



BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

Análisis de la tenencia de productos financieros: Evidencia para contribuir a la inclusión financiera en Bolivia

Angélica del Carmen Calle Sarmiento*

Documento de trabajo N.º 04/2016

Revisado por: Joab Valdivia Coria

Diciembre de 2016

* El presente documento no necesariamente refleja la visión del Banco Central de Bolivia y sus autoridades; por tanto sus conclusiones son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Resumen

El presente estudio analizó los determinantes de la tenencia de productos financieros respecto a la no tenencia, en función del nivel socioeconómico, educación y conocimiento financiero de los hogares, entre otros. Asimismo, se evaluó la tenencia de productos informales, y la tenencia conjunta de productos formales e informales para las variables señaladas. La tenencia de productos financieros en Bolivia, depende del nivel socioeconómico de los hogares. Para los productos financieros informales, las mujeres son más propensas a adquirirlos, así como los hogares con nivel socioeconómico bajo y personas con educación primaria. En cuanto al conocimiento financiero, la probabilidad es similar para personas con conocimiento medio y alto. Por su parte, la tenencia de productos conjuntos fue más probable y significativa únicamente para los hogares con nivel socioeconómico medio. Finalmente, personas con nivel secundario de educación, adquieren más productos conjuntos, y las personas con conocimiento medio y alto, tiene una probabilidad similar en la tenencia de estos productos.

Clasificación JEL: C81, G1

Palabras clave: Inclusión financiera, probit, logit multinomial, efectos marginales

Analysis of the ownership of financial products: Evidence to contribute to financial inclusion in Bolivia

Abstract

This paper analyzes the determinants of keeping financial products regarding to non-tenure, depending on variables such as households' socioeconomic level, education, and financial literacy. Likewise, household's ownership of informal products and formal ones together with informal ones was assessed, for the same set of socioeconomic variables.

In Bolivia, financial products' holding mostly depends on households' socioeconomic level. Also, it was observed that women compared to men are more likely to own informal products. Moreover, households with low socioeconomic level and adults with primary education use these products frequently. In what refers to financial literacy, the likelihood of using informal products was similar for people with medium to high literacy. As for holding both products, a greater and significant probability for households with lower-middle and upper-middle socioeconomic level was observed. Adults with only a secondary education level are more likely to acquire formal and informal products at the same time, just like people with medium and high financial literacy.

JEL Classification: C81, G1

Keywords: Financial inclusion, probit, multinomial logit, marginal effects

I. Introducción

La Inclusión Financiera (IF) fue objeto de interés de diversas instituciones internacionales desde inicios del 2000, el cual se acentuó después de la crisis financiera de 2007 – 2009. El interés se deriva de diversos estudios que demostraron que existe una elevada correlación entre pobreza y exclusión del sector financiero formal, así como el efecto de una mayor IF en la reducción de la vulnerabilidad de los hogares de menores ingresos, dándoles la posibilidad de poder suavizar sus trayectorias de consumo y hacer frente de mejor forma a eventualidades que dañen su flujo estable de ingresos.

Los niveles de IF, pueden estar afectados por el porcentaje de la población, en su mayoría vulnerable y pobre, que recurre a vías informales o a sus propios recursos para poder realizar gran parte de sus transacciones financieras, entre ellas, transferir dinero a familiares, ahorrar, invertir en educación, aprovechar oportunidades productivas, o enfrentar *shocks* (Allen et al., 2012). Estas vías alternas fuera del sector financiero, resultan ser más costosas, insuficientes e inseguras (Karlan et al. 2014) y pueden deteriorar aún más la calidad de vida de estos hogares (Morduch, 1994; Holzman, et al., 2003).

En Bolivia, el sistema financiero se ha fortalecido de manera importante, impulsado por el crecimiento sostenido de la economía boliviana en los últimos 10 años, un nivel de inflación controlado y mayor estabilidad política. En 2007, se observaba que los puntos de atención financiera (PAF) eran en total 1.673, mientras que para 2015 los PAF se triplicaron, registrándose un total de 4.954. En términos de localidad, estos servicios se extendieron de manera importante en el área rural, teniendo un total de 261 PAF en 2007 y para el 2015 estos alcanzaron a 985, las sucursales, agencias y otros triplicaron su cantidad y los cajeros automáticos se quintuplicaron. Por otro lado, según datos de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) el número total de cuentas de depósitos creció en 219% entre 2007 y 2015, mientras que el número de prestatarios entre 2010 y 2015 creció en un 52%.

Sin embargo, el informe de los resultados de la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras (Mejía, Pallotta, Egúsquiza, Virreira, 2015) ha mostrado que, en términos de tenencia de productos financieros, en Bolivia se obtuvo que un 35% de los entrevistados señala contar con una cuenta de ahorro, siendo esta la de mayor tenencia, en segundo

lugar está la tarjeta de crédito con 14%, y con 12% la cuenta corriente; mientras que un 33% de los encuestados reportó que no tiene algún producto financiero.

En este sentido, el objetivo principal del presente estudio es determinar qué tipo de características socioeconómicas influyen en la probabilidad de que un hogar boliviano cuente con algún producto financiero, respecto a la tenencia de ningún producto. Asimismo, se indagará sobre la probabilidad de que los hogares cuenten con algún producto informal, y la probabilidad de la tenencia de un producto informal junto con un producto formal, dadas sus características socioeconómicas. Para efectuar el análisis, se utilizó la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras (EMCF) para los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), elaborada por el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). Mediante un modelo de regresión probabilística (Probit) y un modelo de regresión logística multinomial (Multinomial Logit) se observó que en Bolivia, la tenencia de productos financieros es más probable para las personas con mayor nivel socioeconómico, mayor educación y conocimiento financiero. Mientras que, para la tenencia de productos informales, efectivamente personas con un nivel socioeconómico más bajo y menor educación en general, tienden a recurrir a productos financieros informales; sin embargo, el conocimiento financiero podría tener menor influencia en esta decisión, ya que las probabilidades de adquirir este producto se mantuvieron constantes tanto para personas con conocimiento medio como con conocimiento alto. Finalmente, la tenencia conjunta de productos formales e informales, muestra una probabilidad creciente significativa para hogares con nivel socioeconómico medio-bajo y medio-alto; asimismo, personas con educación primaria y secundaria tienen una mayor probabilidad de adquisición de productos conjuntos y las personas con conocimiento medio y alto cuentan con una probabilidad similar en la tenencia de estos productos.

Este trabajo se organiza de la siguiente forma: en la sección II se examina la definición de IF, sus determinantes por el lado de la demanda, y la IF en Bolivia. La sección III describe los resultados de la EMCF en términos de conocimiento y tenencia de productos financieros para el caso boliviano. La sección IV detalla el modelo utilizado y los principales resultados obtenidos. Finalmente, la sección V presenta las conclusiones del estudio.

II. Inclusión Financiera

La Red Internacional de Inclusión Financiera definió la IF como “*el proceso que promueve un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de productos y servicios financieros regulados, ampliando su uso para todos los segmentos de la sociedad mediante la puesta en práctica de enfoques existentes e innovadores incluyendo la sensibilización y la educación financiera; todo con el objetivo de promover el bienestar financiero y la inclusión económica y social*”. (Traducción libre de García et al., 2013, p. 17). A su vez, la Alianza para la Inclusión Financiera estableció que la inclusión financiera debe ser definida en función a cuatro dimensiones: acceso, uso, calidad, y bienestar (Roa, 2013) p. 123.

El acceso se entiende como “*la habilidad de usar los productos y servicios ofrecidos por las instituciones financieras formales*” y el uso como “*la profundidad o extensión del uso de servicios y productos financieros*”. La calidad puede indicar si los atributos de los productos y servicios satisfacen las necesidades de los consumidores y si la creación de nuevos productos toma en cuenta estas necesidades. Por último, el bienestar se define como “*el impacto positivo que un dispositivo o servicio ha tenido en las vidas de los clientes*” (AFI, 2011).

La IF, en complemento con la Educación Financiera (EF), fue objeto de interés de diversas instituciones internacionales¹ desde inicios del 2000. Este interés se deriva de la publicación de varios estudios que demostraron que existe una elevada correlación entre pobreza y exclusión del sector financiero formal. En tal sentido, los gobiernos en la región y alrededor del mundo identificaron que las políticas destinadas a promover la IF y la EF, son herramientas importantes que impulsan el crecimiento económico y la igualdad social en un contexto de estabilidad financiera (Roa et al. 2014).

Por su parte, De Olloqui et al. (2015) señalan que el objetivo de la IF es suministrar las herramientas necesarias para que las personas puedan mantener medios de subsistencia y, de manera más efectiva, crear activos, suavizar el consumo y gestionar riesgos idiosincráticos como los relacionados con la salud, la pérdida de empleo, la muerte u otros *shocks* que desestabilizan los patrones de consumo de los hogares. Todo lo

¹ El G20, Banco Mundial, las Naciones Unidas, la Red Internacional de Inclusión Financiera y la Alianza para la Inclusión Financiera, entre los más importantes.

anterior se suma al beneficio básico de poder manejar las transacciones del día a día de manera más práctica y segura.

En el caso de los hogares, los cuales obtienen diversos niveles de utilidad según sus flujos de consumo, es importante tomar en cuenta de manera adicional, la volatilidad de estos flujos. En este sentido, el ahorro de los hogares es una variable importante al momento de amortiguar aquellos flujos imprevistos en consumo. Si los mercados fueran completos, los agentes contarían con una cartera de activos que maximice sus utilidades, y por lo tanto beneficie a su consumo y contribuya a una menor volatilidad; sin embargo, existen desvíos importantes de este escenario, los cuales van en detrimento de aquellos hogares más vulnerables.

En los hogares vulnerables, la distribución de activos considera la acumulación de activos de bajo rendimiento pero altamente apropiables; estos activos pueden ser muy líquidos (dinero efectivo) o ilíquidos, dependiendo de las preferencias y los patrones de ingreso. En ambos casos, esta asignación lleva a una reducción de los rendimientos, pero en el caso de los activos ilíquidos puede dar lugar a pérdidas de valor relativamente altas. Las políticas que permitan una reasignación de activos mediante la presencia de instrumentos financieros pueden mejorar considerablemente el rendimiento que obtienen los hogares, así como generar pérdidas menores en el caso de perturbaciones significativas, que en ausencia de dichos instrumentos serían solventadas con la liquidación de activos (De Olloqui et al., 2015).

Por lo tanto, es posible observar dos efectos importantes del acceso a los servicios financieros que coadyuvan a reducir la vulnerabilidad de los hogares más pobres. En primer lugar, la inclusión financiera permite reducir la variabilidad del consumo, utilizando mecanismos que permiten enfrentar más eficientemente los choques adversos (ya sea al ingreso o en los precios), y en segundo lugar, se incrementa el valor de los activos, ya sea capital humano (salud y educación) o físico/productivo.

Adicionalmente, la IF no solo impacta en el bienestar de los hogares, sino también en la estabilidad del sistema financiero en general, y por ende en el crecimiento de una economía. En este sentido, una mayor IF reflejada en un mayor acceso y uso de depósitos, puede mitigar significativamente el retiro de depósitos en tiempo de estrés financiero (Han y Melecky, 2013). De igual forma, a nivel macro, el aumento del acceso a los servicios financieros tiene efectos positivos en el crecimiento y en la reducción de la

desigualdad. En términos de desigualdad, la misma aumenta conforme los países avanzan a través de las etapas tempranas de desarrollo financiero, pero disminuye de manera significativa en los niveles intermedio y avanzado (Jahan y McDonald, 2011). Los estudios demostraron cómo la inclusión financiera tiene el potencial de reducir la desigualdad y la pobreza, e impulsar el crecimiento económico; particularmente, un incremento de 10% en el acceso a servicios financieros, ha mostrado generar una reducción de 0,6 puntos en el coeficiente de desigualdad Gini (Honohan, 2007).

Por el lado de la demanda, se ha identificado que la IF enfrenta las siguientes dificultades: “1) *bajos niveles de información sobre los productos financieros existentes por parte de la población [...]; 2) bajo nivel de capacidades o educación financiera² de la población [...]; 3) elevados costos asociados a la apertura y mantenimiento de productos financieros; 4) incapacidad de los agentes para cumplir con la totalidad de la documentación requerida; 5) carencia de asistencia técnica o especializada de expertos que expliquen con claridad e independencia los portafolios de los servicios financieros disponibles, sus costos, ventajas y desventajas; 6) falta de colaterales o garantías que satisfagan las exigencias de los bancos, y en general su incapacidad para respaldar las operaciones con sus ingresos en caso de no contar con empleo formal y estable; y 7) desconfianza de algunos segmentos de la población en las instituciones financieras formales.” [Cano et al., 2014, p. 5].*

Asimismo, “Simpson y Buckland (2009) al comparar los resultados desde 1999 hasta 2005” para la economía canadiense, encontraron que “una de las causas por las cuales las personas no acceden al sistema financiero es que no entienden los productos ofertados por las entidades financieras...[La evidencia ha mostrado que] las personas no bancarizadas tienen, por lo general, bajos ingresos y riqueza, son jóvenes, con bajo nivel educativo, una familia numerosa y pertenecen a zonas específicas caracterizadas por pobreza. Por su parte, la edad, el ingreso y la riqueza presentan una relación no lineal con la bancarización de acuerdo a la teoría del ciclo de vida.” [Ibid, p. 9].

² De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2005), la educación financiera se define como el proceso a través del cual los consumidores/inversionistas mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos, los riesgos y, a través de la información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan habilidades para ser más conscientes sobre los riesgos y oportunidades financieras, para la toma de decisiones informadas, para saber a dónde acudir en el caso de necesitar ayuda, y para tomar otras acciones efectivas que mejoren su bienestar financiero.

Bajo el esquema anterior, fue posible identificar que los niveles de IF están afectados por las características socioeconómicas de los hogares y específicamente por las características particulares de la población vulnerable y/o pobre que recurren a sus propios recursos o a vías informales para poder realizar gran parte de sus transacciones financieras, entre ellas, transferir dinero a familiares, ahorrar, invertir en educación, aprovechar oportunidades productivas, o enfrentar *shocks* (Allen et al., 2012). Estas vías alternas fuera del sector financiero resultan ser más costosas, insuficientes e inseguras (Karlan et al., 2014) y pueden deteriorar aún más la calidad de vida de estos hogares (Morduch, 1994; Holzman et al., 2003). Asimismo, el endeudamiento privado con el sector informal puede convertirse en una potencial fuente de riesgo sistémico, de forma directa o a través de su interconexión con el sistema bancario regulado.

A pesar de la existencia de un progreso importante en términos de inclusión financiera, aún persisten grandes diferencias entre regiones, niveles de ingreso, género y diversas dimensiones. El estudio más reciente por el lado de la demanda, es el *Global Financial Inclusion* (Global Findex Database) del Banco Mundial y la Fundación Bill & Melinda Gates (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012). La base de datos del Global Findex proporciona datos en profundidad para 2011 y 2014, de cómo las personas ahorran, cómo se prestan, cómo efectúan sus pagos y cómo manejan el riesgo. En 2014, esta base de datos contaba con más de 100 indicadores, que pueden ser descompuestos por género, grupo etario, e ingreso del hogar. Los indicadores se calcularon en base a encuestas efectuadas a 150.000 adultos mayores de 15 años representativos de cada una de las 143 economías seleccionadas y elegidos de forma aleatoria.

Entre 2011 y 2014, 700 millones de adultos se convirtieron en poseedores de una cuenta bancaria; asimismo el número de adultos sin una cuenta bajó en 20% a 2 millones de adultos. A nivel mundial 61% de los adultos tiene una cuenta, en comparación con un 51% en 2011. En América Latina, el porcentaje de adultos con cuentas en una institución financiera subió en 12 puntos porcentuales situándose en el segundo incremento más elevado después de Asia. En el caso de los créditos, la trayectoria también fue creciente, aunque la magnitud fue menor, comparada con la experimentada en la tenencia de cuentas. Esta trayectoria podría ser el reflejo del recorrido cíclico de la economía, una expansión de las fuentes alternativas de financiamiento o la recuperación aun débil de la crisis financiera global en muchas partes del mundo. Por último es importante notar que en comparación a los países de elevados ingresos de la OECD, todas las demás

regiones se encuentran en desventaja, siendo que en los países desarrollados, el 94% de la población de adultos tiene una cuenta y 18% tiene un crédito (Demirgüç-Kunt et al., 2014; Sahay et al. 2015).

Por otro lado, a pesar de que el primer paso a la inclusión financiera es la posesión de una cuenta, es de mayor importancia cuánto se usan estas cuentas. El Global Findex, de igual forma, estimó que a nivel mundial para 2014, un 37% de los adultos con una cuenta no efectúan ningún depósito en un mes, lo cual ocurre también para los retiros. En América Latina, un 18% de las personas usa su cuenta para recibir sus salarios, 9% de las personas usa su cuenta para recibir transferencias del gobierno, y 6% usa las cuentas para pagar facturas de servicios, cifras similares a las que se registran a nivel mundial pero por debajo de las observadas para los países desarrollados.

II.1. Inclusión financiera en Bolivia

En Bolivia, el sistema financiero se ha fortalecido de manera importante, impulsado por el crecimiento sostenido de la economía boliviana los últimos 10 años, un nivel de inflación controlado y mayor estabilidad política. Es así que, en el tercer trimestre de 2013 se promulgó la Ley 393 de Servicios Financieros (Gaceta Oficial de Bolivia, 2013)³, la cual modificó el funcionamiento del sistema financiero boliviano, exigiendo a las instituciones a implementar y poner en práctica tareas y programas que antes no existían. Para 2015, según datos de la ASFI, la profundización del sistema financiero boliviano mostró cifras destacadas, el porcentaje de depósitos respecto al PIB creció de 38% en 2005 a 63% en 2015. Del mismo modo, la cartera respecto al PIB pasó de representar un 35% en 2005 a 50% en 2015. En cuanto a cobertura, entre 2007 y 2015 se ha evidenciado que los puntos de atención financiera se han triplicado, beneficiando tanto al área urbana como rural del país.

³ La Ley de Servicios Financieros 393 de 2013 reemplazó a la antigua Ley de Bancos 1488 de 1993. Esta nueva ley beneficia a los sectores productivos y de vivienda de interés social, otorgándoles tasas preferenciales fijadas por el Gobierno Nacional, elimina el cobro de la Tasa de Referencia, establece comisiones máximas que pueden cobrar las entidades financieras, establece una tasa mínima de 2% anual para las cuentas de Caja de Ahorro individual en Moneda Nacional de personas naturales que registren un promedio mensual mayor a Bs.70.000 (USD 10.000) y una tasa de interés mínima para personas naturales que al momento de realizar su Depósito a Plazo Fijo (DPF) no cuenten con más de Bs70.000 (USD 10.000 aproximadamente) en este tipo de depósitos; por ejemplo una persona con un DPF de 361 a 720 días obtendría una tasa mínima de 4,00%.

La estructura del sistema de intermediación financiera en Bolivia se compone de un total de 52 entidades en 2015, de las cuales 17 son entidades bancarias y 35 entidades no bancarias. Dentro de las entidades bancarias se tiene un total de 14 bancos múltiples y 3 Bancos PYME; para las entidades no bancarias, se tienen 8 entidades financieras de vivienda y 27 cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas. Asimismo, en proceso de adecuación se tiene un total de 58 entidades, de las cuales 12 son Instituciones Financieras de Desarrollo y 46 Cooperativas de Ahorro y Crédito Societarias.

La cobertura de servicios financieros ha mejorado considerablemente en Bolivia en los últimos años. En 2007, los puntos de atención financiera (PAF) eran en total 1.673, de los cuales 806 eran cajeros automáticos y 867 sucursales, agencias y otros. En 2015, los PAF se triplicaron registrándose un total de 4.954, de los cuales 2.775 son cajeros automáticos y 2.179 son sucursales, agencias y otros. En términos de localidad, estos servicios se extendieron de manera importante en el área rural, teniendo que en 2007 los PAF eran 261 y para el año 2015 estos alcanzaron a 982. Desagregando por tipo de servicio, se observó que las sucursales, agencias y otros triplicaron su cantidad y los cajeros automáticos se quintuplicaron. Por otro lado, según datos de la ASFI el número total de cuentas de depósitos creció en 219% entre 2007 y 2015, mientras que el número de prestatarios entre 2010 y 2015 creció en un 52%.

Por su parte, a partir de mediados de 2014, la política monetaria de Bolivia mostró una orientación expansiva y de carácter contracíclico; por lo tanto para 2015 la tendencia de las tasas pasivas de los Depósitos a Plazo Fijo y las Cajas de Ahorro en Moneda Nacional fue a la baja. De igual forma, las tasas en ME para DPF y caja de ahorro, se mantuvieron en niveles históricamente bajos. Por su parte, la tasa de referencia (TRe) en MN también se redujo. En cuanto a las tasas activas, estas también mostraron una caída importante en línea con lo establecido en la nueva Ley de Servicios Financieros 393.

De forma complementaria, los datos de la encuesta efectuada por el Banco Mundial - Global Findex (Global Financial Inclusion Database) muestran el número de cuentas y de préstamos para personas mayores de 15 años. En el caso de tenencia de cuentas, la tasa de crecimiento entre 2011 y 2014 ubicó a Bolivia en cuarto lugar, después de Uruguay, Chile, Argentina, y por encima de Perú, Colombia y Brasil (Gráfico B.1); por su parte, la tenencia de préstamos mostró una tasa de crecimiento positiva pero superior únicamente a la reportada para Perú (Gráfico B.2). Observando los datos de tenencia de

cuentas y préstamos según género, se ha observado que en 2014 respecto a 2011, tanto hombres como mujeres tienen más cuentas y préstamos en instituciones financieras (Gráfico B.3). Por su parte, la tenencia de cuentas de aquellas personas pertenecientes al 40% de la población con menores ingresos y las personas pertenecientes al 60% de la población con ingresos más elevados, también muestra haberse incrementado. Sin embargo, llama la atención el caso de tenencia de préstamos donde se observó que el porcentaje es menor para la población perteneciente al 40% con menores ingresos, mientras que la población con mayores ingresos experimentó una trayectoria claramente ascendente (Gráfico B.4).

La descripción precedente destaca el avance de Bolivia en acceso al sistema financiero por parte de la población y refleja la mejora en términos de IF; sin embargo, es importante continuar mejorando el acceso tanto a cuentas como a préstamos de instituciones financieras e identificar las posibles falencias que impidan el avance de la IF en Bolivia. En efecto, se debe señalar que los datos descritos permitieron identificar trayectorias que deben tomarse en cuenta en el caso de tenencia de préstamos, ya que se ha podido observar que en el caso de las mujeres, la tenencia de préstamos ha experimentado un ligero incremento manteniéndose más bien constante entre 2011 y 2014, mientras que para los hombres la variación es más amplia. Por otro lado, según distribución de ingresos, se observó que la población con ingresos más elevados en general cuenta con un mayor porcentaje de préstamos en comparación con la población con menores ingresos.

Por otro lado, como se ha establecido en la sección anterior, los hogares más vulnerables que se caracterizan por ser hogares con menores ingresos y educación, tienden a recurrir en menor medida al sistema financiero y tienden a utilizar medios de financiamiento informales⁴. Según información del Global Findex, en 2014 para el caso boliviano, 2,8%

⁴ A lo largo de este trabajo se emplea el término Informal que incluye además a las instituciones no reguladas. Dentro de los productos informales de préstamo se tienen a los prestamistas y casas de empeño, que se encuentran entre las opciones de respuesta ante la pregunta de si el encuestado conoce/cuenta con algún producto financiero. En el caso de los productos de ahorro, las opciones de respuesta ante la pregunta de si el encuestado ha estado ahorrando dinero en las siguientes formas, se encuentra la opción de ahorro en juntas (pasanaku) y ahorro en el hogar. Sin embargo, para el caso de los prestamistas, es posible que estos cuenten con un capital amplio para constituirse ya en entidades financieras pero se encuentran en proceso de adecuación. De similar forma, la opción ahorro en juntas incluye los ahorros en PROMUJER, institución en proceso

de la población adulta mayor de 15 años recurre a un prestamista privado informal, mientras que un 14% ahorra a través de medios informales como clubes de ahorro o con alguna persona fuera del entorno familiar. Los hombres, en comparación a las mujeres, cuentan con un mayor porcentaje de préstamos de instituciones informales y ahorran más a través de medios informales. En términos de ingreso, el 40% de la población con menos recursos cuenta con más créditos de instituciones privadas informales en comparación con el 60% de la población con mayores recursos; en el caso de los ahorros, el comportamiento se revierte, el 60% de la población con más recursos cuenta con más ahorros en este tipo de instituciones. Finalmente, según nivel educativo fue posible observar que las personas con educación secundaria o mayor nivel de educación, cuentan con un porcentaje mayor de ahorros y créditos provenientes de este tipo de intermediarios (Gráfico B.5 – Grafico B.8).

Una de las lecciones que se puede extraer de la crisis financiera internacional de 2008, es el desconocimiento y desinformación de gran parte de la población sobre temas básicos en economía y finanzas, lo cual limita su capacidad para tomar decisiones responsables, conscientes y competentes. En este sentido, la IF depende mucho de la educación financiera, ya que esta última no solo facilita el uso efectivo de los productos financieros, sino que ayuda a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y seleccionar los mejores productos para sus necesidades y los empodera para ejercer sus derechos y responsabilidades (Roa et al, 2014).

III. Tenencia y conocimiento de productos financieros

En 2013, la CAF, a través de la Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm), el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) y la OCDE, efectuaron la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras (EMCF) en los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Esta encuesta, fue diseñada para efectuar un diagnóstico que permita identificar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de los individuos con relación a los temas financieros (Mejía, Pallotta, Egúsqüiza, 2015).

La base total en el caso de Bolivia asciende a 1.200 encuestados, de los cuales la mitad son hombres y la otra mitad son mujeres. Los entrevistados del área urbana ascienden a

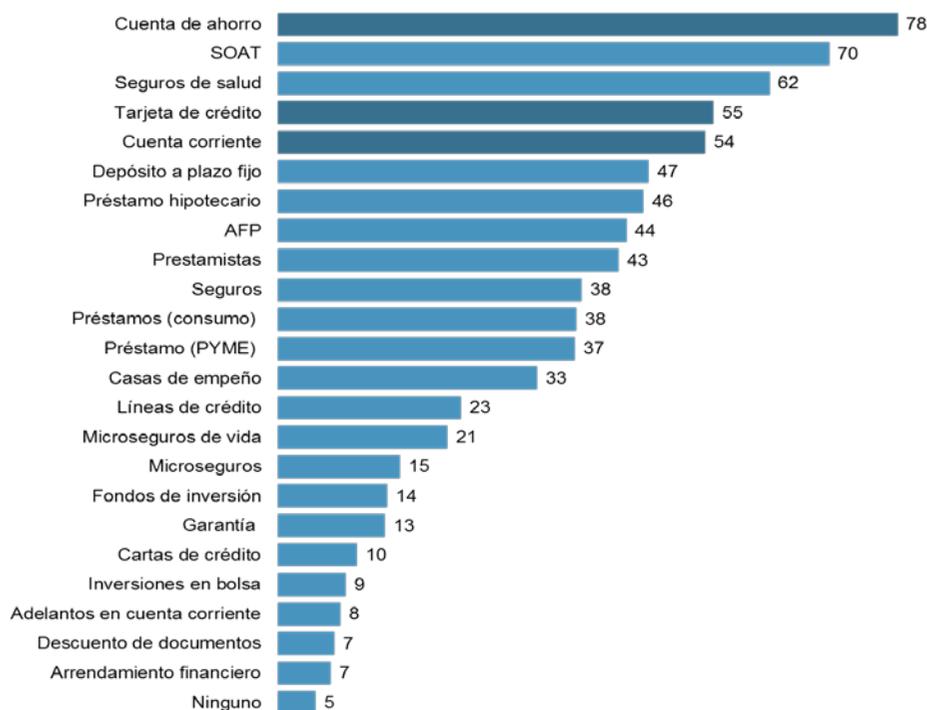
de adecuación según la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero. Estas instituciones no resultan ser informales, sino no reguladas.

780 personas (65%) y los del área rural a 420 personas (35%). Esta encuesta al tener un enfoque por el lado de la demanda, identificó aquellas características de la población asociadas a la educación e inclusión financiera, mostrando entre sus principales resultados la existencia de importantes brechas sociodemográficas, asociadas principalmente a género, ámbito geográfico, nivel educativo y de ingresos. En la mayoría de los aspectos estudiados, la educación y los niveles de ingreso marcan las diferencias más importantes (Mejía, Pallotta, Egúsquiza, Virreira, 2015).

En el caso de Bolivia, los principales resultados de la EMCF, en términos de conocimiento fueron que⁵, al solicitar a los encuestados que reporten qué tipo de producto financiero conocen -entre los cuales se encontraban cuenta de ahorro, depósito a plazo fijo, préstamo Pyme, tarjeta de crédito, prestamista, casa de empeño, entre otros- se observó que, en primer lugar un 78% de los encuestados señala haber escuchado hablar sobre las cuentas de ahorro, en segundo lugar se encuentra la tarjeta de crédito (55%) y en tercer lugar la cuenta corriente (54%) (Gráfico 1).

⁵ La pregunta efectuada en la encuesta fue: *Por favor, ¿me puede decir si usted ha oído hablar sobre alguno de estos productos financieros ofrecidos por entidades financieras como bancos, financieras, cooperativas, etc.? ¿Algún otro?*

Gráfico 1: CONOCIMIENTO DE PRODUCTOS FINANCIEROS (Porcentaje)



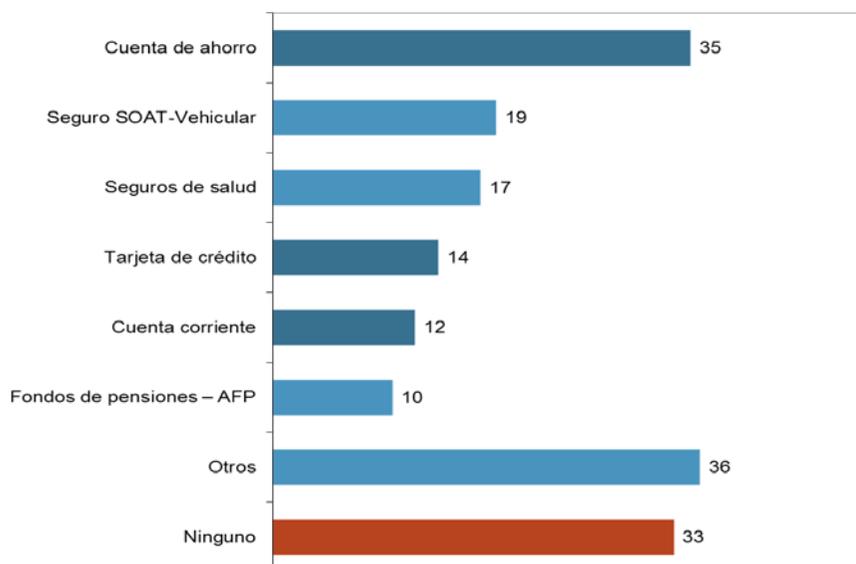
Fuente: Extraído de Mejía, Pallotta, Egúsqüiza (2015) p. 31

Nota: Base total de entrevistados 1.200

En términos geográficos, los productos financieros ofertados son más conocidos en el área urbana que en la rural, con excepción del producto denominado como “prestamistas”. *“En este [último] caso, las respuestas sobre el conocimiento del producto informal en la zona rural aparecen en un 45% de los casos, en tanto que en el área urbana lo hacen en un 42%. El [mayor] conocimiento de los prestamistas en las zonas rurales es consistente con una menor penetración de los productos financieros formales en estas zonas.”* [Mejía, Pallotta, Egúsqüiza, Virreira, 2015, p. 31]. Por otro lado, se obtuvo que *“las personas de edad intermedia conocen más de los productos financieros que ofrece el mercado, mientras que quienes han alcanzado o superado los 40 años son los que menos conocen de estos productos”*. [Ibid. p. 32] Según estrato socioeconómico, se ha observado que los diversos productos financieros son más conocidos por aquellos hogares de estratos más elevados (Ibid. p. 33), asimismo, como era de esperarse los entrevistados con mayor nivel de educación son los que más productos financieros conocen en Bolivia (Ibid. p. 34).

En términos de tenencia, y para la misma gama de productos, se obtuvo que un 35% de los entrevistados señala contar con una cuenta de ahorro, siendo esta la de mayor tenencia, en segundo lugar está la tarjeta de crédito con 14%, y con 12% la cuenta corriente; un dato que llama la atención es que un 33% de los encuestados reportó que no tiene algún producto financiero. (Gráfico 2).

Gráfico 2: TENENCIA DE PRINCIPALES PRODUCTOS (Porcentaje)



Fuente: Extraído de Mejía, Pallotta, Egúsquiza, Virreira (2015) p. 37

Nota: Base Total de entrevistados 1.200

Por otro lado, al igual que en el caso del conocimiento de productos financieros, a medida que el estrato socioeconómico es más bajo la tenencia de productos financieros es menor (Ibid. p. 39). Este mismo panorama se observa en el caso de la educación, un mayor grado de instrucción alcanzado implica una mayor tenencia de productos financieros. Finalmente, las personas que trabajan en relación de dependencia son quienes más poseen los servicios y productos financieros (Ibid. p. 40).

Considerando los resultados descritos previamente, el objetivo principal del presente estudio es determinar qué tipo de características socioeconómicas influyen en la probabilidad de que un hogar boliviano cuente con algún producto financiero respecto a la tenencia de ningún producto. Asimismo, se indagará sobre la probabilidad de que los hogares cuenten con algún producto informal, algún producto formal y en la tenencia de

un producto informal junto con un producto formal, dadas sus características socioeconómicas.

III.1. Datos

Los datos utilizados para efectuar el análisis se obtuvieron de la EMCF, y a partir de la pregunta asociada a la tenencia de diversos productos financieros efectuada a los encuestados; esta pregunta fue respondida por 1.132 personas, de las cuales 372 reportaron no tener ningún producto financiero y 760 personas contaban con algún producto financiero de ahorro, crédito o seguro ofrecidos por entidades financieras como bancos, financieras, cooperativas, etc. Por otro lado, del total de personas que cuentan con algún producto financiero se ha observado que 676 personas reportan tener algún producto financiero formal (de ahorro o crédito), 61 personas tienen algún producto financiero formal e informal (de ahorro y crédito) al mismo tiempo y 23 personas tienen únicamente algún producto financiero informal (de ahorro y crédito).

Para identificar a aquellos hogares que cuentan únicamente con productos financieros informales (de ahorro y crédito) y a aquellos hogares que cuentan con algún producto financiero informale, junto con algún producto financiero formal, se observaron las respuestas a las dos siguientes preguntas de la EMCF: “¿Y ahora me puede decir si en la actualidad usted tiene algunos de estos productos (personalmente o conjuntamente con otra u otras personas)?” Las opciones de respuesta consideran a “Prestamista” y “Casa de Empeño”. Asimismo se consultó al hogar: “En los últimos 12 meses ¿ha estado ahorrando dinero en cualquiera de las siguientes formas?”, que contaba con la opción de respuesta “Ahorra en juntas (fondo colectivo informal, por ejemplo, Promujer, pasanaku)”.

Como se ha establecido previamente, la encuesta sobre la tenencia de productos financieros está disponible para un total de 1.132 personas, una muestra que puede resultar pequeña en caso de requerir un análisis de mayor detalle. En este sentido, el total de personas que reportaron tener únicamente productos de crédito o de ahorro es reducido, 65 y 132 respectivamente; la mayoría de los entrevistados reportaron contar tanto con productos de ahorro como de crédito. Por lo tanto, efectuar un análisis que evalúe el comportamiento específico para productos de ahorro o para productos de crédito por separado reportaría resultados errados. De esta forma, las variables dependientes utilizadas no efectúan distinción entre productos de ahorro o crédito, siendo

posible así contar con una muestra más grande, y por lo tanto estimaciones que muestren resultados relevantes.

A pesar de la limitación experimentada, aún resulta importante efectuar un análisis sobre la muestra disponible, considerando que existe una cantidad considerable de personas que reportaron no contar con algún producto financiero. Por lo tanto, el análisis inicial estará enfocado en observar el tipo de determinantes de carácter socioeconómico que influyen en la tenencia general de productos financieros por parte de los hogares bolivianos. De forma complementaria, se efectúa un análisis simple respecto a la tenencia de productos informales por parte de los hogares, que considera a los hogares con productos financieros informales únicamente y a aquellos hogares que tienen tanto productos financieros formales como informales. Es importante señalar que los encuestados que reportaron no contar con algún producto financiero, podrían ser clientes potenciales de instituciones de financiamiento o ahorro informales, o contar con este tipo de productos pero no reportarlo.

La EMCF es la primera encuesta con enfoque netamente financiero para el caso boliviano, la cual considera además variables relevantes como ingreso, educación, conocimiento financiero, entre otras. Por lo tanto el análisis efectuado en el mencionado documento también se constituye en el primero en evaluar los determinantes socioeconómicos de tenencia de productos financieros en Bolivia.

En función al objetivo planteado, mediante la EMCF, se analiza el efecto de las características socioeconómicas de los hogares, como por ejemplo, la situación laboral del entrevistado, el género, el área geográfica, la edad, el nivel socioeconómico, el nivel educativo, y una variable que permite evaluar el conocimiento financiero. Respecto al conocimiento financiero, esta variable está relacionada con la comprensión de conceptos claves, así como con la capacidad y la habilidad que tienen las personas para aplicarlo en su vida cotidiana (Mejía, Pallotta, Egúsqüiza, 2015); por lo tanto, esta variable tomó en cuenta ocho preguntas que evalúan el nivel de conocimiento financiero de la población encuestada, obteniendo una puntuación general, según las respuestas correctas de cada entrevistado y a partir de la cual se evaluó si estos cuenta con conocimiento financiero inferior, medio o superior⁶.

⁶ El cálculo de esta variable se efectuó tomando como base la descripción efectuada en el documento de Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los Países Andinos:

Bajo el esquema anterior, a partir de la EMCF fue posible obtener una muestra conformada por aquellas personas que tienen algún producto financiero, ya sea de crédito o de ahorro, y aquellas personas que señalaron no contar con algún producto financiero. En el primer caso, se cuenta con un total de 760 personas; mientras que 372 señalaron no contar con algún producto financiero; haciendo un total de 1.132 personas. Analizando las características de las personas que tienen algún producto financiero formal según género, se ha podido observar que la distribución se mantuvo equilibrada, existiendo proporciones similares de hombres y mujeres con este tipo de productos. En relación a la situación laboral, las personas señalaron en su mayoría ser trabajadores de carácter independiente. Por su parte, según nivel socioeconómico, donde se consideró a 5 niveles o estratos, fue posible observar que la muestra se concentró principalmente en los niveles socioeconómicos más elevados. En cuanto a los niveles de educación, se tiene que un mayor porcentaje de personas cuentan con educación secundaria y superior; por su parte, más de la mitad de la muestra cuenta con conocimiento superior de variables y conceptos financieros. En función al análisis efectuado, es posible concluir que las personas que tienen algún producto financiero de ahorro o crédito, son aquellas con un nivel socioeconómico elevado y/o educación superior.

En el caso de las personas que no tiene productos financieros de ahorro o crédito, se ha observado que según género el 52% de los hombres señala no tener algún producto financiero, siendo un porcentaje mayor que el de las mujeres. En cuanto a la situación laboral, al igual que el caso anterior, la mayoría de los encuestados reportó contar con un trabajo independiente. Según nivel socioeconómico, la mayoría de las personas cuenta con un nivel socioeconómico entre bajo y medio. Asimismo, los niveles de educación de estas personas se concentran en los niveles básicos y superior

IV. Metodología y Resultados

Para poder evaluar la probabilidad de tener algún producto financiero, en comparación con ningún producto para las variables socioeconómicas mencionadas anteriormente, se utilizó un modelo de regresión probabilística (Probit); mientras que se empleó un modelo de regresión logística multinomial para determinar la probabilidad de contar con productos financieros informales únicamente, productos formales e informales a la par, solo productos formales o ningún producto, por parte de los hogares. Por lo tanto, en este

Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia (Mejía, Pallotta, Egúsquiza, 2015) en el cual además se señala que Bolivia alcanza puntajes destacables en términos de conocimiento y educación financiera.

último caso el modelo de regresión logística multinomial es utilizado considerando que se tiene una variable dependiente de tipo nominal con más de dos categorías (politómica) siendo una extensión multivariante de la regresión logística clásica.

Un ejemplo del uso de un modelo de regresión logística multinomial es el aplicado por Schmidt y Strauss (1975) quienes estimaron un modelo de elección ocupacional en función a una muestra de 1.000 observaciones para 3 años. Para cada muestra, el dato individual es la variable ocupacional que toma el valor de 0 si es un trabajador de baja categoría, 1 si es un trabajador de cuello azul, 2 si es un trabajador artesanal, 3 si es un trabajador de cuello blanco y 4 si es un profesional. Las variables independientes son la educación, la experiencia, la raza, el género y una constante. Entonces el modelo sería,

$$Prob(Y_i = j) = \frac{e^{\beta_j' x_i}}{\sum_{k=0}^4 e^{\beta_k' x_i}}, j = 0, 1, \dots, 4 \quad (1)$$

El modelo en (1) es denominado un modelo de regresión logística multinomial. Las ecuaciones estimadas proporcionan un conjunto de probabilidades para J+1 elecciones de un decisor con características x_i .

En los modelos de regresión logística multinomial, de forma general, se debe considerar que es importante remover la indeterminación en el modelo. Entonces, definiendo $\beta_j^* = \beta_j + q$ para cualquier vector q , se pueden reformular las probabilidades usando β_j^* que producen el mismo set de probabilidades, porque todos los términos que involucran a q se eliminan. Una normalización conveniente que soluciona el problema es fijar $\beta_0 = 0$. (Esto es posible porque las probabilidades suman uno; por lo tanto solo J vectores de parámetros son necesarios para determinar las J+1 probabilidades). Las probabilidades en consecuencia son:

$$Prob(Y_i = j/x_i) = \frac{e^{\beta_j' x_i}}{1 + \sum_{k=1}^J e^{\beta_k' x_i}} \text{ para } j = 0, 2, \dots, J, \beta_0 = 0 \quad (2)$$

Entonces el modelo implica que se pueden computar J *log-odds* ratios

$$\ln \left[\frac{P_{ij}}{P_{ik}} \right] = x_i' (\beta_j - \beta_k) = x_i' \beta_j \text{ si } k = 0$$

Por último la log likelihood puede derivarse definiendo $d_{ij} = 1$ si el individuo j elige la alternativa i , y 0 si no la elige, para los J-1 posibles resultados. Entonces, para cada i ,

solamente uno de los d_{ij} 's es 1. El log-likelihood es una generalización de aquel para una probit o logit binomial.

$$\ln L = \sum_{i=1}^n \sum_{j=0}^J d_{ij} \ln \text{Prob}(Y_i = j)$$

Las derivadas son:

$$\frac{d \ln L}{d \beta_j} = \sum_i^n (d_{ij} - P_{ij}) x_i \text{ para } j = 1, \dots, J$$

Los coeficientes de este modelo son difíciles de interpretar, ya que puede asociarse β_j con el j-ésimo resultado, lo cual es engañoso. La forma de observar esto es derivando la ecuación (2), donde se observa que los efectos marginales de las características sobre las probabilidades son:

$$\delta_j = \frac{dP_j}{dx_i} = P_j [\beta_j - \sum_{k=0}^J P_k \beta_k] = P_j [\beta_j - \bar{\beta}] \quad (3)$$

Por lo tanto, cada sub vector de β se encuentra en cada efecto marginal, tanto a través de las probabilidades como a través del promedio ponderado que aparecen en δ_j . Estos valores pueden ser calculados de los parámetros estimados.

Bajo el esquema anterior, se estimó un modelo probit, cuya variable dependiente toma el valor de 1 si el hogar cuenta con algún producto financiero de ahorro o crédito, y 0 si no cuenta con ningún producto. Por su parte, la regresión multinomial tiene una variable dependiente que toma el valor de 0, si el hogar no tienen ningún producto financiero, 1 si el hogar cuenta solamente con algún producto financiero de ahorro o crédito informal, 2 si el hogar cuenta con algún producto financiero de ahorro o crédito informal y formal y 3 si cuenta con algún producto financiero formal. Para la estimación del multinomial logit se ha elegido como categoría base que “El hogar no cuenta con ningún producto financiero”.

Las variables independientes utilizadas en ambas estimaciones fueron la edad, una variable dicótoma de género que toma el valor de 1 si el encuestado es hombre y 0 si es mujer, el área geográfica igual a 1 si el hogar pertenece al área urbana y 0 al área rural, el nivel educativo del entrevistado con valores de 1 si no tiene nivel educativo (incluye a personas sin instrucción o con educación primaria incompleta), 2 tiene estudio de primaria completa, 3 con estudios de educación secundaria, y 4 personas con estudios superiores. Para el nivel socioeconómico del hogar, la EMCF identificó 4 niveles

socioeconómicos en base a un estudio de Niveles Socioeconómicos en Bolivia, efectuada por la empresa encuestadora Ipsos⁷ sobre la base de una encuesta aplicada a 2.651 jefes de hogar; por tanto esta variable es igual a 1 si el hogar tiene un nivel socioeconómico bajo e igual a 4 si el hogar tiene un nivel socioeconómico alto. Finalmente, se tomó un indicador de capacidad financiera (descrito en la sección previa) con valores del 0 al 2, tomando el valor de 0 si el encuestado tiene conocimiento financiero inferior, y 2 si el nivel de conocimiento financiero es superior.

Inicialmente se observan los resultados del modelo probit (Cuadro A.1), para lo cual se efectuaron estimaciones de dos modelos. En el primero solo se incluye la variable de educación, mientras que en el segundo se incluyen 'educación' y 'conocimiento financiero'; los resultados y la significancia de las variables no mostraron amplias diferencias. Por su parte, se observó que la probabilidad de tener algún producto financiero respecto a ningún producto es significativa y mayor, a medida que el nivel socioeconómico es más elevado; por tanto los hogares con mayores ingresos son más propensos a tener productos financieros, en lugar de no tenerlos. Por otro lado, un resultado que llama la atención es el asociado con la educación y el conocimiento financiero. En el caso de la educación, la variable no resultó ser significativa, pero mostró que personas más educadas tienen mayor probabilidad de contar con productos financieros. Por el contrario, la variable de conocimiento financiero sí fue significativa y su comportamiento comprendió una trayectoria ascendente, mostrando que un mayor conocimiento financiero implica una mayor probabilidad de contar con algún producto financiero en lugar de ninguno.

En cuanto a los efectos marginales⁸ (Cuadro A.2), fue posible observar que niveles educativos más altos llevan efectivamente a probabilidades más elevadas de contar con productos financieros en general, al igual que un mayor conocimiento financiero; los valores de los efectos marginales de ambas variables muestran ser similares, por lo que

⁷ En 2009, el estudio de Niveles Socioeconómicos de Ipsos presentó información sociodemográfica separada en 5 niveles o estratos, a los cuales se les identifica internacionalmente en el ámbito de la investigación de mercados con las letras A, B, C, D y E. El informe explica las características principales de cada nivel (perfiles), así como el tamaño de los mismos (número de personas y hogares).

⁸ Considerando que el interés es observar las diferencias entre las distintas categorías de las variables *dummy*, los efectos marginales son calculados como efectos marginales promedio (*Average Marginal Effect*).

podría concluirse que tanto la educación como el conocimiento financiero son relevantes para la tenencia de productos financieros. Por su parte, la variable de nivel socioeconómico reportó efectos marginales con valores levemente más elevados, mostrando que hogares en niveles socioeconómicos altos cuentan con una mayor probabilidad de obtener productos financieros; asimismo es posible observar que la probabilidad de que un hogar perteneciente a un nivel socioeconómico alto tenga algún producto financiero, supera en casi el doble a la probabilidad que enfrenta un hogar de nivel socioeconómico bajo. Por lo tanto, existe una amplia brecha entre la probabilidad de obtener productos financieros de los hogares con nivel socioeconómico bajo y alto; este resultado no es observado en el caso de la educación o conocimiento financiero, pudiendo concluir que la variable de ingreso juega un papel importante en la tenencia de productos financieros.

Por su parte, la estimación de la regresión logística multinomial se efectuó para tres modelos: el Modelo 1, que incluye las variables de educación y conocimiento financiero; el Modelo 2, que consideró únicamente la variable de educación; y el Modelo 3, que incluía solo el conocimiento financiero. El Cuadro A.3 muestra la estimación para el caso de los hogares con productos financieros informales. La estimación con los tres modelos muestra que solo la variable 'sexo' es significativa, la cual además tiene un signo negativo que determina que es más probable que las mujeres en comparación con los hombres, recurran a este tipo de producto financiero en lugar de ninguno. El resto de las variables no fueron significativas, quedando pendiente el cálculo de efectos marginales.

Para el caso en el que los hogares cuentan con productos informales y formales a la vez (Cuadro A.4), se observó que la variable de situación laboral es significativa y negativa, mostrando que los hogares con situación laboral de independencia u otro tipo de situación (inactivos o desempleados) tienen menor probabilidad de obtener ambos productos en lugar de ningún producto, o en otras palabras es más probable que un trabajador dependiente opte por la tenencia de ambos productos. Asimismo, se observa que para los tres modelos, la variable de nivel socioeconómico es significativa y positiva, es decir, un nivel socioeconómico más alto conlleva a una mayor probabilidad de que los hogares cuenten con ambos productos, en lugar de ninguno. Por último, en este caso se observó que únicamente la variable de 'conocimiento financiero' superior es significativa y positiva; por lo tanto, un conocimiento financiero elevado lleva a una mayor probabilidad de obtener ambos productos.

Finalmente, en el caso en el que los hogares solo cuentan con productos financieros formales (Cuadro A.5), fue posible observar que los hogares con situación laboral de dependencia tienen mayor probabilidad de tener productos financieros formales, en comparación con hogares que son independientes o en otro tipo de situación. Asimismo, la variable de nivel socioeconómico fue positiva y significativa, mostrando una vez más que el nivel socioeconómico del hogar es relevante en la tenencia de estos productos. Un resultado importante, fue que únicamente la variable de conocimiento financiero fue significativa y positiva, mientras que la educación no mostró el mismo comportamiento

Las probabilidades condicionales se constituyen en un cálculo inicial, y en varios casos, referencial de significancia únicamente. Por lo tanto, es importante evaluar los efectos marginales. Considerando los resultados previos, se evaluaron los efectos marginales para las variables de nivel socioeconómico, educación y conocimiento financiero, que son las que muestran comportamientos importantes de acuerdo a los resultados de la estimación. En el caso de la tenencia de algún producto informal, se ve del Cuadro A.6, que la probabilidad baja a medida que el nivel socioeconómico sube, y deja de ser significativa para el nivel más alto. En el caso de la educación, la probabilidad sube hasta que el hogar cuenta con educación primaria y después cae siendo que tampoco es significativo para los hogares más educados; finalmente en cuanto al conocimiento financiero, se observó que la probabilidad de contar con algún producto financiero informal es significativa solo para los hogares con conocimiento medio y alto, y las probabilidades no muestran amplia diferencia en el valor alcanzado.

En el caso de la tenencia de productos financieros informales y formales de forma conjunta (Cuadro A.7), se observa que los niveles socioeconómicos medio-bajo y medio-alto tienen una probabilidad más alta y significativa de adquirir estos productos, en lugar de ninguno. En términos de educación, la probabilidad sube para aquellas personas que tienen educación secundaria, pero baja para las personas con educación superior. Por último, en el caso del conocimiento financiero, y al igual que en el caso anterior, la probabilidad es más elevada en relación al conocimiento bajo, pero se mantiene cuando el hogar reporta tener conocimiento medio y alto.

Por último, en el caso de los productos financieros formales, todos los efectos marginales fueron significativos. Asimismo, las probabilidades son elevadas y superiores a las observadas en los dos casos anteriores (Cuadro A.8). El comportamiento resulta ser el

esperado, niveles socioeconómicos más altos efectivamente aumentan la probabilidad de contar con productos financieros formales; del mismo modo, mayores niveles de educación y un conocimiento financiero más alto aumentan la probabilidad de que los hogares cuenten con productos formales, en lugar de ningún producto

V. Conclusiones y recomendaciones

El análisis a nivel de microdatos es relevante para determinar cómo se comportan los hogares o qué tipo de características de los mismos influyen en las decisiones cotidianas de ahorro e inversión, y por lo tanto en la IF. Se ha establecido que los niveles de IF pueden verse afectados, particularmente por la decisión de la población de recurrir a vías informales o a sus propios recursos para poder realizar gran parte de sus transacciones financieras, las cuales resultan ser más costosas, insuficientes e inseguras, además de deteriorar la calidad de vida de los hogares.

El presente estudio analizó los determinantes de la tenencia de productos financieros respecto a la tenencia de ningún producto financiero, poniendo especial énfasis en los determinantes socioeconómicos como el nivel socioeconómico, la educación y el conocimiento financiero. Asimismo, se evaluó el comportamiento de los hogares respecto a la tenencia de productos informales y a la tenencia de productos formales e informales, para las mismas variables de carácter socioeconómico. Los resultados del ejercicio de estimación mostraron que la tenencia de productos financieros en Bolivia es más probable para aquellos hogares con mayores ingresos, existiendo una brecha importante entre aquellos hogares de nivel socioeconómico bajo y alto. Este resultado coincide con estudios efectuados para diversos países latinoamericanos como Perú, Colombia y México, y la región en general (Clamara et al., 2014), (Cano et al., 2014) (Hoyo et al., 2013) (Rojas-Suarez y Amado, 2014); así como para países del África. Cabe destacar que también la educación y el conocimiento financiero tienen un papel preponderante en la tenencia de productos financieros.

En el caso de los productos financieros informales, se ha observado que las mujeres cuentan con una mayor probabilidad de tener un producto financiero informal en comparación con los hombres. Este resultado coincide con los trabajos de (Reyes et al., 2013) Demirg y (Demirgüç-Kunt et al., 2013), donde se muestra que la característica femenina está negativamente asociado con tener cuentas y ahorros formales; la causa de este resultado se observa debido a que las mujeres usan menos los servicios financieros

formales, tienen una participación rezagada en el mercado laboral, cuentan con menores niveles de educación, perciben un trato diferenciado a nivel social o tienen movilidad social restringida. En este sentido, se ha encontrado que más de 1,3 billones de mujeres alrededor del mundo permanecen fuera del sistema financiero formal (Demirgüç-Kunt & Klapper, 2012), pudiendo recurrir al mercado informal en su lugar. Asimismo, como es de esperarse niveles socioeconómicos elevados cuentan con menor probabilidad de recurrir a este tipo de productos al igual que personas con más educación. En el caso del conocimiento financiero, se observó que esta característica no influiría en la decisión de adquirir productos informales manteniéndose más bien constante en términos de probabilidad para el conocimiento medio y alto. Por su parte, la tenencia de productos informales y formales de manera conjunta es más probable para aquellos hogares con nivel socioeconómico medio (bajo y alto); en cuanto a la variable de educación, la probabilidad de adquisición es mayor para hogares con educación primaria y secundaria solamente. Finalmente, en el caso del conocimiento financiero, el comportamiento es similar al caso anterior, la probabilidad se mantiene constante para el conocimiento medio y alto conocimiento.

El resultado obtenido muestra que la variable de nivel socioeconómico de los hogares se constituye en una variable importante en la tenencia de productos financieros formales por parte de los hogares, asimismo destaca la educación y el conocimiento financiero, variables que deben fortalecerse para poder impulsar a los hogares a adquirir productos financieros de características formales.

Es importante notar que, hogares con menores ingresos tienden a contar con productos informales y hogares con nivel socioeconómico medio preferirían usar en conjunto productos formales e informales, lo cual muestra que estos hogares aun enfrentan restricciones al momento de adquirir productos financieros formales tales como la diversidad de requisitos que exigen las instituciones financieras formales para la obtención de créditos y el largo proceso de la otorgación del mismo, la oferta de productos financieros que aún no satisfacen las necesidades de ahorro de los hogares, la falta de colaterales o garantías que satisfagan las exigencias de las instituciones financieras, y finalmente algún posible nivel de desconfianza de algunos segmentos de la población en las instituciones financieras formales. Asimismo, un resultado interesante es que el conocimiento financiero no sería una característica determinante en la adquisición de productos informales o productos informales y formales en conjunto, ya que los

hogares con conocimiento alto y conocimiento bajo cuentan con la misma probabilidad de adquisición de estos productos

En Bolivia se ha avanzado de manera importante en la mejora de ingresos de la población, ya que el salario mínimo se ha más que triplicado en los últimos diez años, y en comparación a algunos países como Perú y México este ha resultado ser más elevado. Los indicadores sociales han mostrado mejores cifras, siendo que la desigualdad y la pobreza han disminuido significativamente, reflejando el impacto de las políticas implementadas por el gobierno. Asimismo se ha avanzado mucho en términos de IF y EF; la nueva Ley de Servicios Financieros 393 es un reflejo de ello, y como resultado, cada vez más personas fueron accediendo y adquiriendo los diversos productos financieros a lo largo de los últimos años. Asimismo, el Banco Central de Bolivia fue un actor importante en la promoción de la educación y la inclusión financiera organizando actividades a nivel escolar que permiten a la población familiarizarse con términos financieros cotidianos y brindando opciones de ahorro que promueven la IF para todo los estratos socioeconómicos.

En este sentido, es importante analizar a mayor profundidad las restricciones enfrentadas por la población en el tema de acceso a productos financieros, analizar los requisitos solicitados de las instituciones financieras, evaluar los productos financieros ofertados, sin dejar de lado los riesgos asociados. Finalmente, es importante continuar con la promoción y puesta en marcha de una estrategia nacional que continúe mejorando los niveles de IF, EF y conocimiento económico para la población en general.

Referencias bibliográficas

ALLIANCE FOR FINANCIAL INCLUSION (2011). "Measuring Financial Inclusion. Core Set of Financial Inclusion Indicators", April

ALLEN, F., A. DEMIRGÜÇ-KUNT, L. KLAPPER, M. S. MARTÍNEZ (2012). "The Foundations of Financial Inclusion: Understanding Ownership and Use of Formal Accounts", The World Bank, Policy Research Working Paper 6290, December

CANO, C. G., M. del P. ESGUERRA, N. GARCÍA, J. L. RUEDA, A. M. VELASCO (2014). "Inclusión financiera en Colombia", Banco de la República - Colombia, documento presentado en el seminario semanal 357 "Inclusión financiera en Colombia" realizado el 6 de agosto de 2014

CANO, C. G., M del P. ESGUERRA, N. GARCÍA, J. L. RUEDA, A. M. VELASCO (2013). "Acceso a servicios financieros en Colombia", Banco de la República – Colombia, Borrador No. 776, julio

CLAMARA, N. X. PEÑA, D. TUESTA (2014). "Factors that Matter for Financial Inclusion: Evidence from Peru", Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. Research, Working paper No. 14/09, February

DEMIRGÜÇ-KUNT, A., T. BECK, P. HONOHAN, L. A. WINTERS (2008). *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Policy Research Report, The World Bank

DEMIRGÜÇ-KUNT, A. and L. KLAPPER (2012). "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database", The World Bank, Policy Research Working Paper 6025, April

DEMIRGÜÇ-KUNT, A., L. KLAPPER, D. SINGER (2013). "Financial Inclusion and Legal Discrimination Against Women", The World Bank, Policy Research Working Paper 6416, April

DEMIRGÜÇ-KUNT, A., L. KLAPPER, D. SINGER, P. Van OUDHEUSDEN (2014). "The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World", World Bank Group, Policy Research Working Paper 7255, April

DE OLLOQUI, F., G. ANDRADE, D. HERRERA (2015). "Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: Coyuntura actual y desafíos para los próximos años", Banco Interamericano de Desarrollo, Documento para discusión No. IDB-DP-385, junio

GACETA OFICIAL DE BOLIVIA (2013). *Ley de servicios financieros*, de 21 de agosto

- GARCÍA, N., A. GRIFONI, J. C. LOPEZ, D. MEJÍA (2013). "Financial Education in Latin America and the Caribbean: Rationale, Overview and Way Forward", OECD Working papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 33
- HAN, R. and M. MELECKY (2013). "Financial Inclusion for Financial Stability: Acces to Bank Deposits and the Growth of Deposits in the Global Financial Crisis", The World Bank, Background Paper to the 2014 World Development Report, Policy Research Working paper 6577, August
- HOLZMANN, R., L. SHERBURNE-BENZ, E, TESLIUC (2003). "Social Risk Management: The World Bank's Approach to Social Protection in a Globalizing World", The World Bank, The Human Development Network, May
- HONOHAN, P. (2007). "Cross-country variation in household access to financial services", *Journal of Banking and Finance*, 32 (11), pp. 2493-2500
- HOYO, C., X. PEÑA, D. TUESTA (2013). "Factores de demanda que influyen en la inclusión financiera en México: Análisis de las barreras a partir de la ENIF", Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. Research, Documento de Trabajo No. 13/36, diciembre
- JAHAN, S. and B. MCDONALD (2011). "A Bigger Slice of a Growing Pie", International Monetary Fund, *Finance and Development*, 48 (3), pp. 16-19
- KARLAN, D., A. L. RATAN, J. ZINMAN (2014). "Savings by and for the Poor: A Research Review and Agenda", Center for Global Development, Working paper 346, November
- MEJÍA, D., A. PALLOTTA, E. EGÚSQUIZA, R. VIRREIRA (2015). *Encuesta de medición de capacidades financieras en los países andinos. Informe para Bolivia 2014*, Corporación Andina de Fomento
- MEJÍA, D., A. PALLOTTA, E. EGÚSQUIZA (2015). *Encuesta de medición de las capacidades financieras en los países andinos. Informe comparativo 2013/2014*, Corporación Andina de Fomento
- MORDUCH, J. (1994). "Poverty and Vulnerability", *The American Economic Review*, 84 (2), pp. 221 - 225
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, Paris, France
- REYES, A., T. BECK, L. IACOVONE (2013). "Access to Finance in Sub-Saharan Africa: Is There a Gender Gap?", *World Development*, 47, pp. 102 - 120

ROA, M. J . (2013). “Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad”, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, *Boletín*, LIX (3), pp. 121 - 148

ROA, M. J. (2014). “La inclusión y estabilidad financieras”, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Documento de investigación 15, abril

ROA, M. J., G. A. MÁSMELA, N. GARCÍA, D. RODRÍGUEZ (2014). *Financial Education and Inclusion in Latin American and the Caribbean Programs of Central Banks and Financial Superintendencies*, Center for Latin American Monetary Studies and Banco de la República – Colombia, México

ROJAS-SUAREZ, L. and M. A. AMADO (2014). “Understanding Latin America’s Financial Inclusion Gap”, Center for Global Development, Working paper 367, May

SAHAY, R., M. ČIHÁK, P. N'DIAYE, A. BARAJAS, S. MITRA, A. KYOBE, Y. N. MOOI, S. R. YOUSEFI (2015). “Financial Inclusion: Can It Meet Multiple Macroeconomic Goals?”, IMF Staff Discussion Note, SDN/15/17, September

SCHMIDT, P. and R. P. STRAUSS (1975). “The Prediction of Occupation Using Multiple Logit Models”, *International Economic Review*, 16 (2), pp. 471 - 485

Apéndices

Apéndice A. Cuadros

Cuadro A.1: ESTIMACIÓN MODELO PROBIT PARA LA TENENCIA DE ALGÚN PRODUCTO FINANCIERO

Variables ¹	Modelo 1	Modelo 2
	b/se	b/se
constante	-0.748** (0.24)	-1.155*** (0.26)
urb_rur (urbano = 1)	0.117 (0.09)	0.103 (0.09)
dep_ind (dependiente = 1) independiente	-0.189 (0.11)	-0.166 (0.11)
otro	-0.466*** (0.12)	-0.427*** (0.12)
sexo (hombre = 1)	-0.137 (0.09)	-0.162 (0.09)
nivel_socieco (mas bajo = 1) Medio - Bajo	0.666*** (0.14)	0.640*** (0.14)
Medio - Alto	1.154*** (0.16)	1.089*** (0.16)
Mas Alto	1.481*** (0.21)	1.364*** (0.22)
educacion (sin nivel = 1) primaria	0.002 (0.13)	-0.041 (0.13)
secundaria	0.143 (0.13)	0.082 (0.13)
superior	0.362* (0.16)	0.262 (0.16)
edad = 1 (entre 18 y 24) entre 25 y 39	0.171 (0.13)	0.168 (0.14)
mas de 40	-0.309 (0.23)	-0.282 (0.23)
edad2	0.014* (0.01)	0.014* (0.01)
edu_financ (Conoc. Bajo = 1) conocimiento Medio		0.409** (0.13)
conocimiento Alto		0.643*** (0.13)

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

1/ La variable dependiente toma el valor de 1 si el hogar tiene algún producto financiero y 0 si no cuenta con ninguno.

Cuadro A.2: EFECTOS MARGINALES MODELO PROBIT

Tiene algun producto financiero						
Nivel Socioeconomico	Margin	Std. Err. ¹	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Mas Bajo	0.388	0.0492	7.89	0.000	.2918969	.4848455
Medio - Bajo	0.6234	0.0225	27.69	0.000	.5792883	.6675405
Medio - Alto	0.7685	0.0227	33.74	0.000	.7238584	.8131494
Mas Alto	0.8387	0.0360	23.24	0.000	.7680634	.9095147
Educacion						
sin nivel	0.6500	0.0324	20.01	0.000	.5863805	.7137088
primaria	0.6367	0.0280	22.67	0.000	.5817377	.6918533
secundaria	0.6759	0.0228	29.56	0.000	.6311584	.7208035
superior	0.7297	0.0327	22.29	0.000	.6656251	.7939591
Conocimiento Financiero						
Conocimiento Bajo	0.5126	0.0417	12.28	0.000	.4308269	.5945106
Conocimiento Medio	0.6524	0.0219	29.75	0.000	.6094722	.6954273
Conocimiento Alto	0.7253	0.0183	39.50	0.000	.6893427	.7613278

¹/Delta-method

Cuadro A.3: ESTIMACIÓN MULTINOMIAL LOGIT – TIENE ALGUN PRODUCTO FINANCIERO INFORMAL²

Tiene algun producto financiero informal	Modelo 1 b/se	Modelo 2 b/se	Modelo 3 b/se
constante	-3.918** (1.39)	-2.906* (1.21)	-4.353*** (1.32)
urb_rur (urbano = 1)	-0.170 (0.45)	-0.157 (0.45)	-0.177 (0.45)
dep_ind (dependiente = 1) independiente	-0.073 (0.59)	-0.145 (0.59)	0.086 (0.57)
otro	-0.894 (0.67)	-0.982 (0.67)	-0.739 (0.65)
sexo (hombre = 1)	-1.524** (0.53)	-1.469** (0.53)	-1.545** (0.53)
nivel_socieco (mas bajo = 1) Medio - Bajo	0.264 (0.62)	0.358 (0.61)	0.214 (0.60)
Medio - Alto	0.393 (0.78)	0.535 (0.78)	0.073 (0.72)
Mas Alto	-1.360 (1195.47)	-1.177 (531.89)	-1.333 (852.90)
educacion (sin nivel = 1) primaria	0.086 (0.57)	0.126 (0.57)	
secundaria	-0.803 (0.69)	-0.702 (0.69)	
superior	-0.709 (0.97)	-0.579 (0.97)	
edu_financ (Conoc. Bajo = 1) Conocimiento Medio	1.127 (0.80)		1.041 (0.80)
Conocimiento Alto	1.291 (0.82)		1.193 (0.82)
edad (entre 18 y 24) edad (entre 25y 39)	0.091 (0.72)	0.068 (0.71)	0.176 (0.71)
edad (mas de 40)	-2.130 (1.37)	-2.223 (1.36)	-1.945 (1.36)
edad2	0.048 (0.03)	0.047 (0.03)	0.052 (0.03)

²/los resultados se comparan con la categoría base de “el hogar no tiene ningún producto financiero”

Cuadro A.4: ESTIMACIÓN MULTINOMIAL LOGIT – TIENE ALGÚN PRODUCTO FINANCIERO INFORMAL Y FORMAL³

Tiene algun producto financiero informal y formal	Modelo 1 b/se	Modelo 2 b/se	Modelo 3 b/se
constante	-6.285*** (1.45)	-4.980*** (1.28)	-5.837*** (1.39)
urb_rur (urbano = 1)	-0.336 (0.32)	-0.310 (0.32)	-0.355 (0.32)
dep_ind (dependiente = 1)			
independiente	-1.012** (0.36)	-1.043** (0.36)	-0.997** (0.35)
otro	-1.305** (0.41)	-1.366*** (0.41)	-1.235** (0.40)
sexo (hombre = 1)	-0.509 (0.30)	-0.455 (0.30)	-0.468 (0.30)
nivel_socieco (mas bajo = 1)			
Medio - Bajo	1.694 (1.05)	1.764 (1.05)	1.790 (1.05)
Medio - Alto	3.026** (1.06)	3.157** (1.06)	3.205** (1.04)
Mas Alto	3.832*** (1.13)	4.077*** (1.13)	3.995*** (1.10)
educacion (sin nivel = 1)			
primaria	0.416 (0.58)	0.500 (0.58)	
secundaria	0.687 (0.57)	0.796 (0.57)	
superior	0.473 (0.63)	0.656 (0.62)	
edu_financ (Conoc. Bajo = 1)			
Conocimiento Medio	1.404 (0.77)		1.405 (0.77)
Conocimiento Alto	1.748* (0.76)		1.750* (0.76)
edad = 1 (entre 18 a 24)			
Entre 25 a 39	0.725 (0.53)	0.726 (0.53)	0.647 (0.52)
Mas de 40	-0.094 (0.86)	-0.164 (0.86)	-0.250 (0.85)
edad2	0.032 (0.02)	0.031 (0.02)	0.031 (0.02)

3/Los resultados se comparan con la categoría base de “el hogar no tiene ningún producto financiero”

Cuadro A.5: ESTIMACIÓN MULTINOMIAL LOGIT – TIENE ALGÚN PRODUCTO FINANCIERO FORMAL⁴

Tiene algun producto financiero formal	Modelo 1 b/se	Modelo 2 b/se	Modelo 3 b/se
constante	-2.060*** (0.46)	-1.423*** (0.41)	-2.031*** (0.43)
urbrur (urbano=1)	0.245 (0.15)	0.265 (0.15)	0.252 (0.15)
dep_ind (dependiente=1)			
independiente	-0.221 (0.19)	-0.272 (0.19)	-0.299 (0.19)
otro	-0.672** (0.21)	-0.743*** (0.21)	-0.743*** (0.21)
sexo (hombre = 1)	-0.208 (0.15)	-0.156 (0.15)	-0.199 (0.15)
nivel_socioeco (mas bajo = 1)			
Medio - Bajo	1.079*** (0.25)	1.117*** (0.25)	1.072*** (0.25)
Medio - Alto	1.815*** (0.28)	1.913*** (0.28)	1.977*** (0.27)
Mas Alto	2.252*** (0.39)	2.447*** (0.38)	2.489*** (0.37)
educación (sin nivel = 1)			
primaria	-0.111 (0.22)	-0.039 (0.21)	
secundaria	0.135 (0.22)	0.233 (0.22)	
superior	0.514 (0.28)	0.668* (0.28)	
edu_financ (Conoc. Bajo = 1)			
Conocimiento Medio	0.595** (0.23)		0.622** (0.23)
Conocimiento Alto	1.031*** (0.23)		1.077*** (0.23)
edad = 1 (entre 18 a 24)			
Entre 25 a 39	0.243 (0.23)	0.241 (0.23)	0.299 (0.23)
Mas de 40	-0.453 (0.40)	-0.494 (0.39)	-0.469 (0.39)
edad2	0.022* (0.01)	0.022* (0.01)	0.023* (0.01)

4/ Los resultados se comparan con la categoría base de “el hogar no tiene ningún producto financiero”

Cuadro A.6: EFECTOS MARGINALES MULTINOMIAL LOGIT – PRODUCTO FINANCIERO INFORMAL

Tiene algun producto informal						
Nivel Socioeconomico	Margin	Std. Err. ¹	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Mas Bajo	0.0318	0.0168	1.90	0.058	-.0010807	.0648686
Medio - Bajo	0.0239	0.0067	3.55	0.000	.0107411	.0371585
Medio - Alto	0.0159	0.0074	2.14	0.033	.0013099	.0306385
Mas Alto	9.32e-09	0.0000	0.00	0.999	-.0000218	.0000219
Educacion						
sin nivel	0.0292	0.0125	2.33	0.020	.0046047	.0539355
primaria	0.0330	0.0111	2.96	0.003	.0111321	.054916
secundaria	0.0121	0.0054	2.22	0.027	.0014025	.022901
superior	0.0106	0.0081	1.31	0.189	-.005269	.026626
Conocimiento Financiero						
Conocimiento Bajo	0.0110	0.0078	1.40	0.162	-.0044123	.026461
Conocimiento Medio	0.0236	0.0070	3.38	0.001	.0099619	.0374204
Conocimiento Alto	0.0215	0.0067	3.18	0.001	.0082887	.0349059

1/Delta-method

Cuadro A.7: EFECTOS MARGINALES MULTINOMIAL LOGIT – PRODUCTO FINANCIERO INFORMAL Y FORMAL

Tiene algun producto formal e informal						
Nivel Socioeconomico	Margin	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Mas Bajo	0.0113	0.0113	1.00	0.320	-.0109588	.0335711
Medio - Bajo	0.0337	0.0086	3.90	0.000	.0167834	.050626
Medio - Alto	0.0719	0.0135	5.31	0.000	.0453554	.0984796
Mas Alto	0.1091	20.413,000	0.05	0.957	-3.891848	4.110079
Educacion						
sin nivel	0.0398	0.0184	2.15	0.031	.0035962	.0760828
primaria	0.0624	0.0185	3.37	0.001	.0261738	.098738
secundaria	0.0689	0.0136	5.04	0.000	.0421188	.0957727
superior	0.0433	0.0104	4.14	0.000	.0228556	.0639075
edu_financ						
Conocimiento Bajo	0.0221	0.0155	1.43	0.154	-.008291	.0525446
Conocimiento Medio	0.0561	0.0121	4.62	0.000	.0323447	.0800343
Conocimiento Alto	0.0571	0.0090	6.28	0.000	.039319	.0749898

1/Delta-method

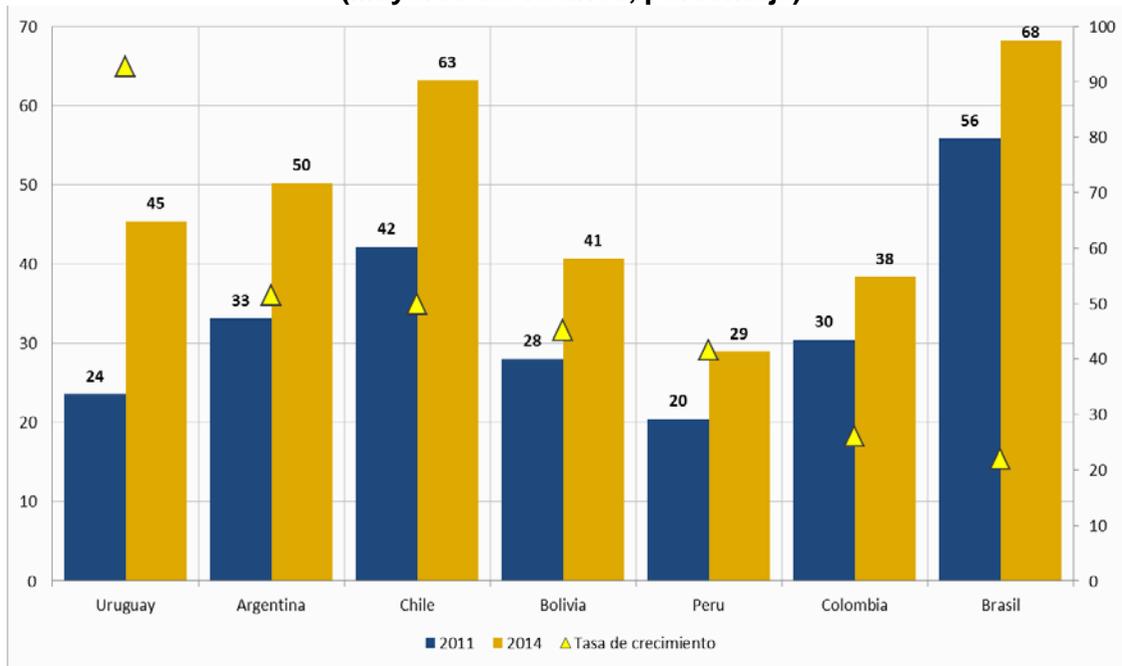
Cuadro A.8: EFECTOS MARGINALES MULTINOMIAL LOGIT – PRODUCTO FINANCIERO FORMAL

Tiene algun producto formal						
Nivel Socioeconomico	Margin	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Mas Bajo	0.3453	0.0493	6.99	0.000	.2485619	.4421487
Medio - Bajo	0.5672	0.0231	24.48	0.000	.521841	.6126721
Medio - Alto	0.6820	0.0252	27.04	0.000	.6325857	.7314462
Mas Alto	0.7271	0.0448	16.22	0.000	.6392793	.8149896
Educacion						
sin nivel	0.5809	0.0360	16.12	0.000	.5103393	.6516038
primaria	0.5416	0.0313	17.28	0.000	.4801925	.6030897
secundaria	0.5944	0.0249	23.83	0.000	.5455324	.6433208
superior	0.6805	0.0349	19.46	0.000	.6120509	.7491253
edu_financ						
Conocimiento Bajo	0.4820	0.0426	11.29	0.000	.3984208	.5657778
Conocimiento Medio	0.5708	0.0233	24.41	0.000	.5250119	.6166646
Conocimiento Alto	0.6488	0.0197	32.80	0.000	.6100944	.687629

1/Delta-method

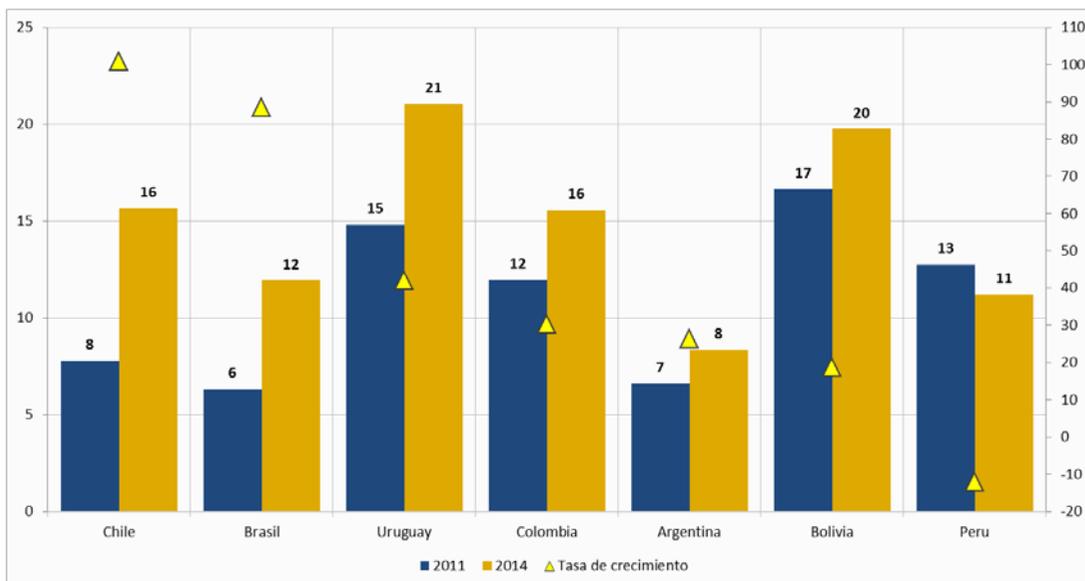
Apéndice B. Gráficos

**Gráfico B.1: CUENTAS EN INSTITUCIONES FINANCIERAS
(Mayores de 15 años, porcentaje)**



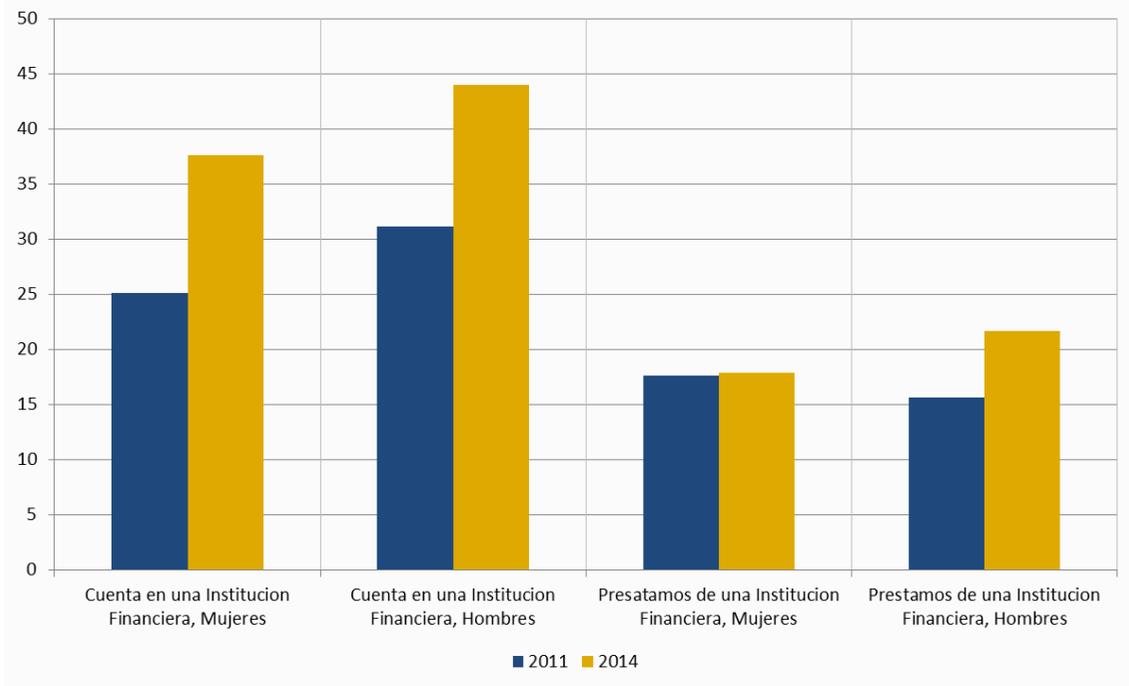
Fuente: Elaboración propia con datos del Global Findex – Banco Mundial

**Gráfico B.2: PRÉSTAMOS PROVENIENTES DE UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA
(Mayores de 15 años, porcentaje)**



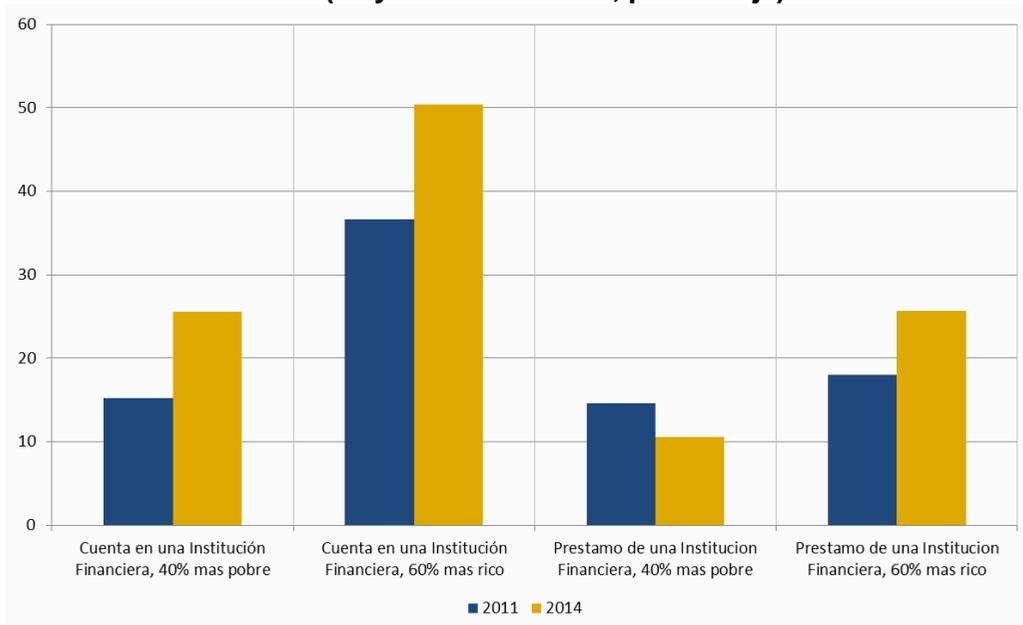
Fuente: Elaboración propia con datos del Global Findex – Banco Mundial

Gráfico B.3: TENENCIA DE CUENTAS Y PRESTAMOS EN/DE INSTITUCIONES FINANCIERAS SEGÚN GÉNERO (Mayores de 15 años, porcentaje)



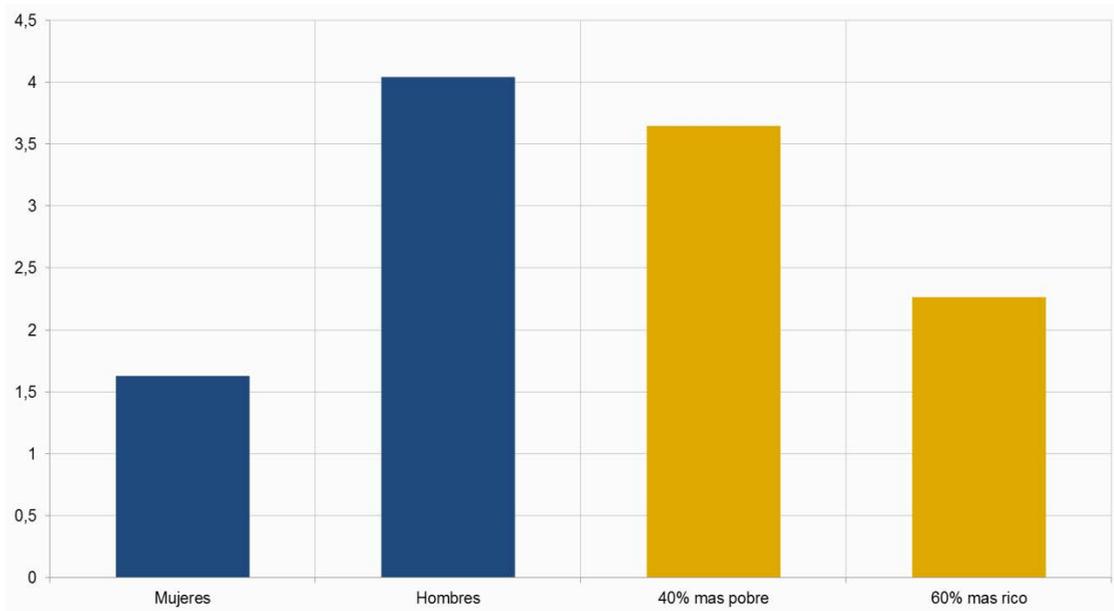
Fuente: Elaboración propia con datos del Global Findex – Banco Mundial

Gráfico B.4: CUENTAS Y PRESTAMOS EN/DE INSTITUCIONES FINANCIERAS SEGÚN DISTRIBUCIÓN DE INGRESO (Mayores de 15 años, porcentaje)



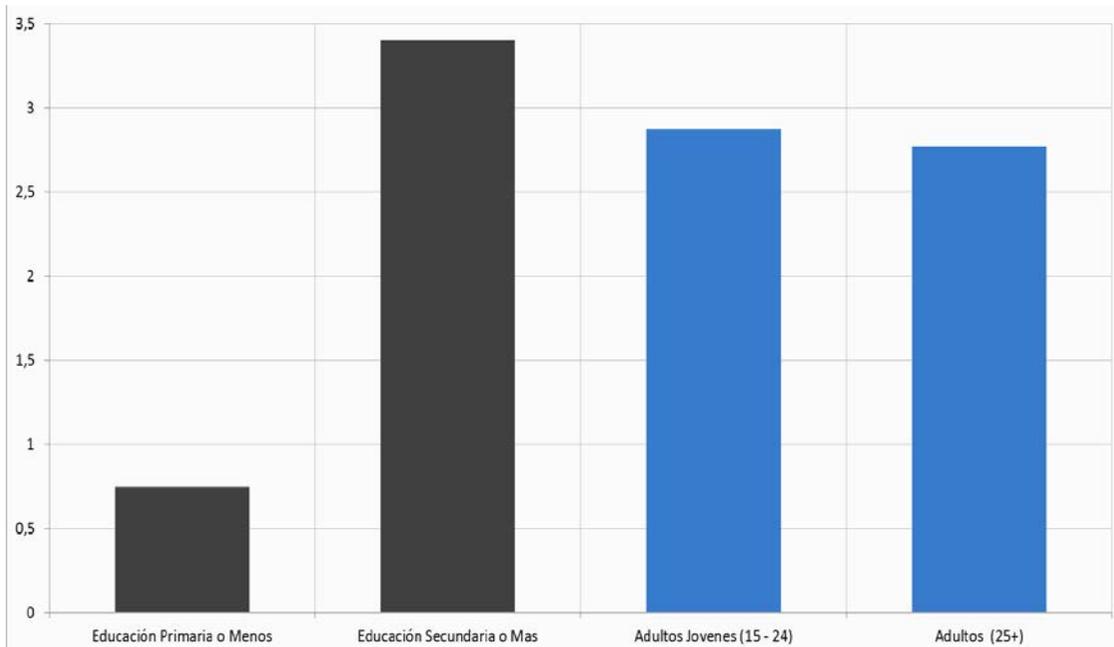
Fuente: Elaboración propia con datos del Global Findex – Banco Mundial

Gráfico B.5: PRESTAMOS DE UN PRESTAMISTA PRIVADO INFORMAL SEGÚN GÉNERO Y DISTRIBUCIÓN DE INGRESO - 2014
(Mayores de 15 años, porcentaje)



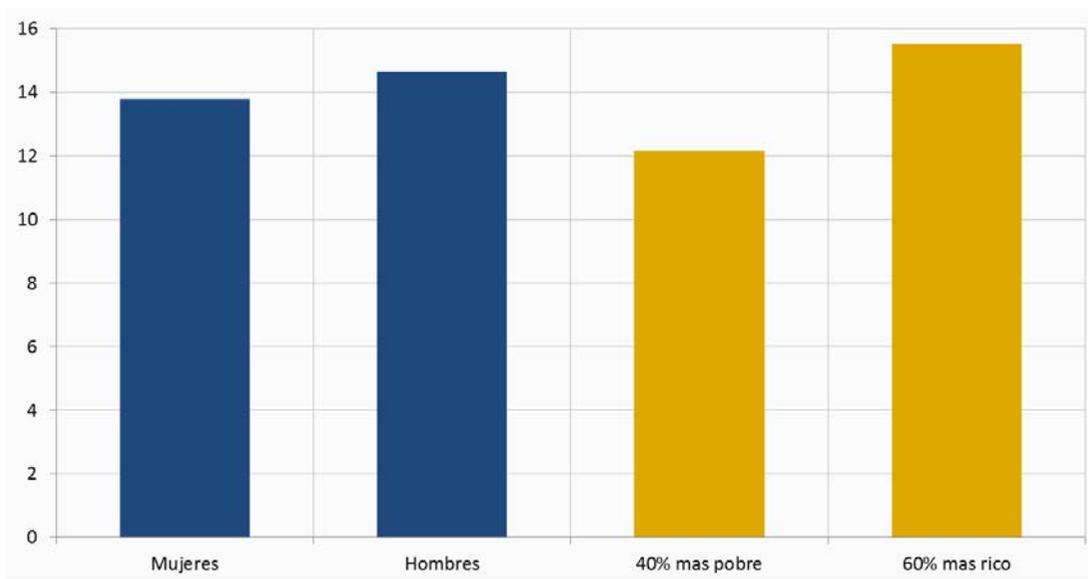
Fuente: Elaboración propia con datos del Global Findex – Banco Mundial

Gráfico B.6: PRESTAMOS DE UN PRESTAMISTA PRIVADO INFORMAL SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y EDAD - 2014
(Mayores de 15 años, porcentaje)



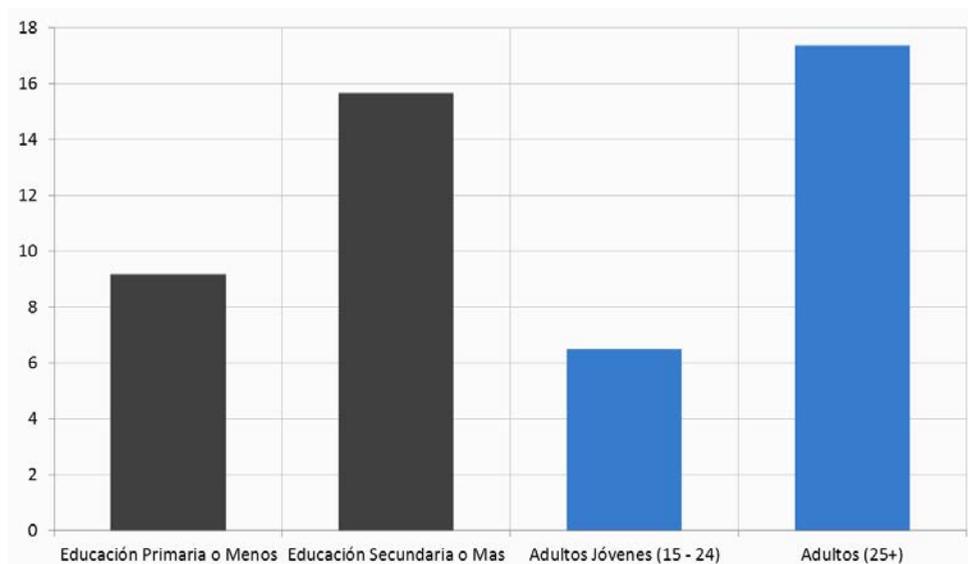
Fuente: Elaboración propia con datos del Global Findex – Banco Mundial

Gráfico B.7: AHORRO EN INSTITUCIONES INFORMALES SEGÚN GÉNERO Y DISTRIBUCIÓN DE INGRESO - 2014
(Mayores de 15 años, porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos del Global Findex – Banco Mundial

Gráfico B.8: AHORRO EN INSTITUCIONES INFORMALES SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y RANGOS DE EDAD - 2014
(Mayores de 15 años, porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos del Global Findex – Banco Mundial