

Superando Barreras a la Inclusión Financiera en América Latina y el Caribe

Dra. María José Roa

Investigador, Profesor y Consultor Internacional

Miembro del Comité de Investigación de la OECD/INFE

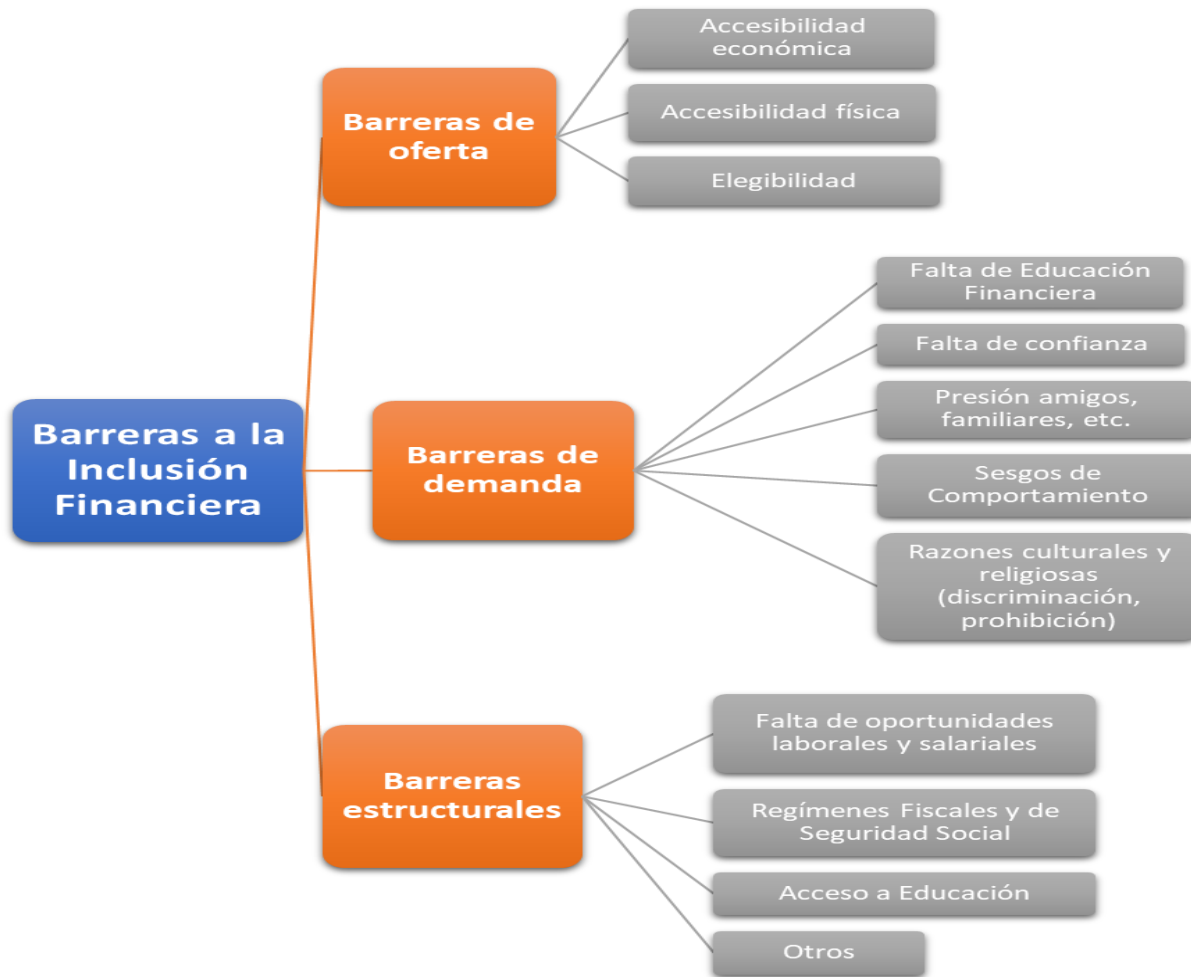
Global Investor Week Paraguay 2021

6 Octubre 2021

¿Qué es la Inclusión Financiera?

- Concepto de carácter multidimensional: **acceso, uso, calidad y bienestar financiero.**
- **Efectos micro y macroeconómicos.**
- **¿Cómo promoverla? Enfoque de Barreras.**

Barreras a la inclusión financiera



Fuente: Roa y Carvalho, 2018. "Inclusión Financiera y el Costo del Uso de Instrumentos Financieros Formales en América Latina y el Caribe", Banco Interamericano de Desarrollo.

Barreras de oferta: accesibilidad física

- **Acceso a la infraestructura y canales** para realizar transacciones financieras.
- Costes de transacción en términos de **tiempo y dinero**
- Especialmente importantes en **áreas remotas**, y para ciertos segmentos de población como **las mujeres**.
- Los nuevos **canales digitales** *pueden* ser una solución, pros y contras.

Barreras de oferta: elegibilidad

- **Asimetría de o falta de información** de la institución financiera sobre el cliente.
- **Documentos requeridos para abrir una cuenta o solicitar un crédito:** comprobante de domicilio, documento de identidad, referencias, recibo de nomina, etc.

Barreras de oferta: accesibilidad económica

- **Costes de intermediación financiera y asimetría información.**
- **Tarifas o comisiones para obtener y mantener servicios financieros** (mínimo para mantener o abrir una cuenta de ahorro, costes de mantenimiento de la cuenta, costes de sacar dinero de la cuenta en un cajero automático, y distintas comisiones de créditos u otros productos financieros).

Barreras Inclusión Financiera: Demanda

Barreras de demanda: educación financiera

- La EF facilita **el uso efectivo y apropiado** de los productos financieros, y promueve el desarrollo de **habilidades para comparar y seleccionar los productos que mejor se adaptan a las necesidades y posibilidades** (OECD, 2015).
- *Los niveles de Educación Financiera en ALC son bajos (Encuestas Capacidades Financieras, CAF)*

Barreras de demanda: sesgos de comportamiento

- **Éxito de los programas de EF que cambian comportamientos.**
- **La literatura de economía del comportamiento: existen ciertos sesgos de comportamiento o psicológicos de las personas que pueden llevar a tomar decisiones financieras no acertadas o saludables.**

Barreras de demanda: sesgos de comportamiento

Algunos ejemplos son:

- ✓ Falta de autocontrol sobre los gastos y la preferencia por el momento actual en vez del futuro.
- ✓ Excesos de confianza o pesimismo.
- ✓ El efecto mejor que el promedio.
- ✓ Ilusión monetaria, disonancia cognitiva, etc.

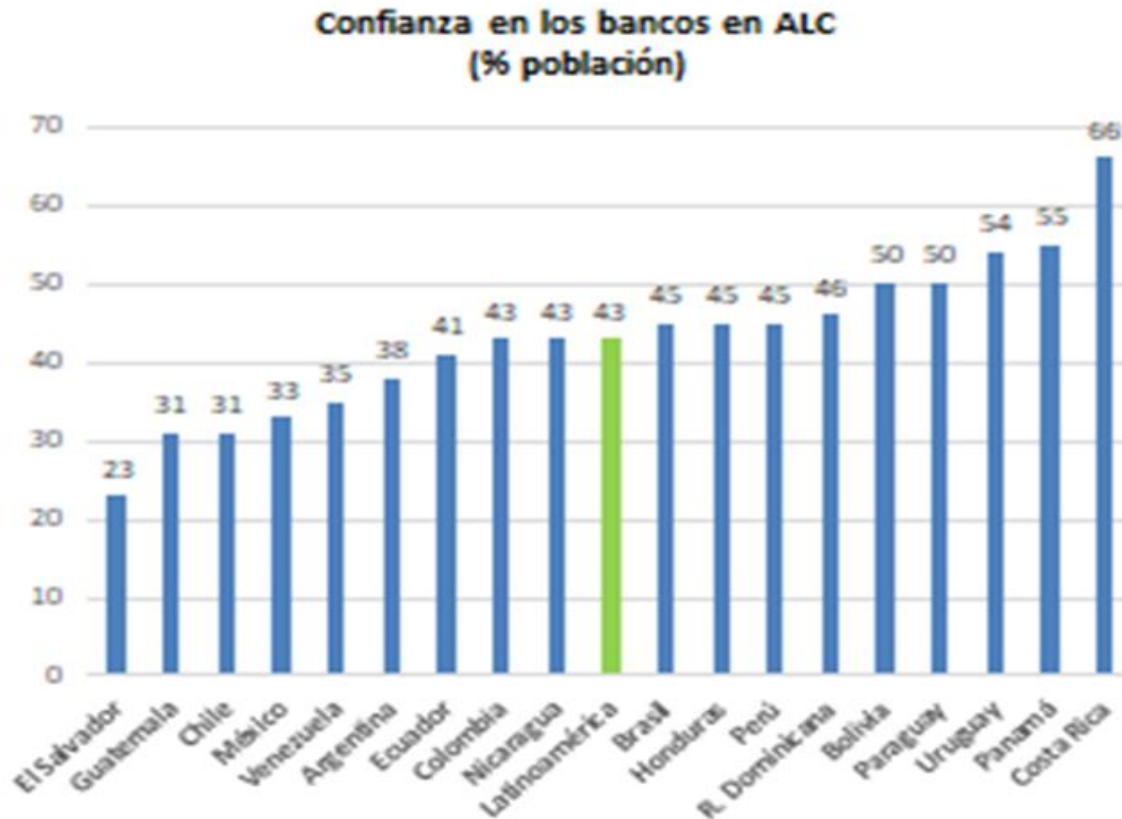
Programas de EF e IF basados en la Economía del Comportamiento

Barreras de demanda: la confianza

- **Cuanto mayor es la confianza de una sociedad, los hogares inviertan más en acciones, utilicen más cheques, tengan un mayor acceso a las instituciones de crédito y hagan menos uso del crédito informal.**

Barreras de demanda: la confianza

Latinobarometro, 2018

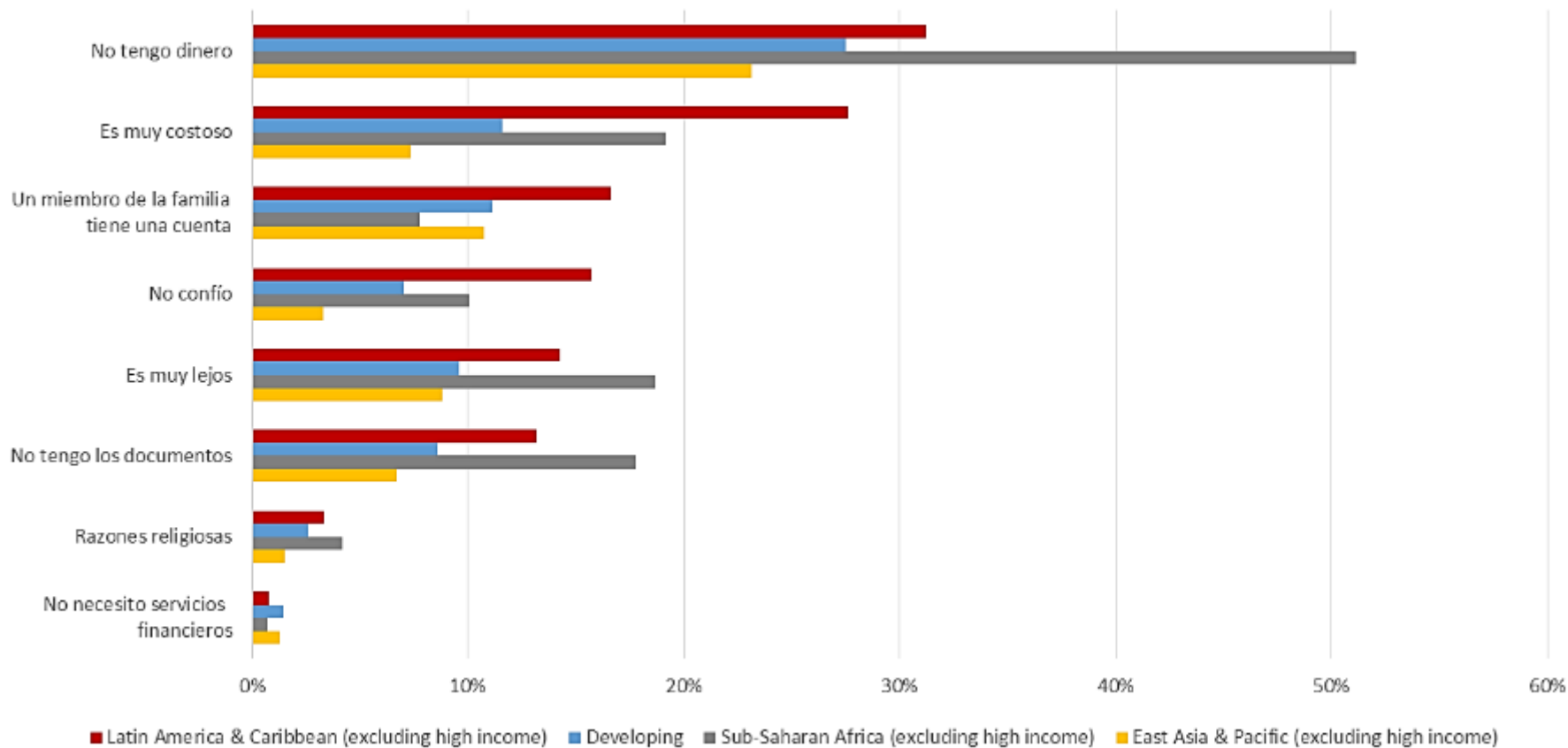


Barreras estructurales y socioeconómicas

- **Falta de oportunidades laborales y salariales.**
- **Esto conlleva una alta vulnerabilidad económica y situaciones de pobreza de los hogares.**
- **Informalidad laboral y financiera van de la mano en muchos casos.**

Barreras al uso y acceso de servicios financieros

Obstáculos para tener cuentas formales, declarados por los encuestados
(% de la población mayor de 15 años)



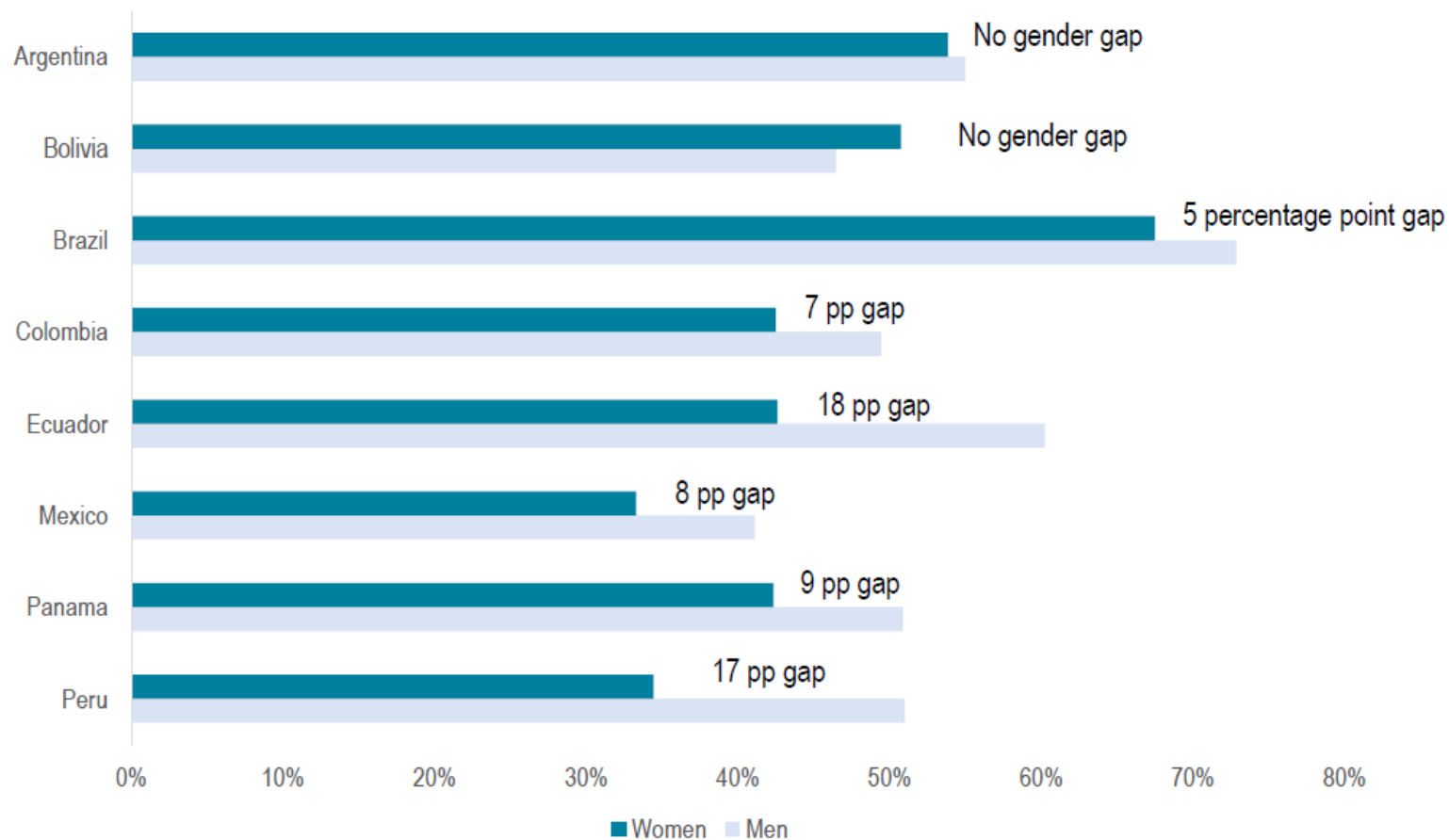
Fuente: Global Findex 2017 (WB).

Brecha de Genero en ALC

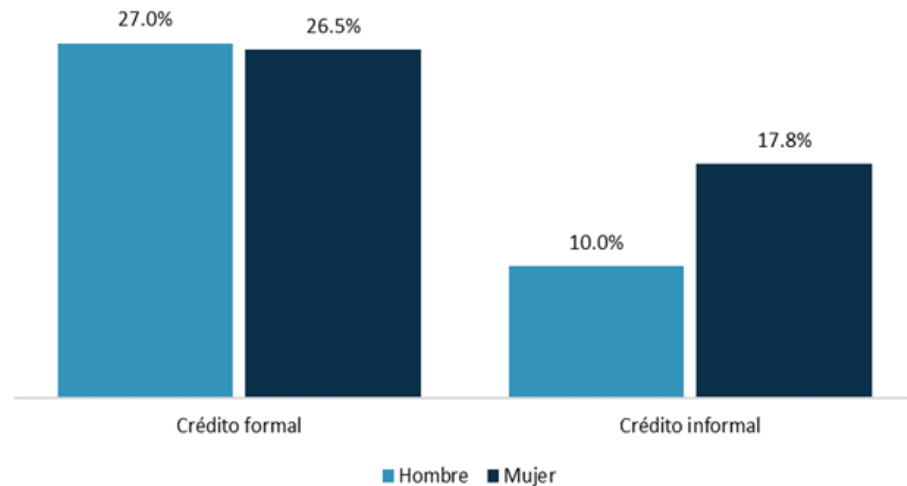
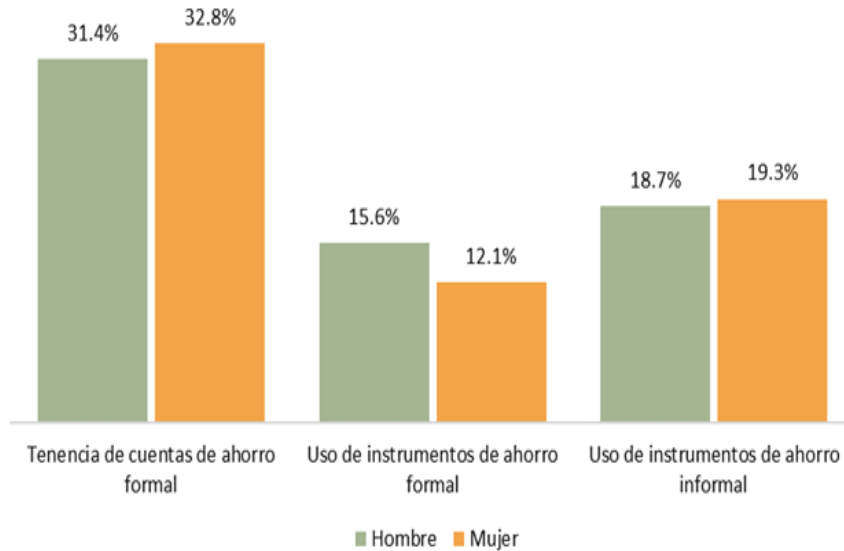
Banco Mundial

Gender gap varies in LAC

Adults with an account (%), 2017



Brecha de Genero Inclusión Financiera Paraguay



Falta de Uso de Medios Digitales

- ❑ Desmitifica o disminuye barreras del lado de la oferta: **accesibilidad física; accesibilidad económica; elegibilidad.**

- ❑ **Programas sociales en especial con la pandemia Covid-19.**

- ❑ **Nuevas y previas:**
 - **Falta de acceso por razones económicas** (smartphone, datos).
 - **Falta de infraestructura física**, cobertura, negocios cuentan con ello, etc.
 - **Falta de Educación Financiera y Digital.**
 - **Falta de confianza y riesgos percibidos** (fraudes cibernéticos, fallas tecnológicas, relación tecnológica vs personal).
 - **Formalidad y fiscalidad.**
 - **Sesgos de comportamiento**

Conclusiones

- **IF sigue siendo baja, necesidad visión integral (Barreras Oferta y Demanda).**
- **Necesidad agenda transversal con políticas sociales.**
- **Datos desagregados, segmentar programas. Barreras diferentes.**
- **Importancia de las Estrategias Nacionales (OECD y CAF, 2020).**

GRACIAS

Dra. María José Roa
Investigador, Profesor y Consultor
mariajoroa@gmail.com