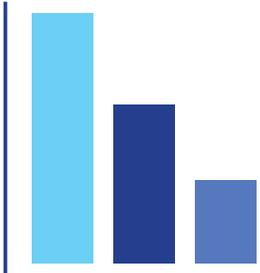




1ra. Encuesta de Cultura
Económica y Financiera
de la República Dominicana, 2014





1ra. Encuesta de Cultura Económica y Financiera de la República Dominicana, 2014



Banco Central de la República Dominicana
1ra. Encuesta de Cultura Económica y Financiera
de la República Dominicana, 2014

Realizada con el apoyo financiero del Banco Interamericano BID
y la colaboración de la Oficina de Asistencia Técnica del Tesoro
de los Estados Unidos

Mesa de Trabajo para la Estrategia Nacional
de Educación Económica y Financiera:

Asociación de Bancos Comerciales
Asociación de Bancos de Ahorro y Crédito y Corporaciones de Crédito
 Banco ADEMI
 Banco Central
 Banco de Reservas
Liga de Asociaciones de Ahorros y Préstamos, Inc.
Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo
 Ministerio de Hacienda
 Ministerio de Industria y Comercio
 Superintendencia de Bancos
 Superintendencia de Pensiones
 Superintendencia de Valores

Coordinación y supervisión:

Ramón Rosario, Departamento de Regulación y Estabilidad Financiera
Fabiola Herrera, Departamento de Sistemas de Pagos
Luis Martín Gómez, Departamento de Comunicaciones

Equipo de Cuentas Nacionales:

Ramón González, Director
Betty Bello, Coordinadora General
Lalito R. Vargas, Muestrista

Consultor:

Alejandro Fernández, Director- Gerente de Argentarium

Colaboración especial:

Carlos Delgado, Coordinador Técnico

Santo Domingo, República Dominicana
Noviembre de 2014.

Sección 1

Introducción

República Dominicana ha avanzado de manera significativa en los últimos años en cuanto a cobertura e intensidad de uso de los servicios financieros por parte de la población. Como muestran los datos anexos a este documento, la cobertura de los servicios financieros se ha caracterizado por una clara y sostenida tendencia de crecimiento: la cantidad de oficinas, la cantidad de empleados y la cantidad de instrumentos de pago han aumentado de manera importante en comparación con los niveles inmediatamente posteriores a la crisis financiera de 2003, y en consecuencia también se han incrementado el crédito y las captaciones: ambos rubros, referentes al sector privado, a junio de 2014 reflejan valores de 31.3% y 21.3% respectivamente como porcentaje del producto interno bruto, superando los valores observados una década atrás.

De manera específica, en el caso de las tarjetas de débito y crédito, al mes de septiembre de 2014 se mantienen vigentes 3,526,327 y 2,197,982 plásticos, respectivamente, para sendos incrementos de 27.2% y 46.8% con respecto al mes de septiembre de 2009. Esto, conjuntamente con la emisión de 915,220 tarjetas de subsidios gubernamentales al citado mes de septiembre de 2014, permiten totalizar a la fecha 6,639,529 tarjetas en poder del público de sectores bancarizados y no bancarizados, constituyendo un significativo indicativo de la penetración en el uso de este instrumento de pago en el país.

El crédito al consumidor, tanto para gastos personales como para compra de vehículos y adquisición o remodelación de viviendas, también ha aumentado de forma importante. Como prueba de esto, el sector de mayor crecimiento en el balance del sector financiero dominicano en los últimos 10 años ha sido el de hogares, con un aumento promedio anual de 29%, para un incremento total de RD\$233,151 millones. En

ese mismo tiempo, y como referencia, el sector empresas sólo recibió RD\$224,909 millones en créditos adicionales (23% más), inferior a lo recibido por los hogares.

Sin embargo, a pesar de estos avances en el acceso al crédito, según la base de datos de inclusión financiera mundial (“Global Findex”) del Banco Mundial (2011), el 13.5% de la población por encima de 15 años en la República Dominicana lo recibe por vía de prestamistas informales, siendo este porcentaje el más alto en toda América Latina y el tercero más alto a nivel mundial.

Atendiendo a las nuevas realidades de las finanzas personales y familiares en el contexto dominicano, las autoridades monetarias han venido implementado una serie de medidas en los ámbitos normativo, educativo y de planificación, para que los servicios bancarios y crediticios fluyan de manera más efectiva y transparente hacia la población.

En el ámbito normativo, en el 2002 se aprobó una Ley Monetaria y Financiera que asignó a la Superintendencia de Bancos el rol de protección al usuario de servicios financieros, rol que se concretizó en el 2006 con la creación del departamento correspondiente y la elaboración del Reglamento de Protección al Usuario de los Servicios Financieros (actualmente en revisión).

De igual forma, se ha avanzado en materia reglamentaria, con la aprobación por parte de la Junta Monetaria de los reglamentos de Sistema de Pagos (2007), Tarjetas de Crédito (2013), Subagente Bancario (2013) y Microcréditos (2014).

En lo que respecta a la educación financiera, en años recientes instancias tanto públicas como privadas han venido ejecutando una serie de programas y campañas de educación y concientización financiera para el adecuado

uso del crédito—en particular de las tarjetas de crédito— y de las finanzas personales en general.

Finalmente, en el ámbito de planificación, las autoridades del Banco Central de la República Dominicana, con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo y del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos de América, convocaron a finales del año 2013 a otras entidades públicas y privadas para conformar la Mesa de Trabajo para la Elaboración de una Estrategia Nacional de Cultura Económica y Financiera (ENCEF).

Como un primer elemento para la elaboración de la citada estrategia, y conforme a las mejores prácticas en este tema a nivel regional y mundial, se diseñó una Encuesta General de Cultura Económica y Financiera (EGCEF) la cual se llevaría a cabo en todo el país con cuatro (4) grandes objetivos:

- Proporcionar datos y evidencia sobre el comportamiento, las actitudes y los conocimientos financieros de la población dominicana.
- Servir de respaldo objetivo para la elaboración de la ENCEF, para mejorar la calidad y el alcance de la educación financiera en la República Dominicana.
- Detectar vulnerabilidades y deficiencias en los diferentes segmentos de la población, a fin de que los programas de educación económica y financiera de entes públicos y privados tengan la mayor efectividad posible.
- Permitir una primera comparación de las actitudes, los conocimientos y el comportamiento financiero de los dominicanos con otros países que han realizado estudios similares.

A continuación, se presentan los resultados generales de la primera EGCEF. Estos resultados servirán como base para construir nuevas iniciativas de educación económica y financiera, y posibilitarán que futuras actualizaciones de esta

encuesta permitan medir los avances esperados en la materia.

Sección 2

Administración diaria del dinero y planificación financiera

2.1 Características de los encargados de las decisiones financieras

La Encuesta fue aplicada a las personas que son principalmente (aunque no los únicos) responsables de tomar las decisiones financieras del hogar.

Características de los encargados de decisiones financieras		% del total de los encuestados
Sexo		
Hombres		46.0%
Mujeres		54.0%
Edad		
Menos de 18		0.1%
18-24		9.6%
25-46		48.8%
47-59		24.8%
60 y más		16.7%
Nivel de educación		
Primaria o inferior		37.6%
Secundaria		36.6%
Terciaria		25.8%

Fuente: EGCEF 2014

De las 2,313 encuestas aplicadas, es interesante observar que la mayoría (54%) es mujer y que un alto porcentaje (25.8%) cuenta con un nivel educativo universitario o superior. Sin embargo, 37.6% tenía solo una educación primaria.

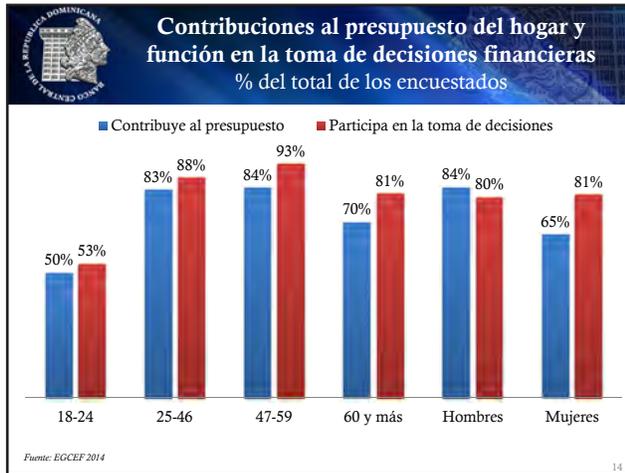
La segmentación por género indica que aunque en el caso de las mujeres solo el 65% contribuye al presupuesto del hogar (versus 84% de los hombres), el 81% de las mujeres encuestadas participan en la toma de decisiones, muy en línea con el 80% de los hombres.

Un alto porcentaje de los encuestados (el 96.1%) indicó el nivel de ingreso promedio del hogar, que fue de RD\$19,409 mensuales.

Como se ve, un 59.7% de los hogares percibía menos RD\$18,000 al mes.

Para análisis posterior, se establecieron cinco tramos

1. Bajo
2. Mediano bajo
3. Mediano
4. Mediano alto
5. Alto



Un punto de partida para el análisis de los productos financieros es el conocimiento de la existencia de los mismos. A este respecto, un 22.3% de los encuestados admitió conocer acerca de los 18 productos financieros principales de cuentas, tarjetas y préstamos.

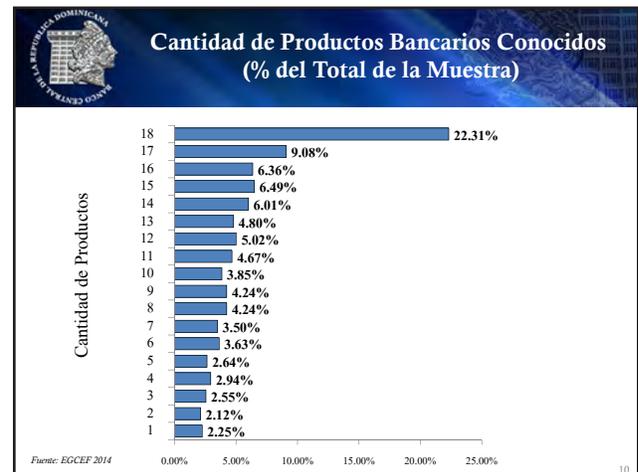
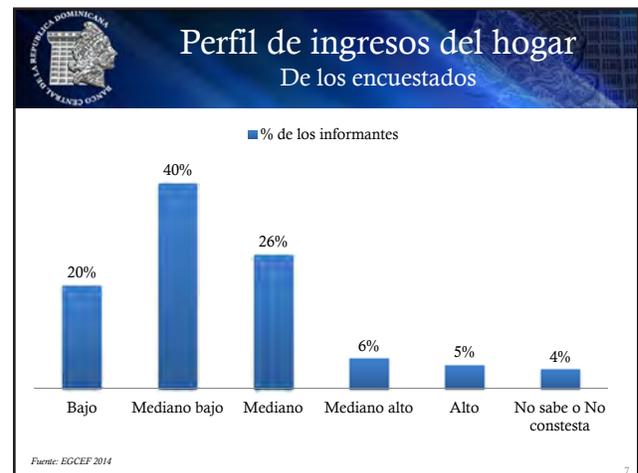
Sin embargo, es evidente que todavía una parte importante de la población dominicana tiene mucho que conocer acerca de la oferta de productos financieros en el país, pues un 28.1% de los encuestados no había escuchado hablar acerca de estos productos financieros menos complejos o sofisticados.

A pesar de un amplio alcance de los productos bancarios en los hogares dominicanos, el 48.2% de los hogares de hecho se limita a tener o poseer solamente 3 productos, fundamentalmente las cuentas de ahorro, cuentas de nómina y las tarjetas de crédito, como veremos más adelante.

Este patrón de utilización de productos bancarios elementales se evidencia sobre todo en los hogares de la población de menores

ingresos, en la que se destaca además de las cuentas de ahorro y las tarjetas de crédito, la fuerte penetración de productos básicos de la Seguridad Social, sobre todo el seguro de salud y los aportes a las administradoras de fondos de pensiones (AFPs) que se utilizan en el 52% y el 8%, respectivamente, de los hogares de la EGCEF.

Entre las razones de por qué los hogares decidían no tener o usar los productos bancarios de cuentas, tarjetas y préstamos, se destacan la insuficiencia de ingresos (en un 66% de los no-bancarizados) y la irregularidad del mismo (43%).



El tercer elemento más importante en las respuestas de "por qué no tiene productos de cuentas de ahorro, tarjetas de crédito o préstamos con una entidad financiera

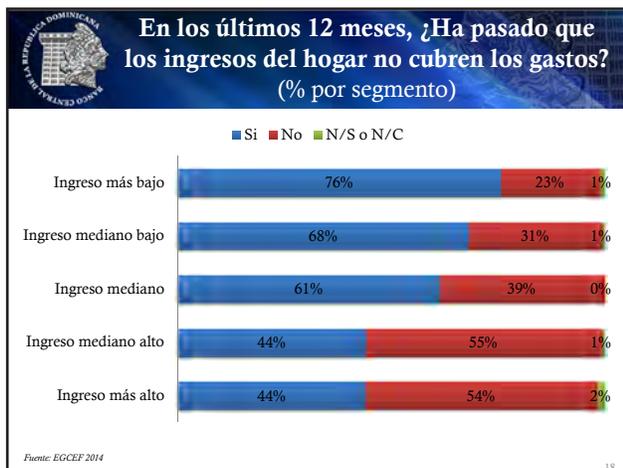
Como confirmación a esta práctica, se le preguntó al encuestado si conocían “los gastos fijos del hogar”, y el 88% respondía afirmativamente.



Los niveles de planificación financiera eran más altos en hogares (1) bancarizados y de (2) de mayores ingresos. No obstante, aún en los hogares de ingresos mensuales bajos (inferior a los RD\$8,000) se practica cierta planificación financiera, por lo menos en el 83% de ellos (versus 98% de los ingresos más altos).

La planificación es particularmente importante en un ambiente de recursos escasos.

Planteado el hipotético caso de “si se perdiera una de las principales fuentes de ingreso, ¿Cuánto tiempo podrían cubrir los gastos de vida sin pedir préstamo o mudarse?”, el 51% de los hogares de ingresos más bajos podría mantenerse a flote por solo una semana. De forma más ampliada, 83% de los hogares de ingresos más bajos no podrían sostenerse por más de un mes sin tener que recurrir al crédito o a mudarse.



En cambio, 48% de los hogares con ingresos más altos dicen poder subsistir esas situaciones de estrés económico por más de seis meses.

2.3 Cubrir totalmente los gastos del mes: Lograr el equilibrio entre ingresos y gastos

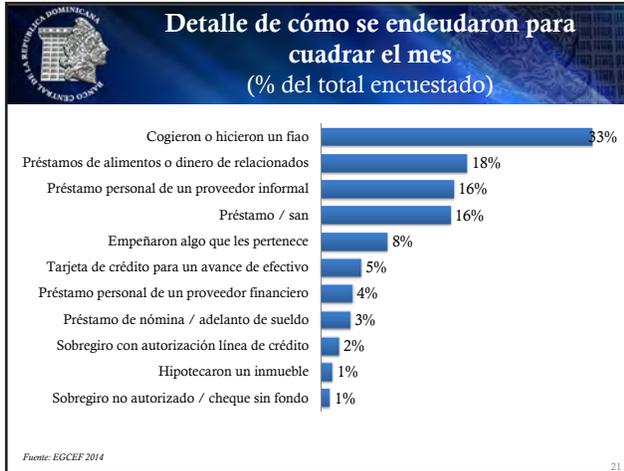
No debe sorprender que el 76% de los hogares cuyos ingresos son inferiores a los RD\$8,000 mensuales no logran equilibrar sus ingresos con sus gastos en un mes. Lo mismo ocurrió con los hogares de ingresos medio bajos (entre RD\$8,000 y RD\$18,000), en los que solo el 68% no cerró el mes en equilibrio.

Aunque en mucho menor escala, igual desequilibrio caracterizó a hogares de mayores ingresos.

¿Qué se hizo en el hogar para lograr cubrir los costos de vida la última vez que sucedió? Entre las medidas más mencionadas estuvieron (1) se endeudaron un 67% de las veces y (2) se redujeron los gastos en un 61% de las menciones. Solamente un 19% indica haber hecho retiro de los ahorros para enfrentar imprevistas situaciones de déficit.



Al comparar los hogares más pudientes con los de menores recursos surgen, como era de esperarse, prácticas diferentes para enfrentar la crisis de forma.



Aunque ambos tipos de hogares recurren a la deuda como primer paso, los más ricos lo hicieron solo en un 38% de las ocasiones, comparado con el 50% de los hogares de menores ingresos.

Solamente el 4% de los más pobres mencionan “Retirar ahorros” para paliar el déficit, versus el 19% de los más ricos.

Ya que la práctica más común para manejar desequilibrios en los ingresos y gastos del hogar fue el crédito, la encuesta profundizó en torno al tipo de deuda utilizada para equilibrar el mes.

El tomar “fiado” fue la respuesta en un 33% de los casos que se endeudaron, seguido por préstamos de alimentos o dinero de relacionados (18%) y el recurrir a un préstamo personal de un proveedor informal (prestamista o usurero) fue mencionado en un 16% de las respuestas.

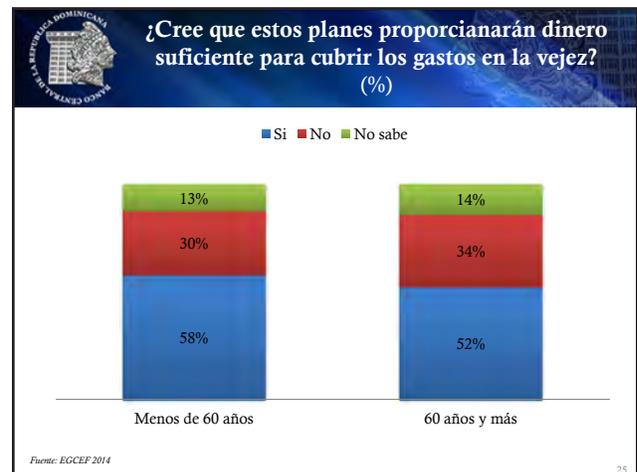
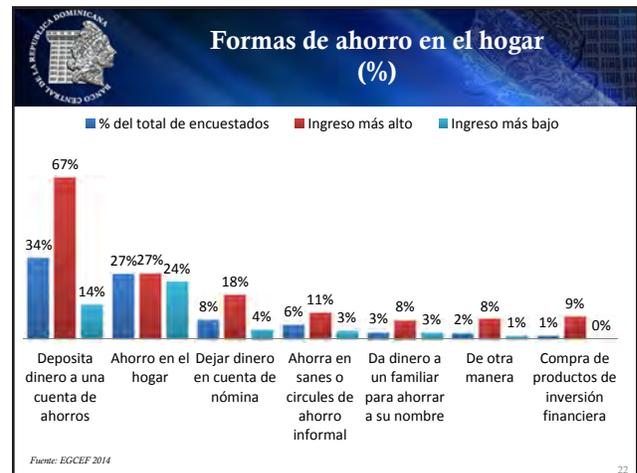
Tanto recurrir a un avance de efectivo de las tarjetas de crédito (5%) o préstamos de instituciones formales (4%) estuvieron por debajo de la práctica de “empeñar algo que les pertenece” que fue mencionada por 8% de los encuestados.

2.4 Sobre el ahorro y planes para el futuro de los hijos y la vejez.

La forma de ahorro más común es el depósito de dinero en una cuenta de ahorros. Tanto como el 67% de los hogares de mayores ingresos ahorran de esta forma, aunque el promedio de los encuestados fue la mitad de esa cifra o 34%.

Otros mecanismos utilizados fue el simple ahorro en el hogar (27% de todos los encuestados) y el dejar dinero en sus cuentas de nómina (8% del total), aunque este último mecanismo no es considerado una forma de ahorro activo.

36% de los encuestados ahorran dinero para el futuro de sus hijos, fundamentalmente para su educación. 23% invierte en tierras y propiedades para fines de herencia.



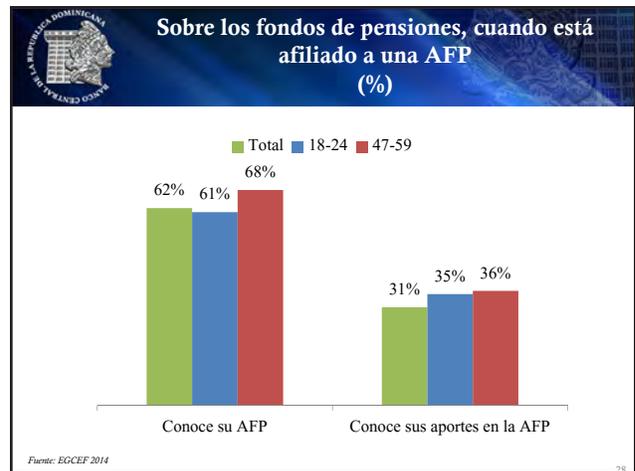
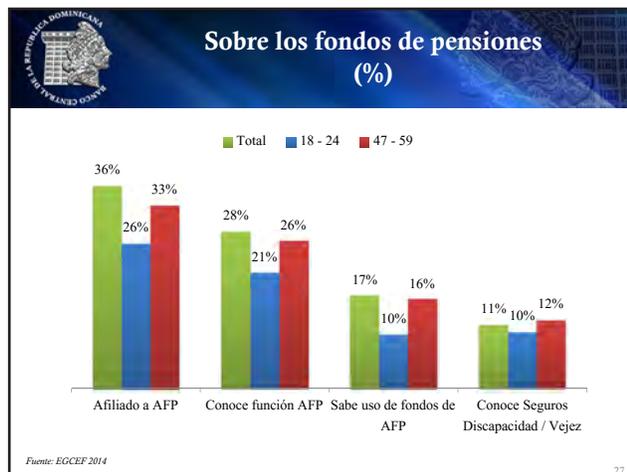
De los propósitos fundamentales del ahorro es acumular suficientes recursos para enfrentar los gastos del hogar en la vejez.



Es interesante ver el cómo los encuestados proyectan que harán frente a los compromisos futuros por temas de edad. Es igualmente interesante observar el cómo estas respuestas varían de acuerdo a la edad del encuestado.

Por ejemplo, solo 21% de los de menos de 60 años respondieron que cuentan con “ayuda económica de relacionados”, mientras que el 47% de los de más de 60 años identifican esa fuente de recursos para enfrentar su vejez.

Los más jóvenes también parecen ser más optimistas, ya que 34% de ellos afirma que acumulará “ahorros y activos financieros” para esa etapa, mientras que solo 15% de los de más de 60 años cuentan con ese capital como forma de sustento.



Los diferentes planes y estrategias identificados por los encuestados tienden a permitir que la mayoría (hasta 58% de los más jóvenes) indiquen que creen que estos proporcionarán dinero suficiente para cubrir los gastos de vejez.

52% de los mayores a 60 años comparten el mismo optimismo.



Sin embargo, e independientemente de la edad, hasta el 83% de los encuestados muestra “mucho” o “un poco” de preocupación en cuanto a poder “cubrir los gastos del hogar debido a la vejez”.

Un alto porcentaje de los encuestados indicaron estar afiliados a una administradora de fondos de pensiones (AFP): 36%. Curiosamente, los mayores (47-59 años) respondían afirmativamente más frecuentemente (33%) que los más jóvenes (18-24 años): 26%.

También del total encuestado, 28% decía conocer la función de una AFP e incluso el 17% del universo afirmaba que sabían qué uso las AFPs le daban a los fondos de los trabajadores.

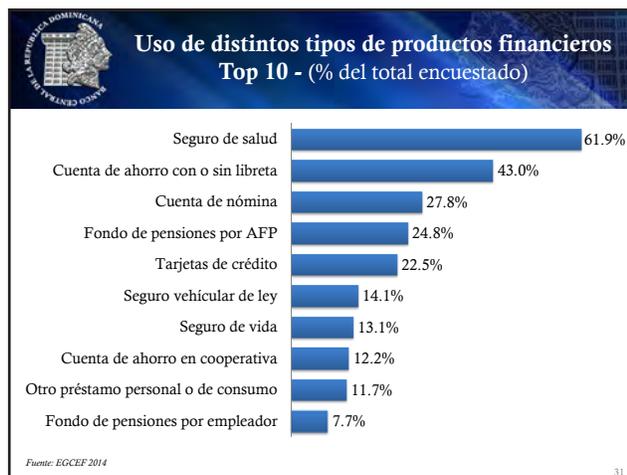
A pesar de esto, solo un 11% decía conocer acerca de los seguros de discapacidad o por vejez propios del régimen de seguridad social.

Al limitarnos a los encuestados que respondieron estar afiliados a una AFP, el 62% (o de 6 de cada 10) decía conocer cual administradora gestionaba sus recursos, aunque apenas 31% conocía a cuánto ascendían los aportes en sus cuentas de capitalización individual. Estas proporciones no variaban de forma importante segmentando por el rango de edad del encuestado.

Sección 3

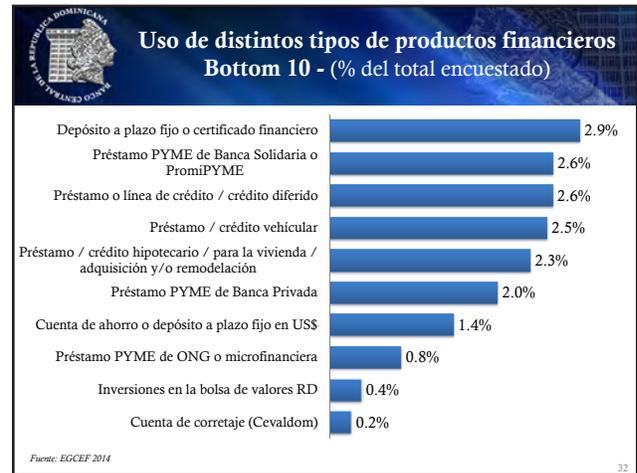
Decisiones sobre productos financieros y conocimientos financieros

La Encuesta General de Cultura Económica y Financiera (EGCEF) identificó el conocimiento, la posesión y el uso por parte de los hogares encuestados de 28 productos financieros clasificados en 1) cuentas, 2) tarjetas, 3) préstamos, 4) seguros y Seguridad Social y 5) otros, incluyendo cuentas de corretaje e inversiones en la Bolsa de Valores.

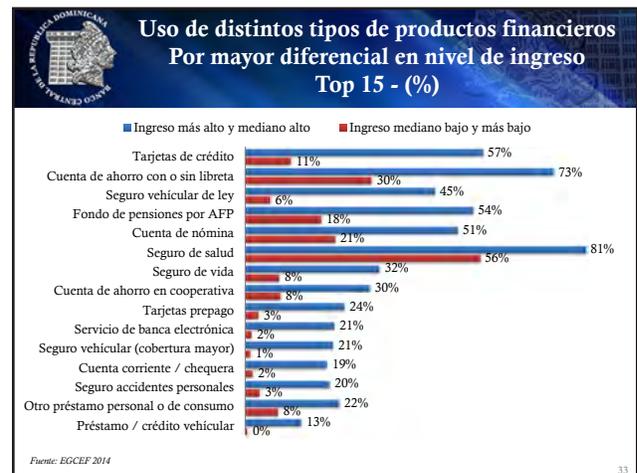


De todos los hogares participantes, 61.9% indicó que contaban con un “seguro de salud”, seguido

por cuentas de ahorro (43%), cuentas de nómina (28%), fondos de pensiones administrados por AFP (25%) y con tarjetas de crédito (23%).

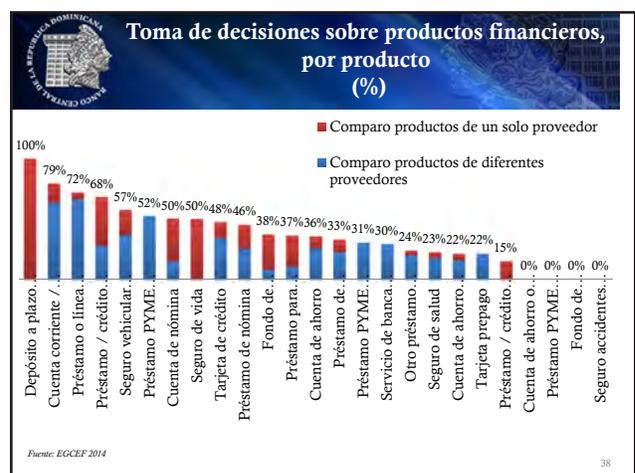
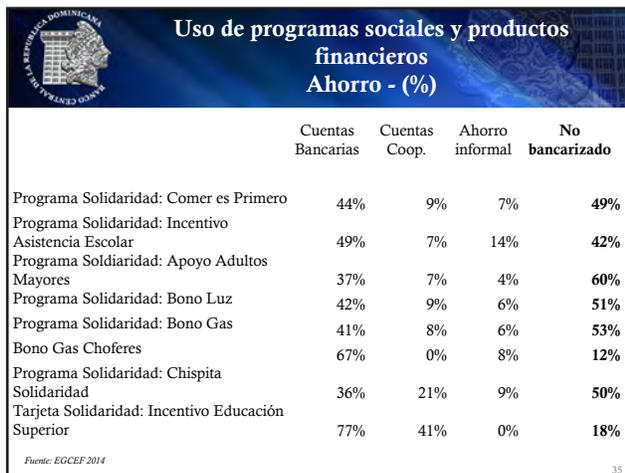
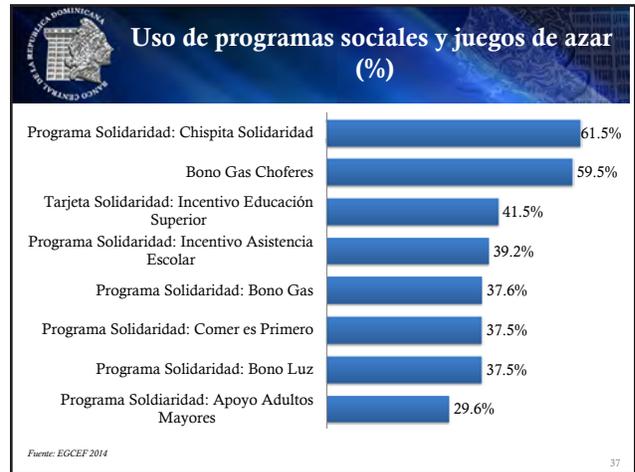
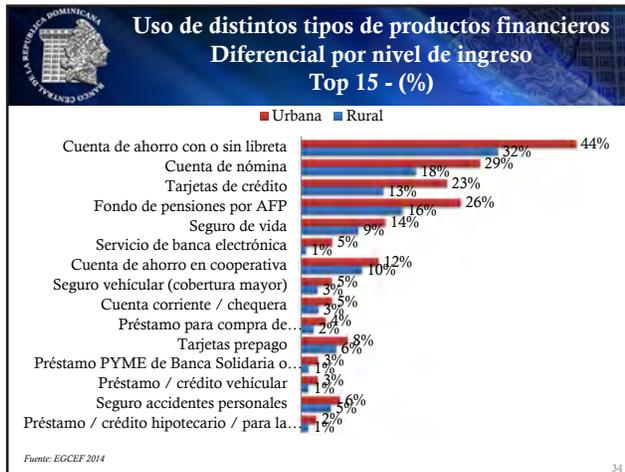


Los productos menos utilizados fueron las “cuentas de corretaje o del mercado de valores” identificadas por solo 0.2% de los encuestados, aunque llama la atención que un 0.4% dice tener “inversiones en la bolsa de valores de la RD” que requieren de esas cuentas especializadas para realizarse.



El crédito para las pequeñas y medianas empresas está entre los productos menos utilizados por los encuestados. Se destaca que el primer proveedor de estos préstamos es “Banca Solidaria o PromiPYME”, seguido por la

banca privada y luego por las organizaciones no gubernamentales (ONG) o microfinanciera.



Los encuestados valoran la liquidez de sus ahorros. A pesar de que un alto porcentaje tiene cuentas de ahorros (43%), solamente un 2.9% tiene “depósitos a plazo fijo o certificados financieros” y una proporción aún menor (1.4%) dice contar con una cuenta de ahorro o depósito a plazo fijo en US\$.

Hay diferencias marcadas en el uso de productos financieros, sobre todo al considerar el nivel de ingreso del hogar de los encuestados.

Más de un 57% de los hogares de ingresos alto y mediano alto cuenta con una tarjeta de crédito, a diferencia de solo el 11% de los hogares de ingresos mediano bajo y bajo que son los más propensos a recurrir al crédito informal.

Otros productos donde hay una segmentación importante son las cuentas de ahorro (73% versus 30%), el seguro vehicular de ley (45% versus 6%)

y los “fondos de pensiones administrados por AFP” (54% versus 18%).

Todo lo anterior indica un gran espacio para nivelar el acceso a los productos bancarios para que también estén al alcance de la población de ingresos más bajos, demostrado su potencialidad y valor en las de los ingresos superiores.

Visto desde la perspectiva de la ubicación o localidad de los hogares encuestados, y como era de esperarse, los de zona urbana tienden a tener un mayor nivel de bancarización, aunque los diferenciales son significativamente menores que en la segmentación por nivel de ingreso.

La Encuesta General también identificó cuáles eran los productos bancarios, tanto de ahorro como de crédito, más utilizados por aquella parte de la población receptora del apoyo y los estímulos de diferentes programas sociales públicos.

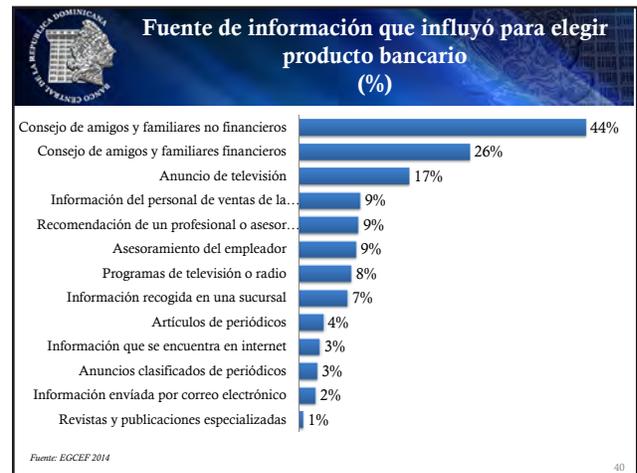
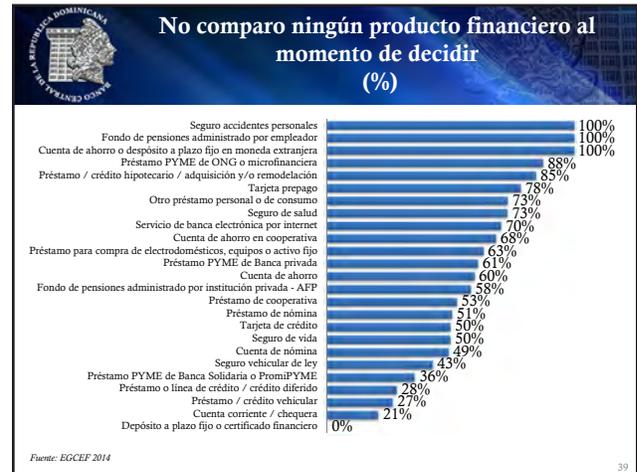
El nivel de desbancarización de los hogares beneficiarios es más alto que el del universo encuestado (hasta 60% versus un promedio de 37% en toda la EGCEF), lo que es indicativo de que se deben reforzar las iniciativas público-privada para integrar a este segmento de la población al mercado financiero formal, con productos adecuados.

Llama la atención el nivel de incidencia de los juegos de azar en hogares que son receptores de fondos públicos por vía de programas de asistencia social. En algunos de estos programas, desde el 61.5% hasta el 29.6% de los encuestados reconoce que “En los últimos 12 meses, en el hogar se han comprado billetes de lotería, bancas de apuesta, etc.”

3.1 Toma de decisiones sobre productos financieros

Es importante no solamente tener acceso a productos bancarios, sino también acceder a los productos adecuados para cada persona y los más competitivos del mercado.

Este proceso de selección óptimo solo se lograra en un ambiente de mercado cuando los clientes, actuales y potenciales, toman sus decisiones de forma informada y comparando productos de diferentes proveedores financieros y dentro de la oferta interna de cada proveedor.

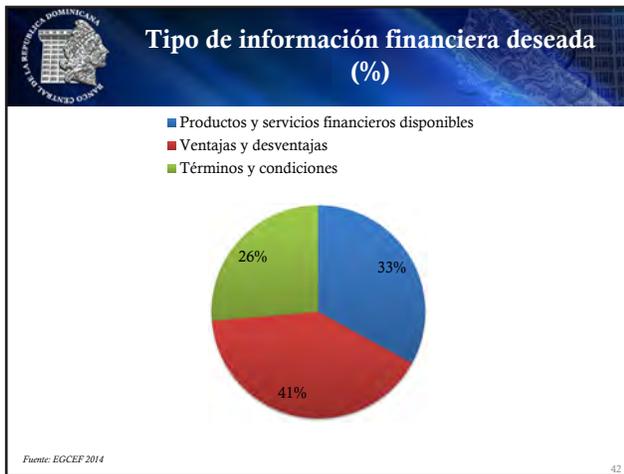
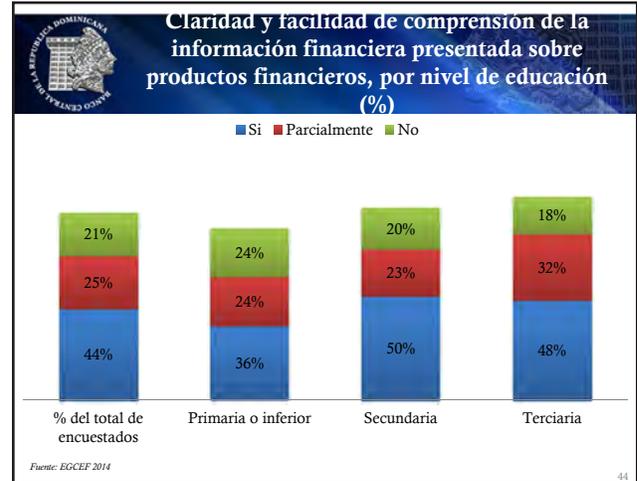
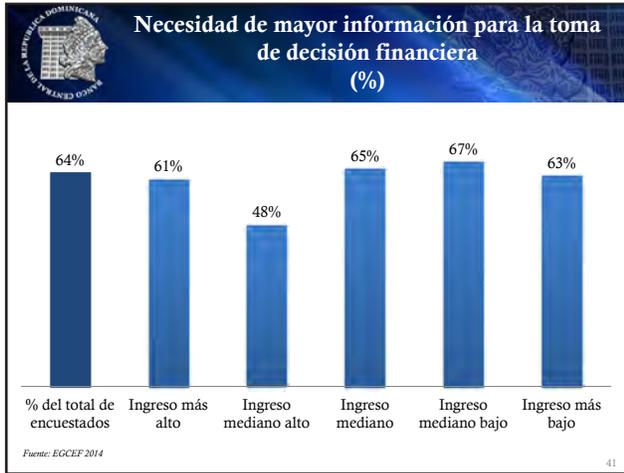


Si nos enfocamos en los productos de mayor uso en el país, como las cuentas de ahorro, solo 36% de los encuestados realizó algún tipo de ejercicio de comparación. Igual ocurrió con las tarjetas de crédito, que fueron seleccionadas luego de ser comparadas por solo 48% de los encuestados.

Los productos financieros menos comparados o investigados fueron los 1) seguros de accidentes personales, 2) fondos de pensión administrado por empleado y 3) las cuentas de ahorro o depósito a plazo fijo en moneda extranjera. En

los tres casos, el producto fue seleccionado, según los encuestados, sin haber realizado algún tipo de ejercicio de comparación.

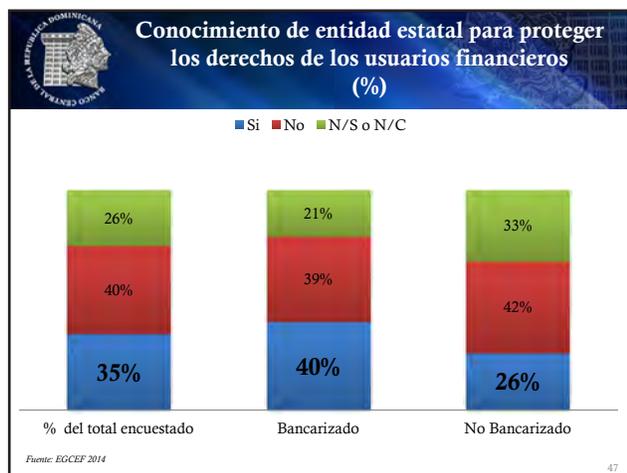
En el otro extremo, los encuestados dicen haber revisado diferentes alternativas para los depósitos a plazo fijo o certificados financieros en moneda nacional, para elegir sus cuentas corrientes o chequeras y al momento de contratar un préstamo o crédito vehicular.



¿Cómo tomaron su decisión? ¿Con cuáles informaciones o recursos? La influencia de la opinión de terceros es primordial y es la primera y segunda fuente de información más relevante para los encuestados. En primer lugar, el 44% de los encuestados consultó con "amigos y familiares" no vinculados al sector financiero, mientras que 26% utilizó la opinión de relacionados que trabajan en el sector financiero.

Los medios de comunicación masiva parecieran tener mucho menos efectividad que las consultas

directas. Así, por ejemplo, solo el 17% basó su decisión con base a un “anuncio de televisión”, 8% en “programas de televisión o radio”, 4% en “artículos de periódicos” y apenas 3% por “información que se encuentra en el internet”.



Las propias instituciones financieras son canales útiles para la transmisión de información, como confirman 9% de los encuestados.

La generalidad de los encuestados (un 64%) dice tener necesidad de mayor información para la toma de decisiones. Este requerimiento es consistente con muy poca variación en el nivel de ingreso de los hogares, con excepción de los de mediano alto ingreso, donde solo el 48% muestra esta necesidad. Los hogares de más bajo ingreso son más propensos a mostrar esta necesidad que otros.

¿Que qué tipo de información financiera adicional se prefiere? El 41% dice quererse informar más sobre “ventajas y desventajas” de productos financieros y el 33% sobre los “productos y servicios financieros disponibles”. Solo el 26% está interesado en el detalle de los “términos y condiciones” de los productos.

La confiabilidad de la información financiera es alta. Solo el 14% de los encuestados indicó que la información disponible que evaluó no es confiable. El 47% respondió afirmativamente y 28% dijo que parcialmente, para un subtotal positivo de 75% del total de los participantes en la EGCEF.

A mayor nivel educativo, se consideró mayor la claridad y facilidad de comprensión de la información financiera presentada sobre productos financieros. Mientras que el 60% de aquellos con educación primaria indicó que las informaciones eran claras y fáciles de entender (total o parcialmente), estas respuestas afirmativas aumentaban a 80% para aquellos con educación terciaria o universitaria.

Esto apunta a la necesidad de simplificar y mejorar las informaciones comunicadas.

Queda evidenciado que sí existe un proceso de búsqueda de información o asesoramiento para la toma de decisión financiera. Un 80% así lo indica en mayor o menor grado, mientras que un solo 13% dice que “nunca” obtiene esos recursos. A menor el nivel de ingreso se observa que la estrategia es menos utilizada, posiblemente dado el mucho menor nivel de bancarización de esta parte del universo encuestado.

La EGCEF identificó no solamente las fuentes de información, sino también quiénes fungen como orientadores o asesores financieros. Los datos son relevadores, pues 84% indicó haber buscado algún tipo de asesoría financiera.

¿De dónde? 40% indicó que de un amigo o familiar, 22% su cónyuge o pareja y 14% de “alguien con experiencia en su barrio”.

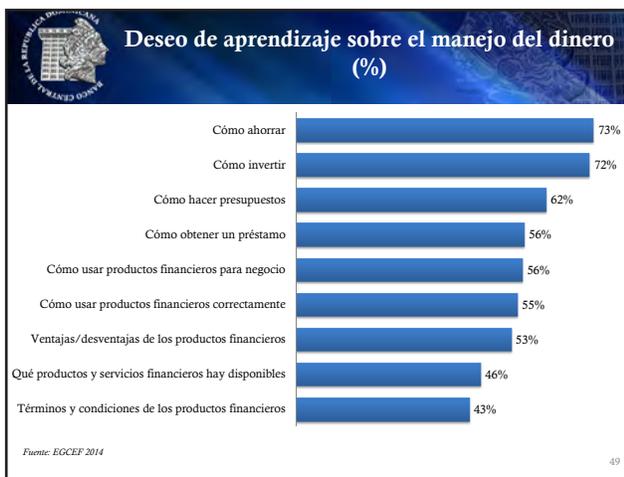
De las instituciones, los mismos bancos o entidades financieras fueron la fuente líder de asesoría u orientación: 38% dice haber recurrido a ellos. Sin embargo, otras instituciones idóneas, como los lugares del trabajo o el empleador o las instituciones u oficinas de gobierno fungieron este rol asesor de forma mucho más limitada.

Sobre el conocimiento de la “entidad estatal para proteger los derechos de los usuarios financieros”, 26% indica no saber o no querer contestar. En el caso de los no-bancarizados, ese nivel de desconocimiento se eleva a 33% (versus 21% de bancarizados). Entre las entidades estatales identificadas con esta función están la Super-

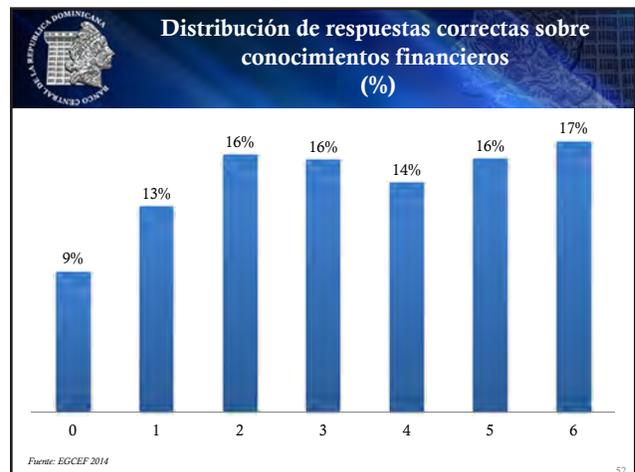
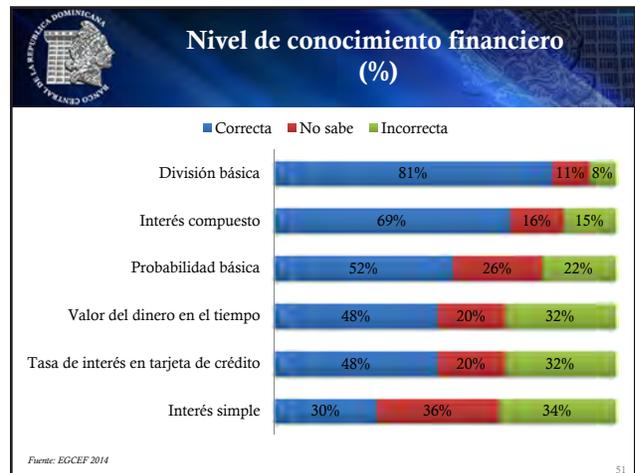
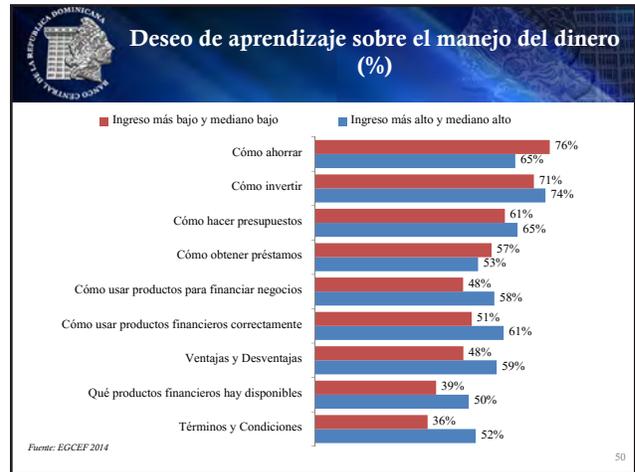
intendencia de Bancos, el Banco Central de la República Dominicana y ProConsumidor.

3.2 Sobre el aprendizaje y el conocimiento financiero

El 73% de los encuestados tienen interés en ampliar sus conocimientos financieros. Como veremos, dado el pobre desempeño mostrado en el nivel de conocimiento actual, es alentador saber que la población está deseosa de profundizar su aprendizaje.



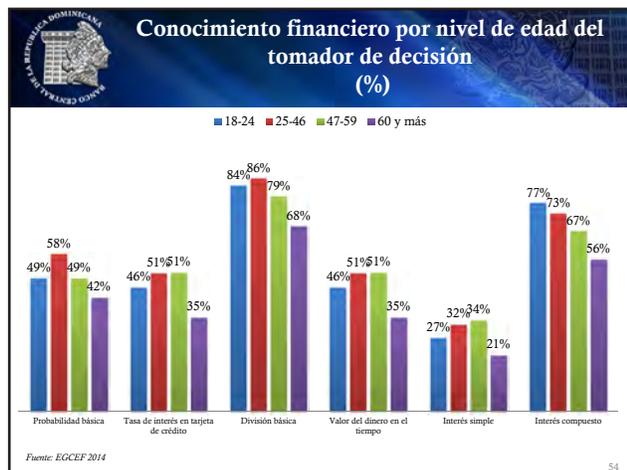
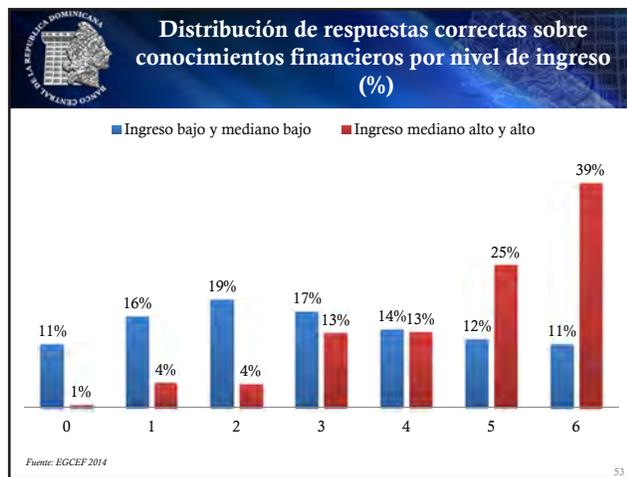
¿Cuáles son los aspectos de mayor interés para fines de aprendizaje futuro? El “Cómo ahorrar” y “Cómo invertir” son los más destacados, con un 73% y 72% de los encuestados.



Es interesante que el tercer rubro sea “Cómo hacer presupuestos” con un 62% y que este elemento de planificación esté por encima del “Cómo obtener un préstamo”, identificado por 56% del total.

Cabe resaltar que las habilidades de manejo financiero más generales (ahorro, inversión, presupuesto y endeudamiento) son de mucho más interés para los encuestados que aspectos más específicos vinculados a los productos financieros en si.

Estos deseos de aprendizaje no varían mucho por el nivel socioeconómico de los hogares en la EGCEF, aunque si vemos que los de ingresos más altos, típicamente más bancarizados, tienen más interés relativo en torno a las características de los productos financieros que los de menor ingreso.



En cualquier caso, esta agenda de conocimiento deseado puede servir de base para futuros programas de educación financiera, pero ahora con contenido más focalizado y segmentado a la población objetivo.

El nivel de conocimiento financiero en la República Dominicana, a juzgar por los resultados de la EGCEF es relativamente bajo en comparación a otros países como veremos.

Solo un 30% supo responder adecuadamente la pregunta sobre el interés simple, que se aplica de forma universal en estas encuestas de conocimiento financiero: “Supongamos que pone RD\$100 en una cuenta de ahorro en un banco con una tasa de interés simple del 2%. ¿Cuánto estaría en la cuenta al final del primer año, una vez que el pago de intereses se hace?”

La interrogante en torno a la tasa de interés en tarjetas de crédito buscaba identificar si el encuestado distinguía correctamente entre una tasa de interés expresado en términos mensuales y otra comunicada en términos anuales. Solo 48% respondió correctamente.

Una pregunta tan elemental como “Si la probabilidad de contraer una enfermedad es 10%, ¿Cuántas personas de un grupo de 1,000 podrían verse afectadas por esa enfermedad?” solo fue respondida correctamente por 52% de los encuestados.

La pregunta mejor respondida fue la de división básica, en la que 5 hermanos tenían que compartir por igual un monto de dinero específico.

De hecho, 9% de todos los encuestados no logró responder correctamente siquiera una de las preguntas de conocimiento financiero, y el 54% no pudo responder correctamente más del 50% de las preguntas.

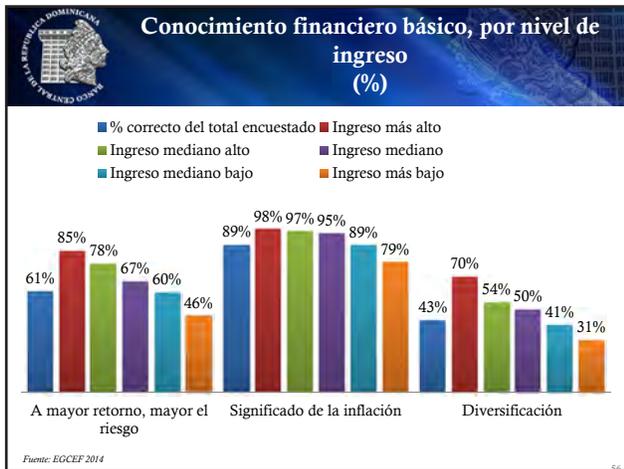
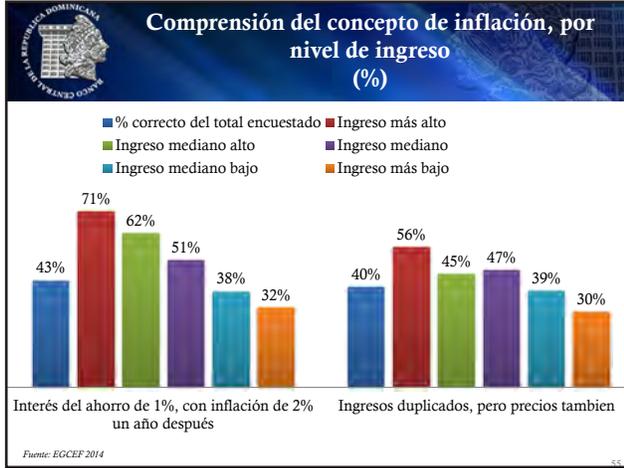
Sorprendió que las respuestas correctas no mostraron una distribución normal.

Sin embargo, al ajustar por nivel de ingreso se visualiza un sesgo a las respuestas correctas bastante más marcado de los hogares de mediano alto y alto ingreso, comparado con los de bajo y mediano bajo ingreso.

Mientras el 39% de los ingresos más pudientes respondieron las 6 preguntas correctamen-

te, sólo el 11% de los de ingresos más bajos lograron esta calificación perfecta.

En el otro extremo, 46% de los de bajos ingresos lograron acertar solo 2 o menos preguntas, mientras que de los más pudientes esa mala calificación se evidenció en solo 9% de los hogares encuestados.



Finalmente, la edad del encuestado afecta su nivel de conocimiento financiero. En general, los encuestados de 25 a 46 años consistentemente respondieron las seis preguntas de conocimiento financiero fundamentales, mejor tanto que los mayores de 46 y los más jóvenes de 25.

Debe resaltarse que las personas de mayor edad, con 60 años y más, fueron las que peor desempeño mostraron en cuanto a su nivel de

conocimiento financiero, resultando ser los últimos en la categoría de edad en cada una de las seis preguntas fundamentales.



Curiosamente, en el extremo de los más jóvenes (18-24 años), de recién egreso escolar o cursando estudios superiores, el desempeño en cuanto a conocimiento fue el segundo peor luego del de encuestados mayores.

La variable "ingreso" jugó un rol igualmente importante para determinar la certeza en la respuesta a otros dos grupos de preguntas, vinculados al nivel del conocimiento más que financiero, económico.

Entender el impacto que la inflación tiene sobre el rendimiento real del ahorro está estrechamente vinculado al nivel de ingresos del hogar. Mientras el 71% de los más ricos respondió adecuadamente esa pregunta, menos de la mitad (32%) de los más pobres acertó en la respuesta.

Frente al escenario de duplicar los ingresos pero en un ambiente de precios igualmente duplicados, 56% de los de mayor ingreso respondieron correctamente, casi que el doble del porcentaje observado para los de ingreso más bajo, indicando que precisamente los más afectados por la inflación (los de menores ingresos) son de los grupos con mayor dificultad para comprender su impacto conceptualmente.

El segundo grupo de preguntas de conocimiento están vinculadas a los conceptos de riesgo-

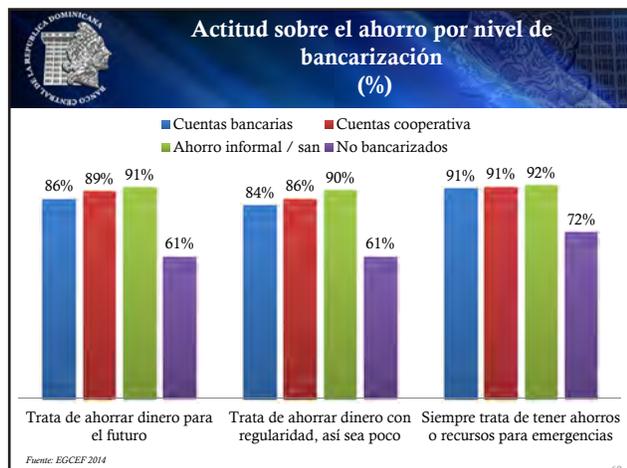
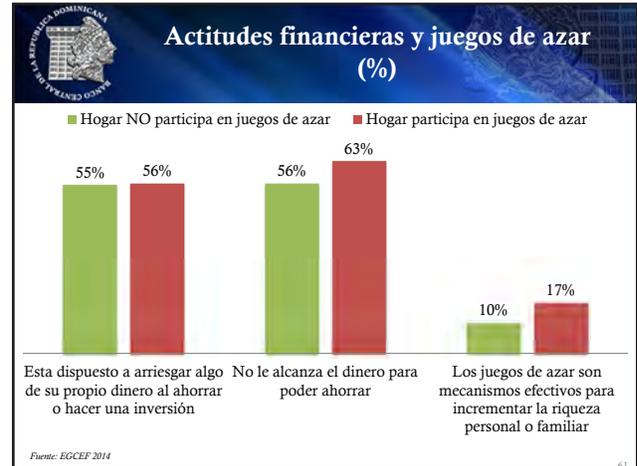
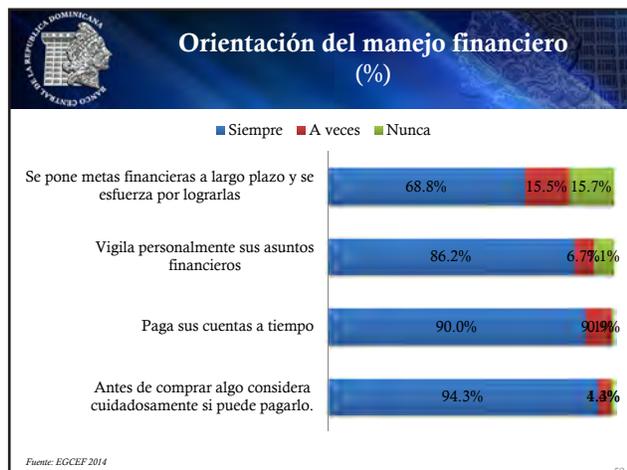
retorno, inflación y diversificación. Nuevamente, los segmentos de menores ingresos muestran los resultados más débiles.

Lo vemos cuando solo 46% de los encuestados con ingresos más bajos respondieron correctamente esta pregunta: “Una inversión con una tasa de retorno o rendimiento alta es probable que sea de alto riesgo, es decir existe la posibilidad de que usted pierda mucho dinero.” Sin embargo, 85% de los encuestados de ingreso alto respondió correctamente.

Sección 4 Capacidades financieras

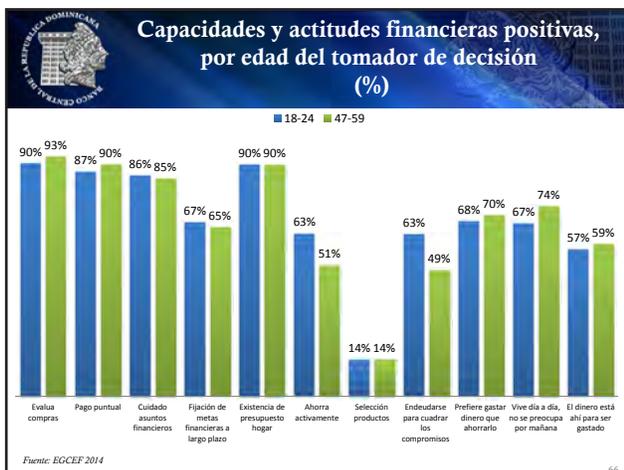
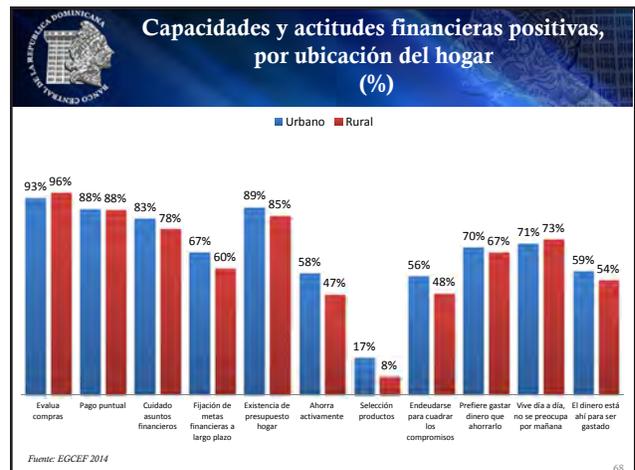
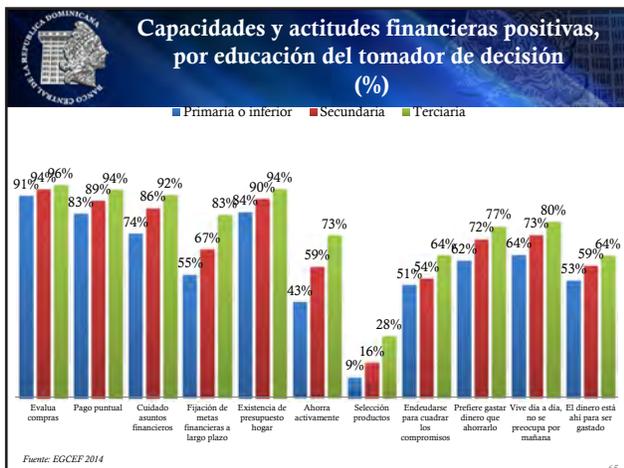
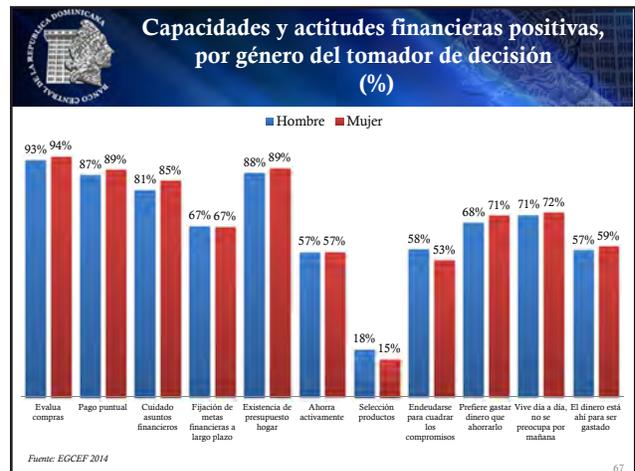
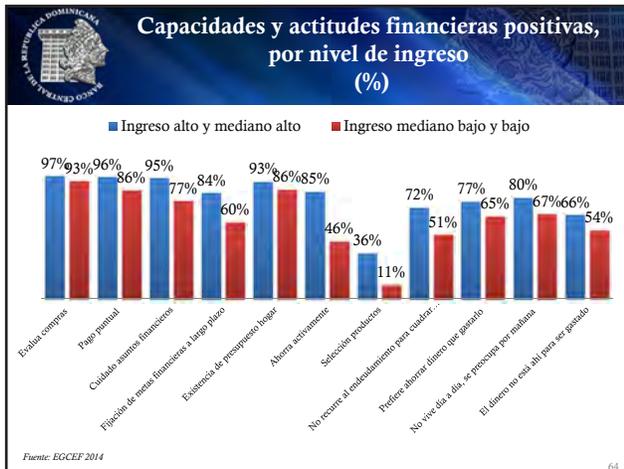
En general, las actitudes financieras que indicaron poseer los participantes de la primera Encuesta General de Cultura Económica y Financiera (EGCEF) fueron muy positivas.

El gasto en lo inmediato, a expensas del ahorro para el futuro, no parece ser la disposición de la gran mayoría de los encuestados, que en un 59% indicaron no estar de acuerdo en que “El dinero está ahí para ser gastado”.

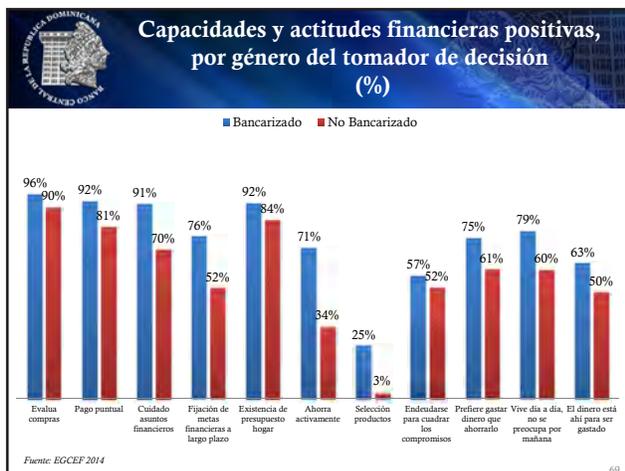


Igualmente, 73% mostró estar en desacuerdo con la afirmación de que “Tiende a vivir el día a día y no se preocupa por el mañana” e igual proporción rechazó que “Le parece más satisfactorio gastar dinero que ahorrar para el largo plazo.”

Todo lo contrario, casi 69% de los participantes en la EGCEF dicen que “Siempre” se ponen metas financieras a largo plazo y que se esfuerzan para lograrlas, el 86% vigila personalmente sus asuntos financieros, el 90% afirmar pagar sus cuentas a tiempo y un 94% afirma que siempre “antes de comprar algo considera cuidadosamente si puede pagarlo.”



Tan buen desempeño en las capacidades financieras de los dominicanos (tanto en sus comportamientos como en sus actitudes financieras), se evidencia en su disposición o actitud hacia el ahorro, cuando vemos que una gran mayoría indica 1) trata de ahorrar dinero para el futuro (86%), 2) trata de ahorrar dinero con regularidad, así sea poco (84%) y 3) siempre trata de tener ahorros para emergencias (91% de encuestados).

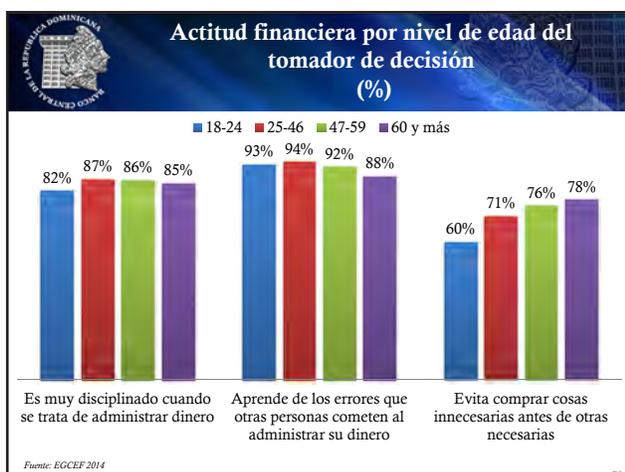


los encuestados afirma que “son mecanismos efectivos para incrementar la riqueza personal o familiar.”

Es decir, que aun cuando solo una minoría (10%-17%) piensa que los juegos de azar son efectivos para la generación de riqueza, una mayoría de los hogares, de hecho, juegan.

Sección 5 Hallazgos adicionales

La Encuesta General de Cultura Económica y Financiera (EGCEF) también fue utilizada para indagar sobre el conocimiento de los dominicanos sobre dos herramientas de la estructura financiera del país: los Sistemas de Información Crediticia (SIC) y el Sistema de Pagos de la República Dominicana (SIPARD).

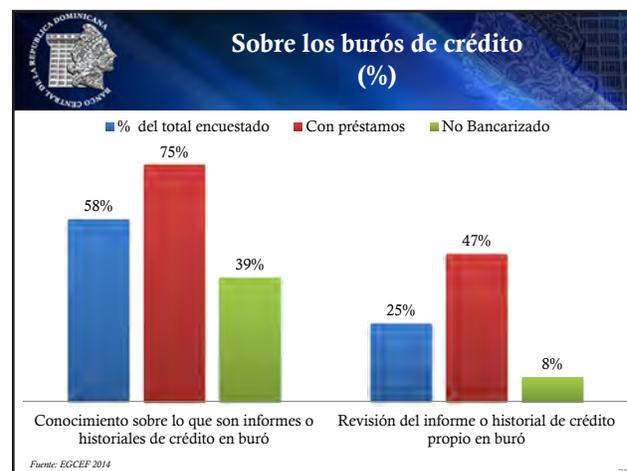


Tan buenas capacidades financieras como las señaladas anteriormente chocan con la actitud del encuestado dominicano al tratarse de su participación en los juegos de azar.

Los hogares participan en algún tipo de juego de azar, independientemente de su disposición al riesgo que es básicamente la misma (55% vs. 56%) en aquellos que juegan versus los que no juegan.

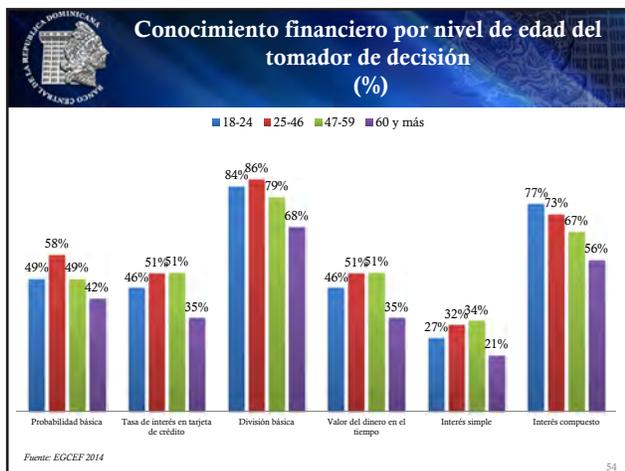
Increíblemente, un 63% de los hogares que afirman que “no le alcanza el dinero para poder ahorrar”, juegan. Aquellos hogares donde no se juega de todas formas también reconocen la dificultad para el ahorro, ya que en un 56% de los casos tampoco alcanzan los recursos.

Tan alta propensión al juego es particularmente preocupante cuando solo una minoría de



En torno a los SIC, un 58% de los encuestados afirma conocer lo que son los informes o historiales de crédito, aumentando este nivel de conocimiento al 75% cuando se trata de hogares con préstamos, versus solo un 39% en el caso de los no bancarizados.

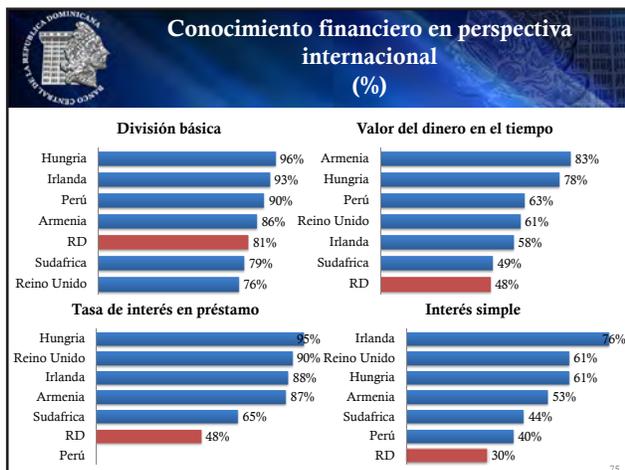
En total, un 25% de los encuestados han revisado personalmente su propio informe, elevándose este proceso de diagnóstico a un 47% en aquellos con facilidades de crédito, comparado con 8% de quienes no están bancarizados.



En cuanto al Sistema de Pagos de la República Dominicana (SIPARD), solo una minoría conoce de su existencia (17%) y un 10% dice conocer cuáles son sus funciones. En cuanto a los instrumentos de pago en sí, 97% de los encuestados conoce el dinero en efectivo, 92% los cheques y, en el otro extremo, menos de la mitad conocen los pagos móviles (46%) y las tarjetas prepagadas (45%).

Sección 6 Comparaciones internacionales

Dada la experiencia previa de otros países a nivel mundial encuestando acerca del nivel de educación económica y financiera y desarrollando estrategias e iniciativas a fines, es interesante comparar con ellos la realidad dominicana para fines analíticos y de políticas públicas.



Este análisis comparativo se hace posible gracias a que en la gran mayoría de los países se ha

estado aplicando una metodología de investigación en gran medida estandarizada, bajo los auspicios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, por sus siglas en inglés).

Así, una serie de preguntas que miden aspectos tanto de conocimiento como de actitudes y comportamientos se han establecido como verdaderos estándares o parámetros de investigación, a tal punto que se han desarrollado Índices General de Cultura Financiera (o “Financial Literacy Index” en inglés).

6.1 Marco metodológico

Un trabajo fundamental en este sentido es el de Adele Atkinson y Flore-Anne Messy titulado “Measuring Financial Literacy” (OECD) en el que miden las variables fundamentales de la cultura financiera en 14 países a nivel global (incluyendo Perú en la región).

En el diseño de la Encuesta General de Cultura Económica y Financiera (EGCEF), se tomó muy en cuenta el informe Atkinson-Messy de la OECD para concluir en el siguiente análisis comparativo internacional.

El enfoque no es en establecer un “ranking” particular del nivel de cultura financiera en los países estudiados. Más bien, como afirman los autores: “Los resultados buscan un patrón general... El ejercicio sirve para ilustrar ciertas comparaciones a través de los países para resaltar variaciones específicas”.

El Índice de Cultura Financiera está determinado por las siguientes variables:

- 1) Conocimiento financiero, medido por 8 preguntas básicas de conceptos financieros tales como el valor del dinero en el tiempo, el interés simple y compuesto, división simple y conceptos de riesgo/retorno, y de diversificación.
- 2) Comportamiento financiero, medido por 9 preguntas incluyendo si la persona piensa cuidadosamente antes de comprar, si paga

sus compromisos a tiempo, si vigila sus asuntos financieros, ahorra activamente, si se informa antes de tomar decisiones de productos financieros y si no se endeuda para cumplir sus compromisos del día a día.

- 3) Actitudes financieras, según se resumen en qué tan de acuerdo (o no) se está con las siguientes 3 afirmaciones: si prefiere ahorrar antes de gastar, si no vive el día a día y se preocupa por el mañana y si no piensa que el dinero está ahí para ser gastado.

El Índice asigna una puntuación a cada una de las preguntas (0, 1 y 2), siendo el valor máximo posible 22.

Obsérvese que de las tres dimensiones de cultura financiera (conocimiento, comportamiento y actitudes), la más difícil de medir por su subjetividad es la de “actitud financiera”. Precisamente esta dimensión es la que menos ponderación tiene en la sumatoria de variables medidas por el Índice, ya que solo aporte 3 de 22 puntos.

6.2 Caso: República Dominicana

Por primera vez se aplicó la metodología Atkinson-Messy para cuantificar el nivel de cultura financiera en la República Dominicana, en las tres dimensiones fundamentales: conocimiento, comportamiento y cultura.

Como veremos, al comparar los resultados dominicanos con los hallazgos de otros países en los que se ha aplicado la misma metodología, el país muestra debilidades y fortalezas que deberán ser tomadas en cuenta al momento de implementar mejores prácticas internacionales.

Conocimiento financiero

República Dominicana obtuvo resultados bajos en la medición del conocimiento financiero general, al compararlo con otros países del estudio de la OECD.



Solo 48% de los encuestados, por ejemplo, supo comparar una tasa de interés de un préstamo cuando se expresaba en términos mensuales (como se comercializan algunos productos financieros) en vez de anual (como manda la ley).

A la pregunta de cuánto habría en una cuenta de ahorros con un depósito de RD\$100 luego de un año en el que se le acreditara un interés de 2%, apenas el 30% supo responder correctamente.

En general, de las 8 preguntas de conocimiento financiero en la EGCEF, solo el 32% de los encuestados demostró un alto nivel de conocimiento financiero. (Para tener un “alto nivel” se requiere haber respondido correctamente 6 de las 8 preguntas de conocimiento.)

El resultado es el más bajo de los países estudiados y resalta la importancia de seguir profundizando las actuales iniciativas para fortalecer la educación, tanto general como económica y financiera, en el país.

Comportamiento financiero

La evaluación del comportamiento financiero de los encuestados en la EGCEF es mixto, pero en términos generales es bastante positiva.

En 4 de las 8 preguntas, más del 80% de los encuestados respondió con muestras de comportamiento positivo, como en aquellos que indican 1) que evalúan compras antes de realizarlas, 2) que existe un presupuesto en el hogar, 3) que

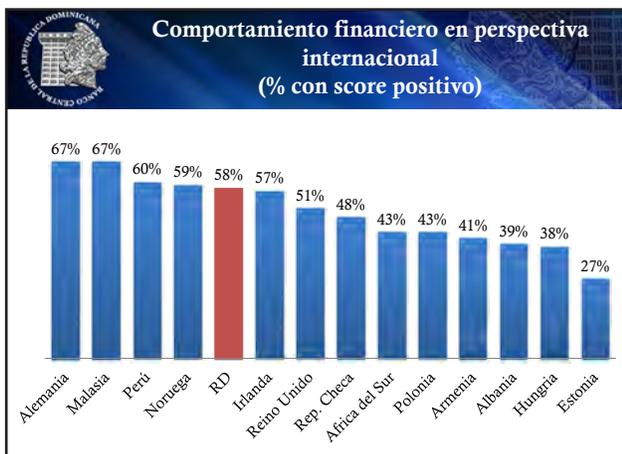
hacen sus pagos puntualmente y 4) cuidan sus asuntos financieros personalmente.



Los aspectos más relevantes a mejorar tienen que ver con la selección de productos bancarios, pues solo 16% de los encuestados bancarizados comparó activamente y se informó antes de escoger un proveedor financiero.

Entre otros aspectos de comportamiento con potencial de mejora está el que solo 57% de los encuestados afirmó que ahorra de forma activa y que el 55% de quienes no logran equilibrar sus ingresos y gastos mensuales recurren al endeudamiento para “cuadrar sus compromisos”.

Comparativamente, el comportamiento financiero de la mayoría de los encuestados dominicanos compara favorablemente en relación a más de la mitad de los países del estudio de Atkinson-Messy.



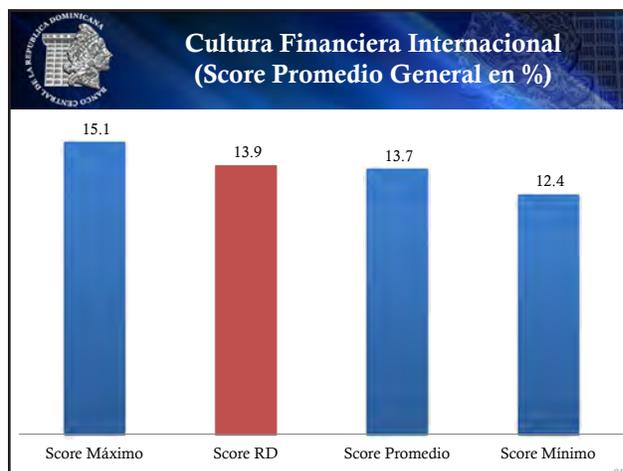
El 58% de los encuestados logró una calificación de “buen comportamiento”, al indicar tales conductas en 6 los 9 aspectos evaluados según esta metodología. Esto compara favorablemente dado el nivel de conocimiento identificado y va en línea con las actitudes financieras mostradas por los participantes de la ECGEF.

Actitudes financieras

A pesar de tener un relativamente bajo nivel de conocimiento financiero, el dominicano evaluado en la ECGEF muestra un excelente perfil en cuanto a sus actitudes financieras. De hecho, el puntaje en esta dimensión es el más alto de los 14 países del estudio de la OECD.

Siguiendo el mismo planteamiento metodológico, se preguntó cuan de acuerdo o en desacuerdo estaban los encuestados con una serie de afirmaciones, para determinar la disposición o preferencia sobre tres variables financieras actitudinales.





Solamente 20% de los encuestados indicó que está “de acuerdo” en que le parece más satisfactorio gastar dinero que ahorrar para el largo plazo”, por lo que el 73% dice preferir la ahorro al consumo inmediato.

De forma parecida, el 73% no comparte la afirmación de que “tiende a vivir el día a día y no se preocupa por el mañana”, mientras que 59% tampoco comparte que “el dinero está ahí para ser gastado”.

Estos resultados colocan a los encuestados de República Dominicana como los que mayor proporción de actitudes financieras positivas muestran en la comparación internacional.

El resultado contrasta dado que en materia de conocimiento financiero la misma población también se encuentra en un extremo, pero en el de los países con peor desempeño. Este hallazgo ameritará mayor estudio y profundización.

Índice General de Cultura Financiera

El índice compuesto de conocimiento, comportamiento y actitud financiera, con una escala de 0 hasta un máximo de 22, la República Dominicana obtuvo una puntuación de 13.9, ligeramente por encima del promedio de 14 países del estudio Atkinson-Messy, donde los de mejor desempeño fueron Alemania y Hungría y los de peor resultado Armenia y África del Sur.

En el estudio citado, 8 de los 14 países (57%) mostraron un mejor nivel de conocimiento financiero que en la evaluación del comportamiento financiero, tendencia que no se evidenció en el caso dominicano.

Dado el alto puntaje dominicano en cuanto a actitudes financieras, es interesante ver qué relación hubo en otros países entre esa dimensión y las de conocimiento y comportamiento.

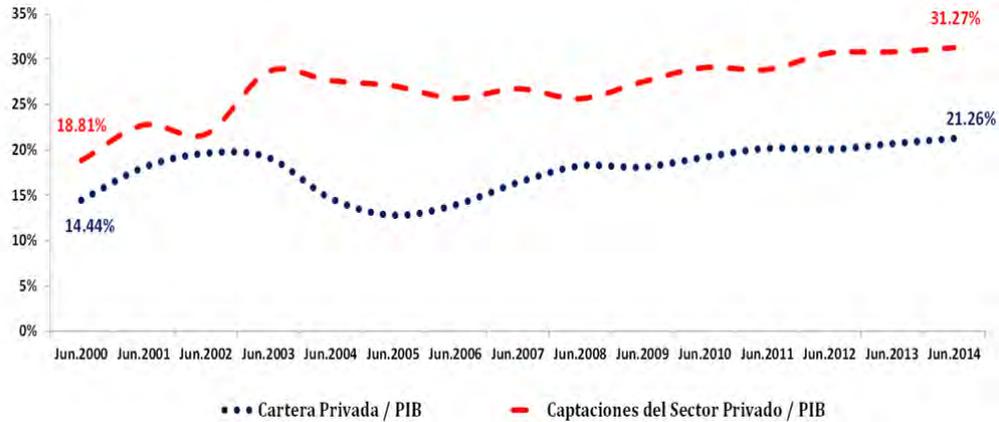
Concretamente, 9 de los 14 países (o 64%) del estudio Atkinson-Messy mostraron mejores puntajes en actitud al comparar con el conocimiento del encuestado.

En cuanto a la relación actitud-comportamiento, solo 6 de los 14 países (42%) mostraron la tendencia que surge en República Dominicana de que a mejor actitud o disposición financiera, mejor será el comportamiento reportado.

ANEXOS

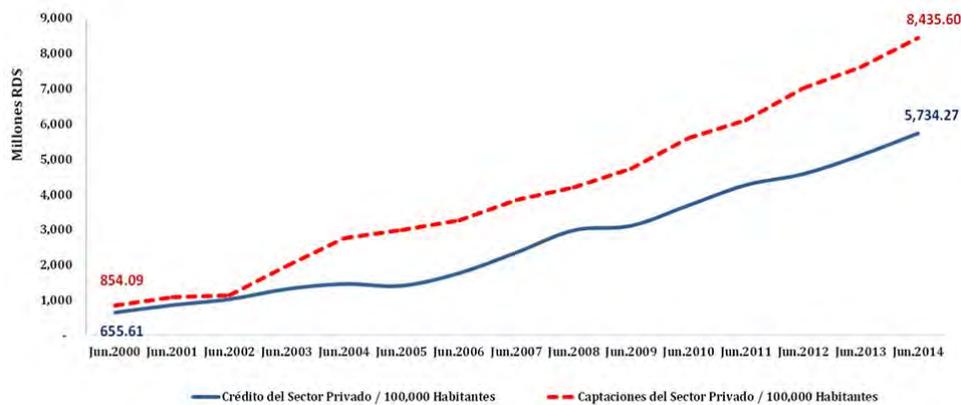
Anexo 1: Indicadores Seleccionados de Cobertura de los Servicios Financieros Ofertados por las Entidades de Intermediación Financiera

Ilustración 1: Crédito y Captaciones del Sector Privado del Sistema Financiero -Como % del PIB-



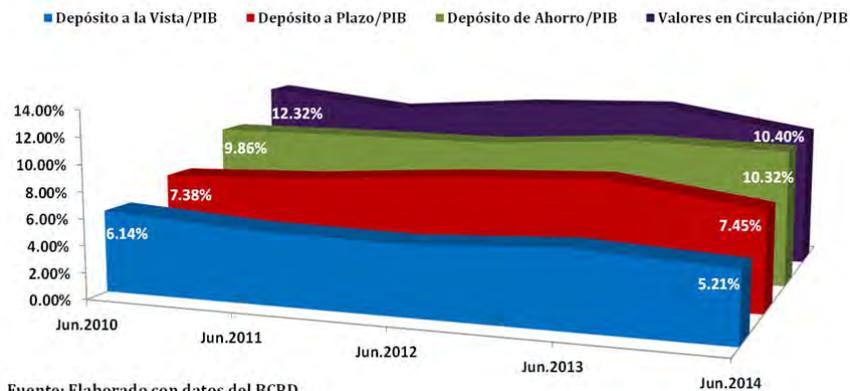
Fuente: Elaborado con datos del Banco Central.

Ilustración 2: Cartera de Créditos y Captaciones del Sector Privado de las EIF -Por cada 100,000 habitantes-



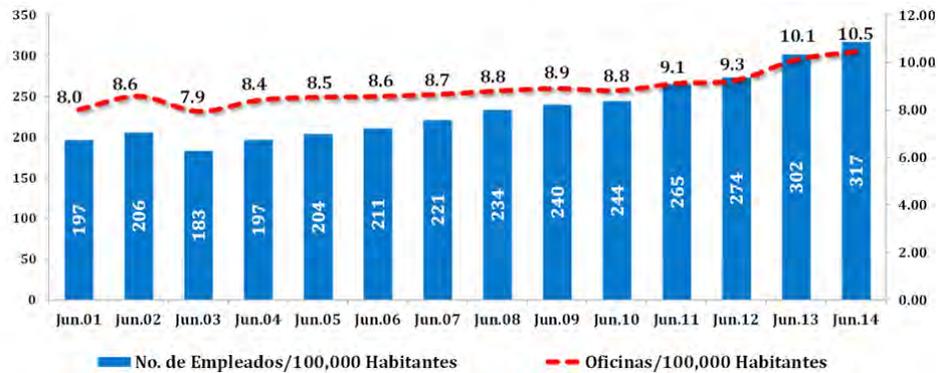
Fuente: Elaborado con datos del Banco Central y de la Oficina Nacional de Estadísticas.

Ilustración 3: Tipos de Captaciones del Sistema Financiero -Como % del PIB-



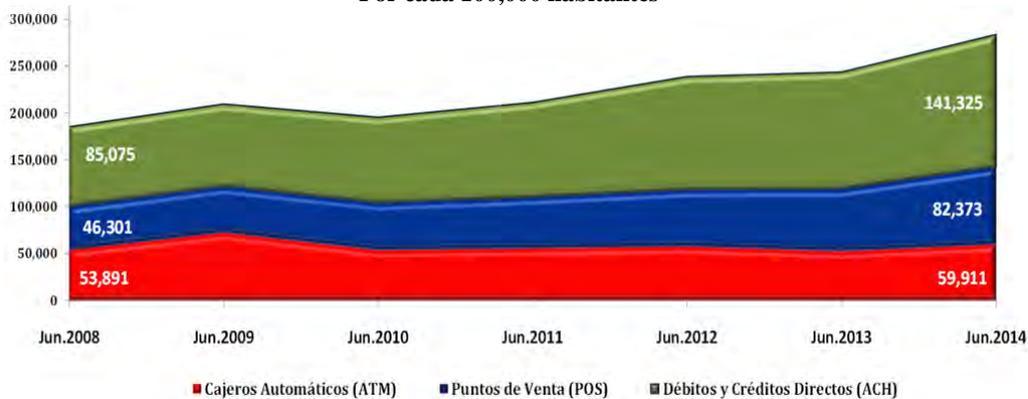
Fuente: Elaborado con datos del BCRD.

Ilustración 4: Cobertura de Empleados y Oficinas del Sistema Financiero por cada 100,000 habitantes
-Bancos Múltiples y Asociaciones de Ahorros y Préstamos-



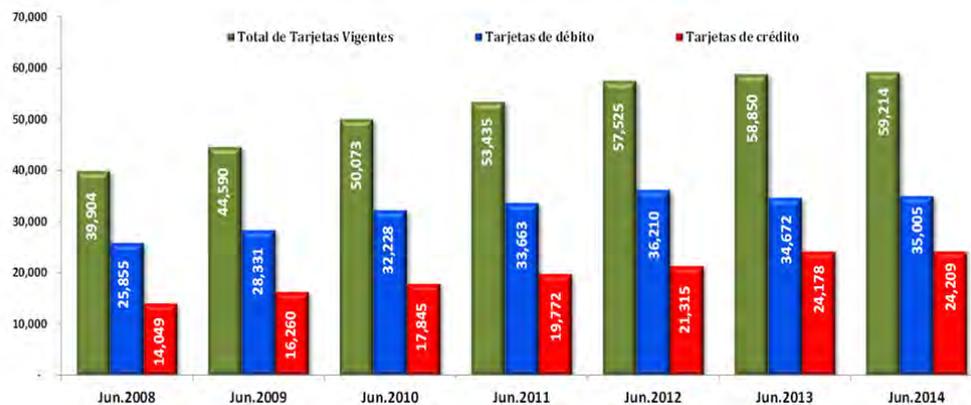
Fuente: Elaborado con datos de la Superintendencia de Bancos y Oficina Nacional de Estadísticas

Ilustración 5: Cantidad de Operaciones por ACH, ATM y POS
-Por cada 100,000 habitantes-



Fuente: Elaborado con datos del Banco Central y de la Oficina Nacional de Estadísticas.

Ilustración 6: Cantidad de Tarjetas Vigentes
-Por cada 100,000 habitantes-



Fuente: Elaborado con datos del Banco Central y de la Oficina Nacional de Estadísticas.

Anexo 2: Determinantes de la Bancarización y Selección Competitiva de Productos Bancarios

I. Aspectos introductorios

En esta sección se presentan los resultados, aún preliminares, de dos modelos econométricos construidos sobre la base de los datos capturados por medio de la Encuesta General de Cultura Económica y Financiera (EGCEF), con la idea de mostrar las potenciales aplicaciones que se posibilitan a raíz de la implementación de la Encuesta.

Estos modelos buscan proveer de respuestas a las siguientes preguntas:

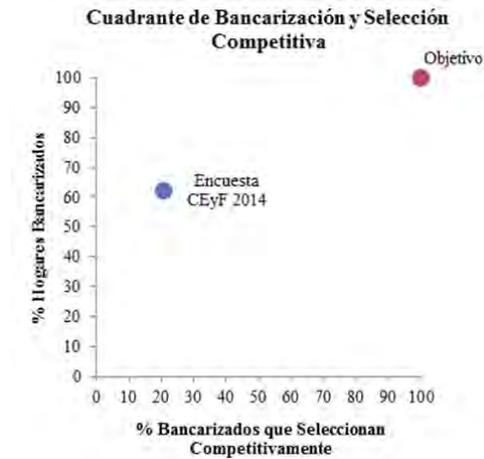
- ¿Cuáles factores determinan que al menos un miembro de un hogar se encuentre bancarizado?¹
- ¿Cuáles factores determinan que esa persona, bancarizada, haya seleccionado de forma competitiva sus productos bancarios?

La selección de estas preguntas no es antojadiza. La realización de la EGCEF forma parte de una estrategia más amplia, la cual tiene como objetivo de políticas públicas el lograr una mayor bancarización y, al mismo tiempo, que la población bancarizada posea mayores habilidades para discriminar adecuadamente entre productos financieros de diferentes proveedores. La conjunción entre ambos

¹ La pregunta se plantea de esta manera pues la encuesta no mide la bancarización a nivel de individuo, sino usando el hogar como base de medida. Esto es, cuando en un hogar, al menos uno (1) de sus miembros posee instrumentos bancarios, entonces se entiende que el hogar está bancarizado. Por lo tanto, cuando en este trabajo se haga referencia a la probabilidad de estar bancarizado, debe entenderse que se refiere a la posibilidad de que al menos un (1) individuo de un hogar cualquiera posea cuentas, préstamos o instrumentos de inversión en una institución bancaria.

De hecho, el nivel de bancarización, medido por individuo, diferiría sustancialmente de lo observado con respecto al hogar. De manera específica, debiera esperarse que el nivel de bancarización por individuo sea inferior al porcentaje de hogares bancarizados, y probablemente en una cuantía importante.

objetivos puede representarse en el siguiente gráfico:



Como se observa, la gráfica revela la distancia que existe entre la situación ideal o el objetivo de política—es decir, un 100% de hogares bancarizados y un 100% de selección competitiva—, y la situación actual según los datos capturados de la Encuesta de Cultura Económica y Financiera. En efecto, existe espacio para lograr mejoras importantes, particularmente en la selección competitiva de productos bancarios.

Por otra parte, este esquema de objetivos duales requiere al hacedor de políticas conocer cuáles variables le permiten avanzar simultáneamente en el logro de ambos objetivos, así como cuáles factores favorecen a uno de los objetivos en detrimento del otro. La construcción de modelos econométricos a partir de la EGCEF nos permite explorar posibles respuestas a las cuestionantes planteadas con anterioridad.

II. ¿Cuáles factores determinan que al menos un miembro de un hogar se encuentre bancarizado?

Para responder a las dos preguntas iniciales se hizo necesario realizar dos modelos econométricos distintos. El primero de ellos (que podría considerarse un primer intento de *modelo de bancarización*) nos revela los factores que determinan la probabilidad de que uno de los encuestados se encuentre bancarizado.

A este respecto, a continuación se presentan los resultados preliminares de las variables de mayor efecto sobre la probabilidad de estar bancarizado:

Tabla 1: Efectos Marginales sobre la Probabilidad de Estar Bancarizado

Condición sobre el encuestado	Efecto (Puntos Porcentuales)
Está retirado o jubilado.	32%
Es empleado público.	30%
Su hogar recibe ingresos mensuales iguales o por debajo a RD\$5,000.	-19%
Es empleado privado.	17%
Su hogar recibe ingresos mensuales iguales o por debajo a RD\$10,000, pero superiores a RD\$5,000.	-15%
Está afiliado a AFP.	15%
No busca asesoramiento financiero.	-13%
Tiene actitud de ahorro.	13%
En su hogar a veces no se recibe ingreso mensual.	-12%
Ha visto su historial de crédito.	12%
Aprende de errores del otro en materia financiera.	10%
Su hogar recibe ingresos mensuales iguales o por debajo a RD\$15,000 pero superiores a RD\$10,000.	-9%
En su hogar a veces no se recibe ingreso mensual a tiempo.	8%
Tiene internet.	8%
Tiene refrigerador	7%
Tiene horno microondas	7%
Cree que información de productos y servicios financieros es clara.	6%
Es esposa(o) o compañera(o) de Jefe de Hogar.	-6%
Quiere saber cómo obtener préstamos.	-6%
Necesita más información para tomar mejores decisiones	-5%
Tiene plancha eléctrica.	4%
Tiene motocicleta.	4%
Sabe comparar tasas de interés en distintos plazos.	4%
Tiene 1 hijo dependiente.	2%
Tiene 1 no dependiente.	-1%

Como es de esperarse, resalta la alta influencia de variables asociadas a la recepción de ingresos, como estar empleado (sector público o privado),

retirado e jubilado, condiciones las cuales presentan una incidencia positiva en la probabilidad de estar bancarizado. De manera particular, estar retirado o jubilado significaría un incremento en la probabilidad de estar bancarizado de 32 puntos porcentuales; en tanto que ser empleado u obrero del sector público (privado) tendría un efecto de 30 (17) puntos porcentuales en igual sentido.

Se destaca además la importancia de la magnitud del flujo de ingresos que recibe el hogar para determinar qué tan probable es que al menos un (1) individuo se encuentre bancarizado. Así, se observa evidencia de que flujos mensuales inferiores a RD\$15,000 desalientan el proceso bancarizador, reduciendo la probabilidad de estar bancarizado hasta en 19 puntos porcentuales cuando los ingresos familiares son inferiores a los RD\$5,000.

Estos hallazgos son consistentes con los resultados obtenidos en la investigación sobre Indonesia y la India realizada por Cole, Sampson y Zia (2009), en el cual se evidencia la relevancia de los ingresos para predecir la demanda de cuentas bancarias y crédito formal. En efecto, en esa investigación, el incremento del ingreso en una (1) desviación estándar puede aumentar la probabilidad de tener una cuenta bancaria en 14.9 puntos porcentuales.

Por otra parte, la tenencia de algunos enseres del hogar (refrigerador, horno microondas y plancha eléctrica) y servicios (internet y motocicleta) revela una posible asociación positiva la probabilidad de encontrarse bancarizado, lo cual puede estar relacionado con el nivel de ingresos de la familia poseedora de tales bienes, así como por la práctica de financiarse para obtener algunos de estos. En el caso de la motocicleta, puede vincularse además a que la misma puede utilizarse para generar ingresos de fuentes diversas, así como para calificar para ciertos puestos de trabajo que se ofertan en el mercado laboral.

Adicionalmente, se observa que algunas actitudes del individuo presentan una propensión significativa hacia la bancarización. Ejemplo de esto es la inclinación hacia la búsqueda de asesoramiento en temas financieros², así como hacia la práctica del ahorro, ambas las cuales inducen a una mayor probabilidad de estar bancarizado en una magnitud de 13 puntos porcentuales.

Se observa, además, que mayores niveles de educación financiera conllevarían una mayor bancarización, lo cual es igualmente observado en Cole, Sampson y Zia (2009), donde el aumento de la puntuación de cultura financiera en una (1) desviación estándar se traduce en el incremento de la probabilidad de bancarizarse en 2.2 puntos porcentuales. Los resultados preliminares sugieren que las personas que opinan a favor de la claridad de las informaciones de los productos y servicios bancarios tienden a estar bancarizados, aplicando lo contrario para aquellos individuos que no son capaces de distinguir entre tasas de interés expresadas en distintos plazos. Asimismo, la falta de información de productos y servicios bancarios para la toma de decisiones puede reducir la probabilidad de bancarizarse.

Un aspecto importante es la existencia de un potencial efecto de cascada que incentiva a la bancarización. Esto se deduce a partir de los resultados significativos asociados con variables de actitudes y conocimientos capturadas del encuestado, el cual no es necesariamente el miembro del hogar que se encuentra bancarizado, pero que sí pudiera, con sus actitudes y conocimientos particulares, estar incentivando a otros miembros a bancarizarse.

III. ¿Cuáles factores determinan que un bancarizado haya seleccionado de forma competitiva sus productos bancarios?

Para responder esta pregunta se estima un segundo modelo econométrico (al que nos podemos referir como *modelo de selección competitiva*), el cual indica las variables que influyen en mayor grado sobre la probabilidad de que uno de los encuestados bancarizados seleccione sus productos y servicios bancarios comparando entre las diversas entidades financieras que los ofrecen—a esto llamamos *selección competitiva*. A seguidas, se presentan los resultados preliminares de dichas variables:

Tabla 2: Efectos Marginales sobre la Probabilidad de Seleccionar Competitivamente

Condición sobre el encuestado	Efecto (Puntos Porcentuales)
Conoce significado de inflación.	10%
Tiene actitud de ahorro.	10%
Tiene tableta electrónica.	9%
Quiere información sobre productos disponibles.	9%
Lo reconocen como disciplinado.	9%
Tiene lavadora.	9%
Hace cálculo de probabilidad correcto.	8%
Quiere conocer términos y condiciones de productos financieros.	-8%
Es trabajador por cuenta propia.	7%
Siempre busca asesoría.	7%
Busca asesoría con profesional del área financiera.	6%
Conoce significado de ingreso real.	6%
Tiene motocicleta.	6%
Sabe que existen entidades del Estado que protegen derechos de usuarios financieros.	5%
Busca asesoría en entidades financieras.	5%
Sabe lo que es el Sistema de Pagos.	5%
Sabe los beneficios de la diversificación.	4%

En términos generales, se evidencia el predominio de variables relacionadas con actitudes y conocimientos, contrastando con los determinantes de la bancarización vistos anteriormente, donde los factores

² No obstante, este resultado debe interpretarse con cautela, en virtud de que la dirección de la causalidad puede argumentarse en ambas direcciones.

relacionados al empleo y al ingreso resultaron ser los de mayor impacto.

En lo relativo a variables de conocimiento, el estar consciente de los efectos de la inflación incrementa en 10 puntos porcentuales la probabilidad de seleccionar competitivamente, en tanto que conocimientos sobre análisis probabilístico, así como del significado del ingreso real, y de los beneficios de la diversificación inducen a aumentos de 8, 6 y 4 puntos porcentuales, respectivamente.

Además de aquellas capacidades elementales, se distingue el conocimiento sobre aspectos del Sistema Financiero—saber lo que es el Sistema de Pagos, o sobre los organismos del Estado que protegen al usuario financiero— los cuales también impulsan hacia una mayor probabilidad de elegir productos y servicios financieros comparando entre ofertantes.

En torno a las actitudes, la actitud del ahorro resulta un determinante importante en la probabilidad de seleccionar correctamente entre productos y servicios bancarios, proporcionando un aumento en la misma de 10 puntos porcentuales. Se debe recordar que la actitud del ahorro resultó ser, además, una variable coadyuvante de la bancarización según los resultados preliminares del primer modelo. De igual forma, las actitudes relacionadas con la búsqueda de asesoría en temas financieros reaparecen como variables significativas.

Por otro lado, se evidencia que la disposición del individuo de conocer más sobre los productos y servicios financieros disponibles se asocia a su vez con una mayor probabilidad de seleccionar los mismos de entre distintos proveedores.

IV. Consideraciones finales

La metodología y los resultados preliminares de los modelos estimados proveen un marco de referencia para futuros esfuerzos que se encaminen en pos de explicar una diversidad de fenómenos que se han capturado mediante la EGCEF,

los cuales deberán, a su vez, aportar nuevos conocimientos que pudieran ser utilizados para la formulación de estrategias de educación financiera de amplio alcance.

Un primer aspecto que resulta medular es la incidencia de variables asociadas al empleo y al flujo de ingresos del hogar, en la determinación de la bancarización de al menos un individuo en el hogar. En este sentido, el proceso de bancarización debe apoyarse sobre la condición de períodos prolongados de crecimiento económico, caracterizados en particular por el crecimiento de los niveles de ingreso en los sectores poblacionales de mayores precariedades.

Asimismo, la educación financiera puede constituirse en un instrumento efectivo para lograr el objetivo dual de mayor bancarización con mejor selección de productos y servicios bancarios. Esto se evidencia en el amplio espectro de determinantes, para ambos objetivos, que pueden ser atendidos o influenciados por la educación financiera, tales como la formación de mejores actitudes (propensión al ahorro, búsqueda de asesoría), el desarrollo de destrezas particulares (interpretación de informaciones monetarias y financieras), y la formación en torno a aspectos institucionales del Sistema Financiero.

Cabe destacar que la significancia de variables asociadas a actitudes y conocimientos del encuestado podría llevar a inferir la posible actuación del efecto cascada. Como ya se mencionara anteriormente, el indicador de bancarización captura la posesión de instrumentos bancarios de cualquier miembro del hogar como evento suficiente para catalogar un hogar como bancarizado. En ese contexto, si el encuestado no es el miembro del hogar que se encuentra bancarizado, debería ser improbable que las características del encuestado expliquen la probabilidad de que otro miembro del hogar se encuentre bancarizado, excepto cuando el encuestado influye sobre otro miembro del hogar para

que este último se encuentre bancarizado— es decir, efecto cascada.

De igual forma, la regulación y supervisión bancaria tienen espacio para actuar en la consecución de ambos objetivos, fomentando en particular una mayor claridad, diversidad y difusión de las informaciones bancarias que son presentadas al público.

V. Investigaciones Futuras

Los datos provistos por la EGCEF permiten realizar gama de estudios. Entre los más relevantes podemos mencionar los siguientes:

- **Relaciones causales entre la educación financiera y los comportamientos del usuario de los servicios financieros.** La educación es potente cuando puede lograr la modificación del comportamiento humano. Los datos capturados mediante la EGCEF permiten construir relaciones entre los distintos comportamientos y los diversos niveles de educación financiera. De estas relaciones se podría inferir qué tipo de destreza o conocimiento es eficaz para reducir un comportamiento nocivo o promover uno positivo.
- **Estimación de la Demanda de Información Financiera.** Las informaciones de la EGCEF proveen de aproximaciones para la demanda efectiva de educación financiera. Conocer en detalle cuáles son los factores relacionados a las personas que exigen más información es una herramienta de vital importancia para el hacedor de políticas, ya que permite detectar elementos estructurales que crean brechas en el aprovechamiento de la

información provista por el mercado.

- **Estimación de la Selección Competitiva por Producto Bancario.** La EGCEF identifica los usuarios financieros que, en su búsqueda por productos bancarios, seleccionaron estos últimos comparando entre distintas entidades. Al mismo tiempo, la EGCEF distingue cuáles fueron los productos que fueron seleccionados competitivamente y cuáles no. Determinar cuáles productos son seleccionados de una forma más competitiva que otros permitiría identificar aquellos productos donde el usuario posee poca capacidad de negociación y las razones que explican este fenómeno.
- **Determinantes del Afiliado Competitivo.** El objetivo es obtener las variables que determinan que un afiliado de las AFP sea competitivo, en el sentido de que conozca la función de las AFP, qué hacen con el dinero que administran, cuál es su AFP y qué monto posee ahorrado. Esto serviría para conocer el nivel de exigencia que los afiliados imponen sobre sus AFP, revelando así características sobre la demanda de este tipo de productos, y permitiendo inferir acerca del nivel de competitividad en ese mercado.
- **Iniciación, Profundización e Integración del Usuario Financiero.** La EGCEF, en la medida en que acumule años de captura, habilitará el uso técnicas de datos de panel, con los cuales se podrán estudiar tópicos

dinámicos de los encuestados. Por ejemplo, conocer la velocidad en que el usuario financiero se inicia en el sistema financiero, el tiempo que le toma profundizar (adquirir cada vez más productos), y finalmente cuándo los integra como un todo (esto es, posee productos bancarios, inversiones en mercado de valores, seguros y aporta a AFP) usándolos activamente.

VI. Notas sobre Aspectos Metodológicos³

Ambos modelos empleados en este ejercicio se realizan sobre la base de los Modelos de Variable Dependiente Binaria. Esto quiere decir que la variable de interés que nos interesa explicar solo toma dos valores posibles (de aquí que sea binaria).

En el contexto de los datos de la EGCEF, las variables dependientes para ambos modelos se definen así:

Para el modelo de bancarización,

$$y = f(x) = \begin{cases} 1, & \text{Hogar Bancarizado} \\ 0, & \text{Hogar No Bancarizado} \end{cases}$$

Para el modelo de selección competitiva,

$$y = f(x) = \begin{cases} 1, & \text{Compara entre proveedores} \\ 0, & \text{No compara entre proveedores} \end{cases}$$

Ahora, para explicar la naturaleza de estos modelos, asumiremos que para que la variable de interés tome el valor de 1 o 0 en el caso de un encuestado i cualquiera, dependerá a su vez de la magnitud de una variable latente que no podemos observar y que llamaremos z_i . En otras palabras, diremos que $y_i=1$, cuando z_i supere cierto umbral z_i^* ; y en caso contrario (z_i no supera z_i^*) entonces $y_i=0$.

$$y_i = f(z) = \begin{cases} 1, & z_i \geq z^* \\ 0, & z_i < z^* \end{cases}$$

Además, asumiremos que la variable latente, no observable para cada encuestado, es una función de un conjunto de variables representadas por X , y que tal función es continua y puede ser expresada como:

$$z_i = \alpha + \beta X_i$$

Considerando lo anteriormente planteado, la probabilidad de que suceda el evento de interés ($y_i=1$) puede escribirse como:

$$\begin{aligned} P(y_i = 1|X_i) &= P(z_i^* \leq z_i) \\ &= P(z_i^* \leq \alpha + \beta X_i) \\ &= F(\alpha + \beta X_i) \end{aligned}$$

Donde $F(\cdot)$ se refiere a la función de densidad acumulada de una distribución de probabilidad seleccionada. En el caso que nos ocupa, hemos trabajado bajo la distribución de probabilidad normal, por lo que el modelo en cuestión es un modelo *Probit*.

De lo anterior se tiene que para determinar el valor de $F(\alpha + \beta X_i)$ se necesita estimar los parámetros α y β . En estos casos, el procedimiento de estimación es el método de máxima verosimilitud.

Por otra parte, nos interesa saber el efecto de la variable X_i sobre la probabilidad de que $y_i = 1$. En tal caso, el valor de β no provee la respuesta directa; el efecto marginal debe calcularse como:

$$\frac{dP(y_i = 1|X_i)}{dX_i} = f(\alpha + \beta X_i) \beta$$

Los efectos reportados en las tablas se calcularon bajo el procedimiento anterior. Por otra parte, las variables reportadas como significativas fueron seleccionadas utilizando un nivel de confianza del 90%. A continuación se reportan algunos estadísticos para describir los modelos:

Tabla 3: Estadísticas Seleccionadas sobre los Modelos

	Modelo Bancarización	Modelo Selección Competitiva
Número Observaciones	2,053	1,411
% Predicciones	79.8	79.7

³ En esta sección nos fundamentamos en el discurso de McFadden (1973) y de Green (2008).

Correctas		
% Predicciones Incorrectas	20.2	20.3
Hosmer- Lemeshow (Probabilidad)	0.89	0.96
Andrews (Probabilidad)	0.64	0.91

Así, se tiene que el modelo de bancarización distingue correctamente a los bancarizados y a los no bancarizados en el 79.3% de las ocasiones; en consecuencia, juzga incorrectamente en el 20.2% de los sucesos.

Por otra parte, el modelo de selección competitiva predice correctamente a los encuestados que seleccionan competitivamente y a los que no en el 79.7% de las oportunidades, equivocándose en el 20.3% restante.

Ambos modelos fueron sometidos a las pruebas de Hosmer-Lemeshow (1989) y Andrews (1988a, 1988b), obteniéndose en ambos casos que las probabilidades superan el 5% de significancia estadística, por lo que no se rechaza la hipótesis nula de correcta especificación.

VI. Referencias

- Andrews, Donald (1988a). "Chi-Square Diagnostic Tests for Econometric Models: Theory", *Econometrica*, 56, 1419-1453.
- Andrews, Donald (1988b). "Chi-Square Diagnostic Tests for Econometric Models: Introduction and Applications", *Journal of Econometrics*, 37, 135-156.
- Cole, Shawn; Sampson, Thomas y Zia, Bilal (2009). "Prices or Knowledge? What Drives Demand for Financial Services in Emerging Markets?", Harvard Business School Working Paper 09-117. Recuperado de <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-117.pdf>
- Greene, William (2008). *Econometric Analysis*, 6ta.

Edición, Upper Saddle River, Prentice Hall.

- Hosmer, David y Lemeshow, Stanley (1989). *Applied Logistic Regression*, New York, John Wiley & Sons.

Ficha Técnica de la Primera Encuesta General Sobre Cultura Económica y Financiera en la República Dominicana 2014

Marco censal de referencia	Todas las áreas de supervisión censal como conglomerados geográficos o unidades primarias de muestreo (UPM's) del VIII Censo Nacional de Población y Vivienda levantado en octubre del año 2002.
Marco de muestreo	Marco de muestreo utilizado a partir del año 2008 para realizar la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (ENFT), el cual tiene 1,968 áreas de supervisión censal o UPM's.
Tipo de muestreo	Probabilístico y trietápico: tres etapas de selección de la muestra.
Selección de la muestra	De todas las áreas de supervisión censadas o conglomerados geográficos del Censo 2002 se escogieron las UPM's con probabilidad proporcional a las viviendas particulares ocupadas (PPT). En la segunda etapa, se eligieron con igual probabilidad 362 conglomerados como unidades secundarias de muestreo (USM's) de un marco de muestreo de 1,046 conglomerados construido a partir del marco de la ENFT. Finalmente, se seleccionaron con igual probabilidad 8 viviendas como unidades finales o terciaria de muestreo (UFM's), fueron elegidas con arranque aleatorio y selección sistemática.
Población Objetivo	Hogares particulares residentes en las viviendas no colectivas ocupadas en los principales distritos municipales (D. M.) en las provincias más importantes de las cuatro grandes regiones del país, incluyendo siempre el D. M. capital de la provincia.
Dominios de estimación o inferencia estadística	D. M. seleccionados del Gran Santo Domingo. D. M. elegidos de la Región Norte o Cibao. D. M. escogidos en la Región Sur. D. M. seleccionados de la Región Este. D. M. urbanos en el interior del país. D. M. rurales en el interior del país.
Nivel de confianza en la muestra y errores máximos permitidos	El nivel de confianza en la muestra es de 95% en la estimación de proporciones, porcentajes, tasas y razones, y los errores máximos permitidos se estimaron para la muestra total considerando además la máxima varianza en proporciones y el efecto de diseño para muestra compleja igual a dos: 2.92% aproximadamente en el Gran Santo Domingo, 5.67% en la Región Norte o Cibao 5.42%, en la Región Este 6.13% y para la Región Sur 6.25%.
Muestra efectiva o entrevistas realizadas	La muestra efectiva total fue de 2,313 hogares particulares principales.
Períodos de levantamiento	Del 4 al 10 de agosto del año 2014.
Factor de ponderación muestral	Calculados por Estratos en base al número de hogares censados en el Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, y al número de hogares efectivos en la Muestra.

Banco Central De La República Dominicana
Departamento de Cuentas Nacionales y Estadísticas Económicas
División de Encuestas

Personal Técnico del levantamiento de la Primera Encuesta General
sobre Cultura Económica y Financiera en la República Dominicana

Coordinadora General

Betty Bolivia Bello Cuesta

Muestrista

Lalito R. Vargas

Programadores

Sergio Sánchez

Felipe Torres

Horacio Berg

Críticos

Francisco Saldaña Brazobán

Maria Rosaura Beatriz Gonzalez Gómez

Nazlhy Gabriela Valdez Polanco

Digitadores

Víctor Alfonso Delgado Núñez

Gleny Altagracia Corniel Medina

Coordinador De Campo

Santiago Francisco Quijada

Supervisores De Campo

Ana Julia Pichardo Rodríguez

Analia Larancuent Grullón

Arelis Sánchez Pérez

Arlenys Yanissa Rodríguez Pichardo

Cirila Guerrero Castillo

Delbi Antonio Berroa De La Cruz

Diana Yoshira Castro Gutierrez

Estefany Josselín Núñez Rosario

Falon Yinabel Guzmán Noboa

Fannys Damaris Mejía Pujols

Fernando Agustín Adames López

Francisco Saldaña Brazobán

Irena Peña Terrero

Isaias Garcia Hernández

Jaira Antonia Felipe Peguero

Jenny María Mercedes Cordones

Johanny Altagracia Duarte

José Antonio Jorge Libert
José Guarionex García Rodríguez
Manuel Reyes Valdez
Maria Altagracia Pujols Sánchez
Maria Luz Martínez Hurtado
Rafael Dario Beltre Mateo
Ramón Ortíz Pérez
Vanessa Mejía Encarnación

Encuestadores

Alba María Marcelino González
Alfredo Rodríguez Mota
Altagracia Acosta Francisco
Amarilis Alexandra Hurtado Alvarez
Andris Alcántara Urbaez
Aurelia Ysabel Ortíz Silvestre
Benito Monserrate
Candida Venecia Santana Varela
Carlos Manuel De Jesús Rodríguez Lucas
Carmen Janet Morillo Gil
Danelia Karilis Vásquez Peña
Dionicio Felix Castro
Elexida María Pérez Castro
Elisa Elena Medrano Guerrero
Eridania Josefina Ortega Marcelino
Felix Augusto Villa Mejía
Fermina Sánchez Vásquez
Francisco Alberto Santana Florencio
Francisco Antonio Adames Tavarez
Francisco Javier Rodríguez Minaya
Gil Gricelda Jiménez Castro
Giordanna C. Martínez Encarnación
Griselda Benitez Diaz
Henry Altagracia López Céspedes
Joanna Aquino Franco
José Francisco Mercedes
José Ramón Garces Ramírez
Juana Castillo Rodríguez
Justo Ramón Vargas Martínez
Karina Del Carmen Rojas Polonia
Katherine Almonte De Oleo
Kelly Griselle Bonifacio Tavarez

Kimberly P. López Escarraman
Laura Miguelina Adams Hernández
Leo Francis Zorrilla Ramos
Lidia Birmania Molina Suarez
Lisette Altagracia Cedano Vega
Lourdes Abreu Castro
Lourdes Magdalena Bello Del Orbe
Lucia Encarnación Encarnación
Lucila Jiménez Reyes
Luis Miguel Concepción Castillo
Luisa Cecilia Espinal Morillo
Malby Peña Díaz
Manuel Enrique Montas Santana
María Margarita Belliard Santana
María Rosaura Beatriz Gonzalez
María Victoria Gómez Diaz
María Victoria Santos García
Marlenny Monero Valdez
Martha Aquino Contreras
Martina Reyes
Mary Vargas Peña
Michelle Bertina Polanco Rojas
Mirian Pamela Sánchez Beltre
Mirian Smellyn Peralta Asencio
Nery Altagracia Rojas Vialet
Oscar Esmelyn Beltre Sánchez
Pedro Enrique Medina Sánchez
Rafaela Del Carmen Polanco Rojas
Rina Cruz Abreu Gomera
Roberto Clemente Alcántara Urbaez
Rosa Angela Hernández
Rubén Erasmo López Brown
Samaría Ruíz Ali
Santa Julia Díaz Guzmán
Serafin Garcia Camacho
Sindy Eveling Cornielle Feliz
Suleica Altagracia Ramirez Hernández
Ursula Amantina Rosa Peña
Victoria Paredes Acosta
Yajaira Carrera Medrano
Yanelisa Frias Vásquez