

CAPÍTULO 3

EDUCACIÓN FINANCIERA Y ENDEUDAMIENTO

3.1 La deuda y el endeudamiento

El modelo económico del ciclo de vida implica que los individuos toman decisiones de consumo, deuda y ahorro para maximizar su utilidad intertemporal bajo el supuesto de racionalidad. En las etapas en que el ingreso es bajo pueden hacer uso de los mercados crediticios para contraer deuda y consumir más que su ingreso corriente, con la expectativa de que más adelante este será mayor y podrán pagar la deuda. Esto permite que los individuos tengan un consumo más estable a lo largo del tiempo.

La deuda de los hogares principalmente está compuesta por dos tipos de crédito: crédito al consumo y crédito hipotecario. El crédito al consumo incluye prácticamente todo tipo de crédito contraído por los individuos que no está respaldado por bienes raíces, y generalmente es de corto o mediano plazo. El uso de tarjetas de crédito, líneas de crédito revolvente, préstamos sobre nómina, y arrendamientos financieros son solo algunos ejemplos de crédito al consumo. El crédito hipotecario es todo aquel que tiene como colateral un bien raíz, y generalmente es de largo plazo (OCDE, 2005).

El endeudamiento generalmente se mide como una razón de deuda sobre ingreso, por ejemplo el US Federal Reserve Board calcula el Debt Service Ratio (DSR), que estima la proporción del ingreso disponible de los hogares que se destina al pago de la deuda contraída, y el Financial Obligations Ratio (FOR), una medida más amplia que complementa el DSR con otros tipos de deuda (Dyner, Johnson, & Pence, 2003). Cuando los pagos de la deuda se vuelven una carga excesiva para los individuos se habla de sobreendeudamiento, que puede medirse de manera subjetiva de acuerdo a la percepción propia

del individuo sobre la dificultad para pagar su deuda, o de manera objetiva cuando alguna medida de endeudamiento rebasa cierto nivel.

Diversos factores influyen en el endeudamiento. Por ejemplo un individuo puede aumentar su preferencia por el consumo presente si disminuye su paciencia, incertidumbre, o aversión al riesgo, y esto tiende a incrementar su deuda. Al mismo tiempo, cuando las tasas de interés son bajas o aumenta el ingreso futuro esperado se vuelve más atractivo endeudarse. Una subida en los precios de los bienes raíces también puede aumentar la deuda, por medio del efecto riqueza, cuando se utiliza la casa como colateral en un préstamo (Dyanan & Kohn, 2007).

La falta de educación financiera puede ser otro de los factores que contribuye al endeudamiento de los hogares. A continuación se presenta la literatura que analiza por medio de evidencia empírica cómo la educación financiera influye en la conducta de los individuos al tomar decisiones financieras relacionadas específicamente con cuestiones de deuda.

3.2 Relación entre la educación financiera y el endeudamiento

Sobre una base teórica Stango y Zinman (2009) estudiaron cómo los consumidores perciben los costos y beneficios de la deuda y el ahorro. Los consumidores muestran un sesgo de valor futuro, es decir una tendencia sistemática a subestimar un valor futuro dados otros términos de una inversión, y un sesgo de pago/interés, que es una tendencia a subestimar una tasa de interés dados otros términos de un préstamo. Según los autores ambos sesgos están vinculados por un solo fundamento cognoscitivo, el sesgo de crecimiento exponencial, el cual definen como “la tendencia de linealizar funciones que contienen términos exponenciales cuando se evalúan de manera intuitiva” (Stango &

Zinman, 2009, pág. 2808). Relacionaron este sesgo con la educación financiera en la medida en que estar consciente de su existencia puede ser un componente de la misma. Analizando los resultados de dos encuestas comprobaron empíricamente el sesgo de pago/interés, más del 98% de los participantes subestimaron la tasa de interés implícita en una serie de pagos. Además observaron que el sesgo de pago/interés disminuye conforme aumenta la madurez de la deuda; se correlaciona significativamente con el endeudamiento de corto plazo, en particular el sesgo incrementa la razón de deuda de corto plazo sobre ingreso, pero no encontraron una relación significativa cuando la deuda es de largo plazo. Estos resultados sugieren que las personas se endeudan más porque subestiman el verdadero costo de la deuda.

Lusardi y Tufano (2009) analizaron la educación financiera, las experiencias financieras y el nivel de endeudamiento en Estados Unidos, con el objetivo de entender la relación entre la educación financiera y la toma de decisiones financieras en cuestiones de deuda. Definieron la educación financiera sobre deuda como “la capacidad de tomar decisiones simples sobre contratos de deuda, aplicando conocimientos básicos sobre interés compuesto a las decisiones financieras diarias” (Lusardi & Tufano, 2009, pág. 1). Desarrollaron una encuesta sobre conocimientos financieros relacionados con deuda, experiencias financieras, percepción de endeudamiento, y características demográficas; y la aplicaron vía telefónica a una muestra de 1,000 participantes a nivel nacional. En dos preguntas sobre interés compuesto y tarjetas de crédito solo poco más de una tercera parte de los encuestados respondió correctamente, y aproximadamente uno de cada cinco contestó que no sabía el resultado. En otra pregunta sobre el valor del dinero en el tiempo solamente cerca del 7% respondió correctamente. Estos resultados sugieren que la falta de educación financiera en cuestiones de deuda es generalizada y, consistentemente con los

hallazgos de Stango y Zinman (2009), los individuos subestiman la tasa de interés a la que toman prestado. Contradictoriamente, al autoevaluar sus conocimientos financieros, en general los participantes consideraron que tenían un buen nivel de educación financiera, al igual que en FINRA (2009), lo que sugiere que sobrestiman sus conocimientos. Por medio de un análisis de clúster los autores identificaron cuatro grupos de individuos con experiencias financieras similares, y sus características de acuerdo a las transacciones que realizan. A través de un análisis de regresión encontraron una relación significativa entre la educación financiera y la toma de decisiones en cuestiones de deuda, incluso controlando por características demográficas; los clústeres con experiencias financieras menos favorables estuvieron integrados por individuos con menor educación financiera, y viceversa. También observaron que los individuos que están sobre-endeudados, según su propia percepción sobre la dificultad para pagar su deuda, se relacionan con niveles de educación financiera más bajos. Basándose en estos resultados, los mismos autores en un artículo posterior (2009a) destacaron la importancia de que los empleadores ofrezcan a sus empleados educación financiera en cuestiones de deuda además de los programas sobre ahorro para el retiro.

En otro estudio similar Hilgert, Hogarth y Beverly (2003) exploraron la conexión entre el conocimiento de temas financieros específicos y el comportamiento en cuatro prácticas de gestión financiera: flujo de efectivo, crédito, ahorro, e inversión. Utilizando datos de una encuesta, con una muestra de 1,004 hogares, que contenía información sobre conductas financieras y el uso de productos financieros que categorizaron dentro de las prácticas financieras mencionadas, construyeron un índice para clasificar la participación de los hogares en cada una de estas prácticas como alto, medio o bajo. El 45% de los hogares obtuvo un índice alto en la práctica de gestión de crédito. Para analizar la relación

entre el conocimiento y la conducta utilizaron como medida de educación financiera los resultados de una prueba sobre conocimientos financieros dentro de la misma encuesta, en la cual en promedio los hogares participantes contestaron correctamente dos terceras partes de las preguntas. Realizaron un análisis de regresión logística, controlando por otras variables, en donde los resultados predicen la propensión de los hogares a tener un índice de participación alto, medio o bajo, dada una puntuación de conocimiento. Encontraron que existe una correlación estadísticamente significativa entre el nivel de conocimiento y la conducta sobre cuestiones de crédito; los hogares con mayor conocimiento tienen una propensión mayor a pertenecer al grupo alto de ese índice. La misma relación se presentó en las otras áreas de gestión financiera. Los autores concluyeron que saber más en cada uno de estos temas se correlaciona con tener una mayor puntuación en el índice de participación respectivo, lo que indica que un aumento en la educación financiera puede ocasionar mejores prácticas financieras, sin embargo la causalidad no queda del todo clara.

Moore (2003) reportó los resultados de una encuesta aplicada en Washington a dos grupos de personas, uno en el que la mayoría había sido víctima de créditos hipotecarios predatorios, y otro como control seleccionado de manera aleatoria entre la población; así como un estudio de grupos focales. En promedio los individuos del grupo de ‘víctimas’ presentaron niveles más bajos de conocimientos financieros que los del grupo de control, aunque cabe destacar que tuvieron un mayor porcentaje de acierto en las preguntas sobre crédito, lo que probablemente se debió a que un alto porcentaje había tenido que refinanciar sus créditos (87.9%) en comparación con el grupo de control (36.6%) y puede indicar un proceso de aprendizaje. Evaluando las experiencias y conductas financieras de los participantes, de manera similar a lo que hicieron Lusardi y Tufano (2009) y Hilgert et al. (2003), Moore encontró que el grupo de víctimas estuvo más asociado con experiencias

como comprar una casa, obtener un préstamo para remodelarla y revisar su reporte de crédito, en comparación con el otro grupo. Entre las conductas más asociadas con las víctimas destaca que solo el 24.6% paga el saldo total de sus tarjetas de crédito cada mes, mientras que el 62.9% en el grupo de control lo hace, y con mayor frecuencia reportaron haber retirado dinero en efectivo de sus tarjetas de crédito y haber obtenido un préstamo sobre nómina. Además, el 68.2% de las víctimas percibió que su nivel de endeudamiento era muy alto, mientras que solo el 30.3% del grupo de control opinó lo mismo. Analizando concretamente los créditos hipotecarios que tenían, aproximadamente el 12% de las víctimas dijo estar atrasado en sus pagos, en contraste con el 1% del otro grupo, y la tasa de interés promedio que pagaban fue del 12.3% en comparación con el 6.1%. Todos estos resultados fueron altamente significativos y demostraron claramente que el grupo de víctimas, identificado con un nivel de educación financiera más bajo, tenía más problemas con su deuda.

En un estudio sobre crédito hipotecario Hirad y Zorn (2001) comprobaron empíricamente que la práctica común de dar asesoría previa a la adquisición de este tipo de créditos en Estados Unidos favorece que los consumidores sean más responsables en el pago de sus hipotecas. Utilizaron un conjunto de datos de Freddie Mac y observaron que la asesoría contribuye de manera significativa en reducir en un 19% el atraso mayor a 90 días en los pagos hipotecarios. Además, encontraron que no todos los programas son igual de eficaces, siendo los más efectivos los que se aplican individualmente, y los resultados no fueron significativamente distintos dependiendo del proveedor de asesoría que aplicó el programa.

Enfocándose en las hipotecas *subprime* en Estados Unidos, en un estudio reciente Gerardi, Goette y Meier (2010) investigaron si los individuos con niveles más bajos de

educación financiera tenían mayor probabilidad de dejar de pagar sus hipotecas. Para obtener medidas objetivas del atraso o incumplimiento de pagos hipotecarios los autores construyeron una muestra en base a la información que obtuvieron de dos conjuntos de datos sobre hipotecas originadas en 2006 y 2007. A los integrantes les aplicaron una encuesta que incluía preguntas para medir la educación financiera, en particular la habilidad numérica y conocimientos económicos básicos, además de otras preguntas para medir variables de control. Encontraron una correlación negativa y estadísticamente significativa entre la educación financiera, en específico la habilidad numérica como un componente necesario más no suficiente de la misma, y tres medidas de atraso e incumplimiento de pagos hipotecarios; incluso controlando por variables socioeconómicas y demográficas, características de los contratos hipotecarios y capacidad cognoscitiva.

Una de las consecuencias del endeudamiento, cuando las personas no son capaces de cubrir sus obligaciones financieras, es la posibilidad de tener que declararse en bancarrota. Wiener, Baron-Donovan, Gross, y Block-Lieb (2005), en un estudio de carácter experimental, analizaron la efectividad de un curso sobre gestión financiera creado para deudores declarados en bancarrota en Nueva York, cuidadosamente diseñado para influenciar su conducta financiera en cuestiones de gasto, ahorro, presupuesto, y uso de crédito; y evitar que volvieran a caer en situaciones recurrentes de endeudamiento. Aplicaron un cuestionario idéntico en dos ocasiones, con aproximadamente 3 meses de diferencia, a un grupo experimental que recibió el curso y dos de control, uno de deudores que no recibieron el curso y otro de no deudores; el grupo experimental recibió el curso después del primer cuestionario. Encontraron que el curso tuvo consecuencias positivas para el grupo experimental; en la segunda prueba presentaron un nivel significativamente más alto de educación financiera, menor inclinación por hacer gastos innecesarios y un

menor y mejor uso de tarjetas de crédito, mientras que los grupos de control no mostraron cambios significativos en estas áreas. Estos resultados indican que es posible que este tipo de instrucción, promoviendo la educación financiera, ayude a evitar que las personas caigan en actitudes y conductas que los lleven a endeudarse por encima de sus capacidades.

En contraste con los resultados de los estudios mencionados anteriormente, Mandell y Klein (2009) analizaron los efectos de la educación financiera a largo plazo y demostraron que incluso estudiantes de preparatoria que recibieron un curso sobre gestión financiera personal durante un semestre completo, después de algunos años no reportaron mejores conductas financieras que los estudiantes que no tomaron el curso, poniendo en duda su eficacia. En particular no encontraron diferencias significativas en el uso de tarjetas de crédito. Cabe destacar que la muestra fue de solo 79 participantes de tres escuelas dentro de la misma comunidad, lo que limita la generalización de estos resultados.

Los estudios anteriores ponen en evidencia la correlación negativa entre la educación financiera y el endeudamiento. Esta relación se mantiene independientemente de las características demográficas y socioeconómicas de los individuos, y del tipo de deuda contraída (hipotecaria o de consumo). Además, algunos estudios exploran los mecanismos a través de los cuales sucede esta relación, en particular la evidencia apunta a que la falta de conocimientos financieros hace que los individuos subestimen el verdadero costo de la deuda y por ende se endeuden más. También se observa que los individuos con menor educación financiera se ven envueltos en experiencias de crédito menos favorables, presentan con mayor frecuencia conductas que tienden a incrementar su deuda, y perciben que tienen más dificultades para pagarla.

Aunque hay estudios que ponen en duda la efectividad de la educación financiera para promover mejores conductas en el uso del crédito, como el caso de Mandell y Klein (2009), la evidencia de que tiene un impacto significativo es más convincente. La educación financiera puede ser un importante medio a través del cual se disminuyen los niveles de endeudamiento y los programas que la promueven han demostrado resultados positivos, aunque parecen perder efectividad en el largo plazo.

Una de las consecuencias negativas del endeudamiento es que hace más vulnerables a los hogares ante los choques en el ingreso y las variaciones en las tasas de interés (Dyran & Kohn, 2007). Otra consecuencia grave es la posibilidad de enfrentarse a la bancarrota, y por ende a la pérdida del patrimonio.

En el siguiente capítulo se analizan las consecuencias del endeudamiento en la salud física y mental de las personas.