.

La edad incide positivamente en el uso de instrumentos de crédito informales, aunque su efecto es decreciente. Este resultado pone de manifiesto que las necesidades de la población joven, la cual se encuentra en su época más productiva y activa laboralmente, de acceso al crédito no están siendo cubiertas o atendidas por el sector financiero formal. Por ello se sugiere analizar las necesidades concretas de esta población en términos de tipos de productos de crédito demandados, y acceso económico y elegibilidad a los mismos.

Las políticas de inclusión financiera deben ser transversales o coordinadas con otras políticas sociales ligadas a las mayores oportunidades laborales y salariales, y al acceso a la educación. Se sugiere la creación de grupos o mesas interinstitucionales que aborden estos problemas de manera conjunta. Como veremos, la principal barrera a la inclusión financiera reportada en Paraguay es la falta de dinero o los productos son muy costosos. Además de ofrecer productos de menores costes o gratuitos, sin duda hay que abordar el problema subyacente de falta de oportunidades económicas, sociales y educativas de la población más desfavorecida.

Brechas de Género

No se encuentran brechas significativas o importantes de género en la inclusión financiera. Este es un resultado notable y sobresaliente en el contexto de América Latina y de los países en desarrollo. En concreto, el resultado de nuestro estudio muestra que el género no determina el acceso y uso de productos financieros de ahorro y crédito; y aún más, existe una brecha de género en el uso y tenencia de medios financieros electrónicos. Por otra parte, la tenencia de seguros por parte de mujeres es mayor en comparación con los hombres, así como su uso de crédito informal.

La probabilidad de ser vulnerable financieramente no depende del género, sino de otros factores como se indica más abajo. La no existencia de una brecha significativa en la tenencia y uso de productos financieros formales podría determinar, junto con el mayor uso y acceso de las mujeres al crédito informal, en gran parte, este resultado. Este hallazgo cobra especial importancia dado que en Paraguay persisten brechas de género socioeconómicas importantes, como se discute en el siguiente párrafo. La inclusión financiera de las mujeres, por tanto, se constituye en un aspecto primordial para lograr una mayor igualdad de género en

oportunidades económicas e incluso sociales, como señalan varios estudios. Entre las iniciativas de la estrategia nacional pasada se mencionaba el promover el ahorro de las mujeres en áreas rurales. Quizás esta iniciativa haya contribuido, junto con el dinero móvil, a una mayor tenencia de productos de ahorro y uso de estas por las mujeres.

Para las mujeres “la falta de dinero” es la barrera más importante para no tener una cuenta, y es más reportada que por los hombres. Como muestran varios estudios las brechas de género socioeconómicas persisten en Paraguay¹². Con datos recientes, según el Índice Global de Brecha de Género del Foro Económico Mundial, Paraguay se encuentra en el puesto número 100 de 153 países, ubicándose antepenúltimo en Latinoamérica y último en América del Sur. Las brechas de participación económica y política son las más fuertes; por ejemplo, el salario que perciben las mujeres es de 53,8% menor que el de los hombres, realizando las mismas tareas¹³.

Las mujeres mencionan menos que los hombres que los “productos son caros”, lo cual podría deberse a que adquieren productos más simples o básicos, y menos costosos -- cómo las cuentas de ahorro programadas. Creemos habría que contrastar y profundizar en este resultado.

El dinero electrónico podría ser la vía para una mayor inclusión financiera de la mujer. Como ponen de manifiesto los datos, las mujeres reciben más transferencias del gobierno por medios electrónicos que los hombres. Dado que las cuentas de dinero móvil --que posibilitan el ahorro a diferencia de los medios de pago electrónicos que no lo hacen -- son más utilizadas por los hombres, existe un margen considerable para aprovechar el rol de los pagos y transferencias electrónicas a favor de las mujeres, y así proveer de una gama más amplia de escenarios de uso y de productos financieros digitales para el ahorro. La menor tenencia de cuentas de dinero móvil de las mujeres podría deberse a que estas cuentas en muchos casos se están ofreciendo bajo normativas y medidas que promueven el pago de salarios y

¹² Igualdad de género y principales brechas en Paraguay. 2015. ONU Mujeres.
<https://www2.unwomen.org/media/field%20office%20americas/documentos/publicaciones/igualdad%20de%20ge%CC%81nero%20y%20principales%20brechas%20en%20paraguay.pdf?la=es&vs=3319>

¹³ <https://www.mentu.com.py/blog/538/paraguay-en-el-puesto-100-del-indice-global-de-brecha-de-genero>

remuneraciones en este formato. Dado que las mujeres participan en menor medida que los hombres en el mercado laboral, es menos probable que tengan acceso a estas cuentas.

Aunque con pequeñas diferencias, las mujeres reportan más que los hombres que la accesibilidad física y el hecho de no necesitar un producto financiero son barreras significativas para ellas. La accesibilidad física podría estar relacionada con el costo de desplazamiento (que para ellas puede ser alto por su situación de mayor vulnerabilidad económica) o con restricciones de interacción social. Mientras que el hecho de no necesitarlo podría deberse a que sean sus padres o parejas quienes tengan productos financieros formales, sugiriendo la existencia de una brecha de género en términos sociales o culturales.

En menor medida que los hombres, las mujeres reportan que la falta de documentos no es una barrera importante para la inclusión financiera. Esto último podría deberse a que las mujeres estén utilizando productos simplificados o básicos, o el dinero electrónico, los cuales requieren menos trámites y documentos para ser adquiridos. Habría que contrastar este hecho con datos de las instituciones financieras. También podría deberse a su mayor uso del crédito informal en comparación con los hombres.

La educación financiera de las mujeres es menor que la de los hombres en Paraguay. En línea con los trabajos alrededor del mundo, las mujeres presentan menos conocimientos y habilidades financieras que los hombres. Por ello es imperativo el desarrollo de programas de educación financiera enfocados y adaptados a las características y necesidades propias de las mujeres, muchas de ellas señaladas en este reporte, como son su mayor preferencia por el futuro y menor preferencia por el riesgo, su mayor carga de deuda, o su mayor uso de mecanismos financieros informales.

Los programas de educación financiera dirigidos a mujeres deberían contemplar contenidos dirigidos a reforzar su autoconfianza y autoestima en general. Las mujeres tienden a reportar o decir no saben más que los hombres cuando se les preguntan sobre sus conocimientos financieros, probablemente debido a un factor subyacente de falta de confianza que también se encuentra en otros ámbitos de su vida.

Las mujeres reportan en mayor medida que pagan a tiempo sus deudas. Este resultado está en línea con estudios de otros países, las mujeres son mejores pagadoras de sus deudas y créditos. No obstante, debería ser contrastado con los datos de oferta de las instituciones financieras, y de ser cierto profundizar en él. En concreto, en qué rasgos de personalidad o preferencias de las mujeres, normas sociales de género, o sanciones podrían estar (o no) detrás de este resultado. Además, hay estudios que muestran que las poblaciones más vulnerables o tradicionalmente excluidas, como puede ser el caso de las mujeres, tienen una mayor tendencia a pagar a tiempo, ya que de no hacerlo el costo es más alto para ellos: ser excluidos en adelante y con menores oportunidades de acceso.

Las mujeres reportan en mayor medida que tienen demasiadas deudas. Además de la mayor carga de deuda, este hallazgo podría estar expresando una mayor preocupación o estrés por su situación financiera, en línea con los resultados de esta encuesta para otros países de la región y para USA. Es importante entonces, incorporar este resultado a los programas de educación financiera dirigidos a mujeres, tanto en términos de no adquirir demasiadas deudas como manejar la preocupación o ansiedad que les causan las mismas.

Las mujeres tienen en media mayor preferencia por el largo plazo y son más adversas al riesgo. Estas preferencias determinan los hábitos y decisiones financieras de las mujeres; por ejemplo, en algunos países o localidades, se ha mostrado que las mujeres son más adversas al riesgo y que por ello no invierten en el mercado de acciones o activos más sofisticados. Por tanto, es importante que se tengan en cuenta estas diferencias en las preferencias económicas a la hora del diseño de programas de educación e inclusión financiera dirigidos a mujeres.

Vulnerabilidad Financiera

La probabilidad de ser más resiliente o menos vulnerable financieramente depende de los siguientes factores en Paraguay:

- ✓ **Tendencia a planear.**
- ✓ **Contar con una renta regular.**
- ✓ **Ahorrar, ya sea de formal o informal.**
- ✓ **Acceso al crédito, formal o informal.**

- ✓ **Tener una carga baja de deuda.**
- ✓ **No estar desempleado.**

Como sucedía en el caso de la inclusión financiera, la vulnerabilidad financiera depende en gran parte de las oportunidades socioeconómicas, y no depende del género. Asimismo, los programas de educación financiera que promuevan la tendencia a planear y evitar el sobreendeudamiento son recomendables en la medida que reducen la vulnerabilidad financiera de la población. Pero, además, nuestro análisis pone de manifiesto que la vulnerabilidad financiera viene determinada por la falta de acceso a productos y mecanismos financieros formales. Igualmente, no contar con redes o mecanismos informales ante imprevistos y emergencias afecta a la vulnerabilidad financiera. El hecho de que las mujeres utilicen más que los hombres estos mecanismos de crédito informal podría explicar en gran parte la falta de brecha de género en la vulnerabilidad financiera.

Un paquete de políticas integrales de inclusión y de educación financiera, aunado a aquellas que promuevan las mayores oportunidades económicas y educativas, sería exitoso para disminuir la vulnerabilidad financiera de los hogares en Paraguay. Esto es relevante en la medida que Paraguay presenta el mayor índice de vulnerabilidad financiera de América Latina. Este hecho se ha puesto aún más de manifiesto con la situación de la pandemia Covid-19 en los segmentos más vulnerables: mujeres, jóvenes, personas en el mercado de trabajo informal, y sin acceso o tenencia de productos financieros formales.

Barreras a la Inclusión Financiera para el Ahorro

Además de entender los comportamientos financieros de la población paraguaya, en el estudio se profundizó en un análisis de las barreras para la tenencia de una cuenta de ahorro. En el estudio analizamos cuáles de estas barreras son más relevantes por grupos socioeconómicos y demográficos. Este análisis es relevante en la medida que permite definir los programas de inclusión por grupos de población.

Las principales barreras reportadas para la inclusión financiera en términos de ahorro se relacionan con la accesibilidad económica. Las barreras a la inclusión financiera en Paraguay vienen dadas, en primer lugar, por la falta de ingresos, la cual a su vez viene determinada por vulnerabilidades económicas y sociales. Como cabía esperar, para la

población más rica o empleada en la fuerza laboral las barreras de accesibilidad económica son menos importantes que para la población de menores ingresos. El nivel de ingresos es clave para todas las barreras citadas. De igual forma, las personas que ahorran consideran en menor medida la falta de dinero como una barrera, con relación a los que no ahorran.

Los servicios financieros en Paraguay son caros, lo cual está en consonancia con los hallazgos reportados por los datos de oferta de distintos estudios. Para un grupo de países en América Latina, Paraguay presenta los costos y tarifas más altos tanto para productos de créditos, depósitos y sistema de pagos¹⁴. A pesar de que en 2013 se introdujo la normativa de productos de ahorro de bajo costo – denominadas cuentas básicas –, la adopción por parte de las instituciones financieras es muy baja, probablemente por ser percibidos productos de baja rentabilidad. Los productos son costosos, tanto de ahorro (costos de apertura y mantenimiento), y más aún para el crédito¹⁵. Las personas que recibieron remesas destacan aún más esta barrera para no tener una cuenta, lo cual puede reflejar el menor poder adquisitivo de la población que recibe remesas.

Para las personas de mayor edad, el no tener suficiente dinero es una barrera significativa para su inclusión financiera. De nuevo, aparece la vulnerabilidad económica como un obstáculo clave para la inclusión financiera de las personas mayores. Además, este segmento de población reporta que no lo necesita, pudiendo representar esta respuesta, bien una falta de conocimientos financieros sobre el ahorro formal, bien que sus familiares tienen una cuenta, o bien que no tienen la posibilidad o el hábito de ahorro.

La falta de ingresos y el alto costo de los productos son las principales barreras para tener una cuenta. En concreto, en términos de política pública, se recomienda, por tanto, promover políticas sociales que aborden las brechas socioeconómicas y vulnerabilidades económicas de la población. Esto, en especial, para las mujeres, las personas mayores, y los que reciben remesas. Se sugiere, por tanto, el diseño de una oferta orgánica de productos financieros que contemple entre otros productos básicos o sencillos de menor costo adaptados

¹⁴ Roa, M. J. y O. Carvallo. 2018. Inclusión Financiera y el Costo del Uso de Instrumentos Financieros Formales. Las experiencias de América Latina y el Caribe. Washington, DC: Inter-American Development Bank. IDB-Monografía 635.

¹⁵ Evaluación del lado de la oferta de la inclusión financiera en Paraguay. Nota Técnica. Banco Mundial. 2014.

a los distintos perfiles socioeconómico de la población paraguaya, en especial para las poblaciones más vulnerables. Es necesario profundizar en las razones de la baja adopción de estas cuentas de ahorro básicas o programadas, además del desarrollo de programas de concientización a las instituciones financieras sobre las ventajas y oportunidades de ofrecer estos productos.

La barrera de “no lo necesita”, tercera en importancia, podría estar ligada a una falta de conocimiento o educación financiera sobre el ahorro. El hecho de que la población con educación superior indique que sí necesita servicios financieros en mayor medida que los menos educados, puede estar relacionado con la estrecha relación entre la educación financiera y la educación general, así como con aspectos socioeconómicos vinculados a mayores ingresos de la población más educada. Al contrario, los que reciben remesas y las mujeres, reportan en mayor medida que no tienen cuenta porque no la necesitan. En el caso de las mujeres, como fue mencionado, podría deberse a normas sociales o culturales en detrimento de la mujer -- son sus maridos o padres quienes tienen la cuenta --, o a su mayor uso de mecanismos informales.

La falta de accesibilidad física y económica van de la mano. Quienes tienen educación secundaria o superior, y las personas con mayores ingresos, tienen menor probabilidad de considerar la distancia como una barrera relevante. Aspectos socioeconómicos influyen en la accesibilidad física, como pueden ser la tenencia de un coche para desplazamientos, el mayor uso y acceso a medios electrónicos y celular inteligente para hacer transacciones financieras, o vivir en zonas de alto poder adquisitivo, donde suelen haber un mayor número de puntos de acceso financiero.

Las personas de menores ingresos confían menos en las instituciones financieras. Este resultado es de especial relevancia, y debe ser tenido en cuenta a la hora de desarrollar programas de educación e inclusión financiera para este segmento de población. Por un lado, los programas de educación financiera deberían incluir contenidos que promuevan la confianza financiera en las instituciones financieras formales, como puede ser el rol de los reguladores y supervisores, y la existencia de legislación y mecanismos de protección al usuario financiero. Asimismo, las iniciativas de inclusión financiera que permitan la interacción regular con las instituciones financieras podrían ser igual de valiosas. En muchos

casos, la falta de confianza radica en un desconocimiento de las instituciones financieras formales y de sus productos, así como de sus ventajas, y un elemento de autoexclusión. Por último, aunado a los programas de educación financiera, deberían desarrollarse las correspondientes políticas de protección al usuario financiero y prudenciales para promover la confianza en las entidades financieras. Las políticas de protección al usuario deberían considerar o ser adaptadas a las poblaciones más vulnerables.

La población de mayores ingresos y los que ahorran reportaron que no tiene una cuenta porque un familiar ya la tiene en mayor medida, y en menor medida los que están dentro de la fuerza laboral. La población de mayor poder adquisitivo no reportó la falta de ingreso o el costo de los servicios entre las principales barreras, y, sin embargo, llama la atención que citan en mayor medida que otro familiar ya la tiene. Este resultado, el cual llama nuestra atención, podría deberse a que el resto de las barreras no son relevantes para este segmento de población; la accesibilidad física, económica y la elegibilidad no son un problema para ellos, y pueden serlo barreras como esta.

Comparando con las barreras reportadas en los levantamientos previos, la accesibilidad económica sigue siendo la barrera más importante a la inclusión financiera para la población paraguaya. Sin embargo, barreras que eran importantes en el levantamiento de información de 2014, como la burocracia y la falta de documentos para obtener una cuenta, no podemos saber si siguen siendo importantes porque no se incluyeron en la última encuesta.

Referencias

- Agarwal, S., & Mazumder, B. (2013). Cognitive abilities and household financial decision making. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(1), 193-207.
- Almlund, M., Duckworth, A. L., Heckman, & J., Kautz, T. (2011). Personality Psychology and Economics. *Handbook of the Economics of Education*, 4, 1-181.
- Borghans, L., Golsteyn, B. H., Heckman, J., & Humphries, J. (2011). Identification Problems in Personality Psychology. *Personality and Individual Differences (Special Issue on Personality and Economics)*, vol. 51, 315-320.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237.
- Cárdenas, S., Cuadros, P., Estrada, C., & Mejía, D. (2020). Determinantes del bienestar financiero: evidencia para América Latina. CAF-Development Bank of Latin America.
- Christelis, D., Jappelli, T., & Padula, M. (2010). Cognitive abilities and portfolio choice. *European Economic Review*, 54(1), pp.18-38.
- Di Giannatale, S., & Roa, M. J. (2019). Barriers to Formal Saving: Micro-and Macroeconomic Effects. *Journal of Economic Surveys*, 33(2), 541-566.
- Grinblatt, M., Keloharju, M., & Linnainmaa, J.T. (2012). IQ, trading behavior, and performance. *Journal of Financial Economics*, 104(2), 339-362.
- Heckman, J. J., & Kautz, T. (2013). Fostering and measuring skills: Interventions that improve character and cognition (No. w19656). National Bureau of Economic Research.
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., & Urban, C. J. (2020). *Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors*. National Bureau of Economic Research (No. w27057).
- Kaufmann, C. (2012). The Influence of Information Presentation, Psychological Mechanisms, and Personal Characteristics on Households' Financial Decision Making. Doctoral Dissertation, Universität Mannheim.

Kausel, E. E., Hansen, E., & Tapia, P. (2016). Responsible Personal Finance: The Role of Conscientiousness in Bank and Pension Savings in Chile. *International Review of Finance*, 16(1), 161-167.

Klinger, B., Khwaja, A. I., & del Carpio, C. (2013). *Enterprising Psychometrics and Poverty Reduction*. Springer Science & Business Media.

Lusardi, A., & Mitchell, O. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52 (1), 5–44.

Mejía, D., & Rodríguez, G. (2016). *Socio-Economic Determinants of Financial Education Evidence for Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru*. Bogotá: CAF–The Development Bank of Latin America. <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/873>.

OECD (2015). OECD/INFE toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion. OECD. Disponible en < <https://goo.gl/zsbj5u> >

OECD & CAF (2020). Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación. Caracas: OCDE y CAF. <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1605>

Roa, M. J., Garrón, I., & Barboza, J. (2019). Financial Decisions and Financial Capabilities in the Andean Region. *Journal of Consumer Affairs*, 53: 296-323.

Roa, M. J. & O. Carvallo. (2018). Inclusión Financiera y el Costo del Uso de Instrumentos Financieros Formales. Las experiencias de América Latina y el Caribe. Washington, DC: Inter-American Development Bank IDB-Monografía 635.

Anexos

Anexo 1: Indicadores contruidos a partid de la EMCF

Índices Pridit de inclusión financiera

La decisión de ahorrar formal e informalmente, de tener al menos un producto de crédito, formal o informal, y de utilizar medios electrónicos puede interpretarse como un proxy de inclusión financiera. En este sentido, construimos seis índices de inclusión financiera: (1) tenencia de instrumentos de ahorro formal; (2) uso de instrumentos de ahorro formal; (3) uso de instrumentos de ahorro informal; (4) uso de instrumentos de crédito formal; (5) uso de instrumentos de crédito informal; (6) uso de instrumentos financieros electrónicos. Las siguientes preguntas de la EMCF se emplean en la construcción de los índices:

1. *Tenencia de instrumentos de ahorro formal*

Y en los últimos dos años, ¿cuál de los siguientes productos financieros ha elegido?

Caja de ahorro / Cuenta corriente

Ahorro a plazo (CDA) / programado

Rueda o círculo de ahorro formal

Tarjeta de Débito

2. *Uso de instrumentos de ahorro formal*

¿En qué forma ha estado o está ahorrando?

Deja una cantidad de dinero en su cuenta de ahorros o corriente

Deposita dinero en una cuenta de ahorros, a la vista o a plazo.

Ahorra en círculos, ruedas u ahorro programado en una institución financiera

Compra productos de inversión financiera, distintos de los fondos de pensiones

Ahorra en billetera electrónica o celular

3. *Uso de instrumentos de ahorro informal*

¿En qué forma ha estado o está ahorrando?

Ahorra en el hogar (alcancía o debajo del colchón)

Ahorra en comités o grupos de ahorro informal

4. *Uso de instrumentos de crédito formal*

Y en los últimos dos años, ¿cuál de los siguientes productos financieros ha elegido?

Tarjeta de Crédito

Préstamos personales (consumo, vehículos, terrenos, viajes, eventos, etc.)

Préstamos comerciales (negocio propio, capital operativo, etc.)

¿Podría indicarnos si ha realizado [las siguientes acciones] en los últimos dos años?

Compras en comercios con tarjeta de crédito

Compras por internet con tarjeta de crédito

5. *Uso de instrumentos de crédito informal*

¿Qué hizo para cubrir sus gastos la última vez que [sus ingresos no alcanzaron para cubrir sus gastos]?

Tomé prestados alimentos o dinero de familiares o amigos

Tomé un crédito de un proveedor informal / prestamista

6. *Uso de instrumentos financieros electrónicos*

¿En qué forma ha estado o está ahorrando?

Ahorra en billetera electrónica o celular

Y en los últimos dos años, ¿cuál de los siguientes productos financieros ha elegido?

Transferencias y pagos electrónicos, giros a través del celular

¿Podría indicarnos si ha realizado [las siguientes acciones] en los últimos dos años?

Transferencias entre cuentas bancarias por internet, incluyendo el uso de teléfonos celulares inteligentes o de computadoras.

Pago de servicios a través del uso de teléfonos celulares inteligentes o computadoras (giros, billetera electrónica, débito automático, etc.)

A partir de cada una de las preguntas se generaron variables dicotómicas. Con ellas, construimos un índice Pridit para cada indicador de inclusión financiera, aplicando como primer paso la metodología propuesta por Bross (1958) y desarrollada por Brockett y Levine (1977) para el cálculo de un puntaje RIDIT de acuerdo con la siguiente expresión.

$$R_i = \sum_{j < i}^{i-1} f_j + \frac{f_i}{2} \quad (1)$$

R_i es el valor RIDIT de la categoría i , y es igual a la suma de las frecuencias acumuladas de los encuestados en las categorías siguientes en el orden, más la frecuencia relativa de la categoría i dividida por dos -es decir, el medio -punto de la frecuencia si se distribuye uniformemente. El índice está ponderado por la distribución de personas que responden a cada categoría, por lo que, como lo señalan Behrman et al. (2012), el marco de ponderación RIDIT indica qué tan “informativa” es una pregunta dada con respecto a la variable latente subyacente.

Siguiendo a Brockett et al. (2002), como segundo paso, realizamos un análisis de componentes principales de cada RIDIT y tomamos el primer componente principal como el índice de inclusión financiera Pridit para cada uno de los seis indicadores. En todos los casos, los valores de los índices se relacionan positivamente con el grado de tenencia/uso de instrumentos financieros.

Alfabetización financiera y habilidades numéricas

De forma análoga, construimos un índice Pridit de educación financiera basado en las cuatro preguntas estándar utilizadas en la literatura sobre educación financiera (Lusardi y Mitchell, 2014). Estas preguntas están relacionadas con el cálculo de tasas de interés o capacidad numérica, y con los conceptos de interés compuesto, diversificación de riesgo e inflación. En el caso de la pregunta de interés simple, la utilizamos para medir habilidades numéricas siguiendo a Roa et al. (2019), dado que es la única pregunta que explícitamente requiere un cálculo.

Indicador de tendencia a planificar

Construimos un indicador que aproxima la tendencia a planificar. Xiao y O'Neill (2018) definen a las personas que tienen esta característica como racionales, pacientes, y buenas para hacer presupuestos, controlar el gasto y ahorrar con frecuencia. Incluimos el indicador de tendencia a planificar dentro de las aproximaciones a medidas de personalidad utilizadas en este estudio siguiendo a Lusardi y Mitchel, 2007; Lee y Kim, 2016; O'Neil et al., 2016. El indicador de tendencia a planificar es un índice continuo de 0 a 1, donde los valores más altos

reflejan un mayor grado de propensión a planificar. Se calcula a partir de las siguientes preguntas:

¿Su familia realiza habitualmente un registro de ingresos y gastos futuros (presupuesto) para organizar las compras y ahorros del hogar?

¿Su familia utiliza este registro de ingresos y gastos futuros (presupuesto) para hacer un plan exacto o es un plan muy general?

Me pongo metas de ahorro a largo plazo y me esfuerzo por lograrlas.

Indicador de autocontrol

El indicador de autocontrol se basa en la pregunta “Antes de comprar algo considero cuidadosamente si puedo pagarlo”, bajo el supuesto de que las respuestas a esta pregunta aproximan esta sub-faceta. La medida es un índice continuo de 0 a 1, donde los valores más altos reflejan un mayor grado de autocontrol.

Indicador de preferencia de largo plazo

Construimos un indicador de preferencia a largo plazo, medida como el grado en el que las personas se inclinan a posponer el consumo. El indicador se calcula como el promedio simple del nivel de acuerdo en una escala de Lickert de cinco categorías, con las siguientes afirmaciones:

Prefiero vivir el día y no me preocupo por el mañana

Prefiero gastar dinero que ahorrar para el futuro

El dinero está ahí para ser gastado

El indicador sigue una escala de cero a uno y es creciente con el grado de preferencia por el largo plazo.

Indicador de aversión al riesgo

Construimos una medida de aversión al riesgo de forma análoga al indicador previo, a partir de las respuestas a la pregunta: “Estoy dispuesto a arriesgar algo de mi propio dinero cuando hago una inversión”. Al igual que en el caso anterior, la pregunta es de tipo Lickert de cinco categorías y el índice resultante va de cero a uno y es creciente con el grado de aversión al riesgo.

Anexo 2: Metodología para el análisis de la inclusión y de la vulnerabilidad financiera

El análisis de causalidad se basa en el modelo teórico de Roy (1951). Para cada uno de los seis índices de inclusión financiera, estimamos un modelo de probabilidad lineal a fin de identificar los posibles efectos de la alfabetización financiera, las características de personalidad, las habilidades numéricas y otras características sociodemográficas sobre la inclusión y la vulnerabilidad financiera. Aplicamos el método generalizado de momentos con variables instrumentales, a fin de controlar por posibles problemas de endogeneidad en los primeros cinco índices, y el método de mínimos cuadrados ordinarios para el sexto índice, para el cual no se verificó la presencia de endogeneidad.

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 AF_i + PERS_i' \psi + \beta_2 num_i + X_i' \theta + u_{i,j} \quad (1)$$

Donde y_i representa a cada uno de los seis indicadores de inclusión financiera y el indicador de vulnerabilidad financiera; AF_i es el índice de alfabetización financiera; $PERS_i$ incluye los indicadores de características personales (tendencia a planificar, autocontrol, preferencias de largo plazo y aversión al riesgo); num_i son las habilidades numéricas; y X_i es un vector de variables sociodemográficas que incluye sexo, edad, grado de educación, situación de ocupación, si tiene ingresos regulares, si pertenece a una clase socioeconómica baja, la zona de residencia (urbana o rural), si habla lengua indígena, y si toma las decisiones financieras en el hogar.

A la hora de analizar el posible efecto de la educación financiera sobre la tenencia y uso de productos financieros, cabe subrayar que existe un potencial problema de endogeneidad (Lusardi y Mitchel, 2014). En concreto, el uso de un producto financiero puede aumentar nuestro conocimiento financiero, pero a su vez el conocimiento financiero puede afectar a la tenencia y uso de un producto financiero, lo que dificulta establecer la dirección de causalidad ¿qué causa o qué determina qué? Este problema de endogeneidad puede surgir, además, porque ambos el uso de productos financieros y la educación financiera vengan determinados por un mismo conjunto de variables sociodemográficas (edad, género, ingresos, entre otras). En nuestro estudio fuimos capaces de resolver este problema de endogeneidad, y con ello

poder explorar la causalidad entre la educación financiera y la tenencia de productos financieros. En los últimos años se han desarrollado varios trabajos que utilizan distintos instrumentos para la educación financiera, y con ello poder explorar de forma sólida la causalidad de la educación financiera en distintas decisiones financieras. Un instrumento válido es aquella variable que está altamente relacionada con la educación financiera, pero no con la tenencia y uso de productos financieros. En la mayor parte de los casos, no se pueden identificar los instrumentos apropiados *a priori*. Por ello, para la construcción de variables instrumentales, en nuestro estudio se siguió la metodología rigurosa de Dzhumashev y Tursunaliyeva (2019). Esta metodología permite sintetizar variables instrumentales utilizando únicamente las variables explicativas dependientes y endógenas del modelo de regresión. Se aplica en situaciones en las que no es posible encontrar instrumentos válidos que cumplan con todas las condiciones requeridas. En términos generales, este método identifica un instrumento válido en el subespacio abarcado por las variables dependientes y endógenas, formulando una condición de momentos que cumplen los instrumentos sintéticos para validar la restricción de ortogonalidad.

Anexo 3: Metodología para el análisis de las barreras a la inclusión financiera

Para el análisis de barreras utilizamos la metodología de modelos Probit, que permiten establecer la probabilidad de que una persona con determinadas características socioeconómicas y demográficas pertenezca o no al grupo que se está observando. En nuestro estudio en particular, el modelo Probit estima la probabilidad de que una determinada barrera sea o no relevante para la persona.

Para cada una de las razones (barreras), la respuesta puede ser de tipo sí o no, por lo que construimos una variable dependiente binaria por cada barrera. Entonces, en los modelos Probit, la percepción de cada barrera al uso de servicios financieros toma valor 1 si la barrera es relevante para la persona y 0 en caso contrario.

Supongamos que la relevancia de cada barrera para la persona i depende de una variable latente y^* que está determinada por un conjunto de variables socioeconómicas y demográficas, incluidas en un vector X' , de modo que:

$$y_i^* = X_i' \beta + u_i \quad (2)$$

En lugar de y_i^* , observamos y_i , que tiene la siguiente relación con y_i^* :

$$y_i = 1 \text{ si } y_i^* > 0$$

$$y_i = 0 \text{ si } y_i^* \leq 0$$

Existe un umbral crítico no observable y_i , de modo que si $y_i^* > y_i$, entonces la barrera no es relevante para la persona i . Por tanto, podemos estimar los parámetros de interés si asumimos que ambas variables se distribuyen normalmente con similar media y varianza.

Estimamos el modelo (2) por máxima verosimilitud para cada barrera. En total, presentamos seis regresiones. Se excluyen las barreras correspondientes a las opciones “c. Porque no tiene la documentación necesaria” y “e. Por razones religiosas” ya que no tienen suficientes

respuestas afirmativas para obtener una estimación válida. Se incluyen las siguientes variables explicativas: género, edad, nivel de educación alcanzado, quintil de ingresos, si forma o no parte de la fuerza laboral, si recibe o no ingreso laboral, si le es posible o no conseguir fondos de emergencia ante un gasto inesperado, si ahorró durante el último año, si recibió y/o envió remesas durante el último año, y si pagó sus facturas por servicios durante el último año.

Los efectos marginales sobre la variable latente y_i^* se calculan a partir de los diferentes coeficientes estimados en los modelos. Dado que $E(y^* | X') = X'\beta$, la interpretación de los efectos marginales es similar a la obtenida en los modelos de regresión lineal, donde los coeficientes representan el cambio en la probabilidad de que una barrera sea relevante para la decisión de no tener una cuenta en una entidad financiera.