

La persistencia intergeneracional de la riqueza y sus mecanismos

5



La persistencia intergeneracional de la riqueza y sus mecanismos¹

Introducción

Cuando dos personas tienen habilidades semejantes y realizan un esfuerzo similar, se espera que, bajo condiciones de igualdad de oportunidades, alcancen niveles análogos de riqueza acumulada y bienestar a lo largo de su vida. La realidad dista de esta situación. La riqueza del padre y de la madre tiene una influencia muy importante en la riqueza y el bienestar de los hijos.

Tómese como ejemplo el caso de la vivienda. En el año 2021, la probabilidad de que una persona poseyera una casa en las principales ciudades de la región era aproximadamente 12 puntos porcentuales mayor si sus padres ya eran propietarios de al menos una vivienda que si no poseían ninguna. Esto se generaliza al considerar la tenencia de otros activos y, también, los niveles de riqueza. En pocas palabras, es más probable que los hijos de ricos sean ricos y los hijos de pobres sean pobres, lo que significa que la distribución de la riqueza tiene un componente intergeneracional. Esta persistencia de la riqueza entre generaciones, además, suele ser mayor en los extremos de la distribución y conlleva, por un lado, al estancamiento de generaciones de familias en situación de pobreza y vulnerabilidad y, por el otro, a la conformación de elites.

¿Por qué importa esta realidad? A lo largo del reporte, se ha comentado que ciertos niveles de igualdad, movilidad e inclusión social no solo pueden ser un objetivo en sí de las políticas públicas, sino que pueden favorecer el crecimiento económico, la cohesión social y la calidad institucional (capítulo 1). Si se quiere

1. Elaborado por Fernando Álvarez, con la asistencia de investigación de Victoria Carbonari.

reducir la desigualdad, hay que entender sus raíces profundas, lo que lleva necesariamente a ocuparse de la naturaleza intergeneracional del problema de la desigualdad en la distribución de la riqueza.

En capítulos anteriores se exploraron los mecanismos detrás de la persistencia intergeneracional del bienestar que operan a través de la acumulación del capital humano (capítulo 3) y de los mercados laborales (capítulo 4). ¿Por qué dedicar un capítulo a la persistencia intergeneracional de la riqueza? En primer lugar, porque la riqueza es quizás la mejor aproximación al bienestar de los hogares. Los activos permiten un flujo de consumo e ingresos y ofrecen protección frente a situaciones como el retiro laboral, el desempleo y los problemas de salud. En segundo lugar, la riqueza está distribuida muy desigualmente, superando incluso la desigualdad de los ingresos.² Más aún, la concentración de la riqueza parece estar creciendo en las últimas décadas (Alvaredo et al., 2018). Finalmente, aunque parte de la persistencia en la riqueza se origina en la persistencia en los niveles de educación y en los resultados laborales, existen canales que operan más allá de la educación formal y el mercado de trabajo y que ayudan a explicar la persistencia de los niveles de riqueza entre generaciones.

El objetivo de este capítulo es explorar precisamente los mecanismos detrás de la persistencia intergeneracional en la tenencia y acumulación de activos en América Latina y el Caribe, más allá de aquellos relacionados con el desempeño educativo y laboral.

Este es un objetivo desafiante en virtud de la disponibilidad de información. Las bases de datos comprensivas sobre activos y pasivos son escasas en la región, y lo son más aún aquellas que además contienen información sobre el contexto socioeconómico familiar de las personas. Como se describe en el capítulo 2, para el estudio de la movilidad intergeneracional, la situación ideal sería contar con información que agrupara en una misma fuente los activos y riqueza de las personas, de sus padres e inclusive de generaciones previas.

Pese a esta limitación, el capítulo hace un esfuerzo para aportar, en primer lugar, evidencia para la región sobre cuán concentrada está la riqueza y cómo es la composición de los activos según el nivel socioeconómico de los hogares. También ofrece evidencia novedosa sobre medidas de movilidad intergeneracional en la tenencia de activos, como son la vivienda, los negocios y otras propiedades, y aporta información sobre algunos de los principales canales que pueden explicar este fenómeno. Finalmente, discute, bajo una perspectiva intergeneracional, algunas políticas públicas que pueden mejorar los procesos de acumulación de activos y, por esa vía, promover la igualdad de oportunidades, una mayor igualdad en los niveles de bienestar de los hogares y una mayor productividad y crecimiento de la economía.



Si se quiere reducir la desigualdad, hay que entender sus raíces profundas, lo que lleva necesariamente a ocuparse de la naturaleza intergeneracional del problema de la distribución de la riqueza

2. Por ejemplo, según el informe de desigualdad global de 2022, el 10 % más rico captura el 52 % del ingreso total, pero el 76 % de la riqueza total (Chancel et al., 2022).

Estas políticas tienen grandes desafíos y precisan, entre otros prerequisites, fortalecer la información disponible sobre la riqueza de las personas. Además, este tipo de políticas enfrenta el reto de procurar un apropiado balance entre promover la igualdad y mantener los incentivos al esfuerzo y la superación. Ciertamente, una parte importante de los niveles de riqueza obedecen a razones de mérito. Más aún, la posibilidad de incrementar la tenencia de activos se puede convertir en un fuerte incentivo para el esfuerzo individual, con las implicaciones que esto tiene para el desarrollo económico. No obstante, parte de la desigualdad y de la poca movilidad social se originan en circunstancias ajenas al mérito. En consecuencia, existe un espacio para las políticas.

Radiografía de la riqueza de los hogares en América Latina y el Caribe

Este capítulo comienza con un diagnóstico para la región,³ en el que se señalan algunos hechos estilizados sobre la concentración de la riqueza, la composición del portafolio y la tenencia de activos según el nivel socioeconómico, así como sobre la persistencia intergeneracional en la tenencia de activos.

Concentración de la riqueza

Hecho n.º 1: La riqueza está altamente concentrada, incluso más que el ingreso.

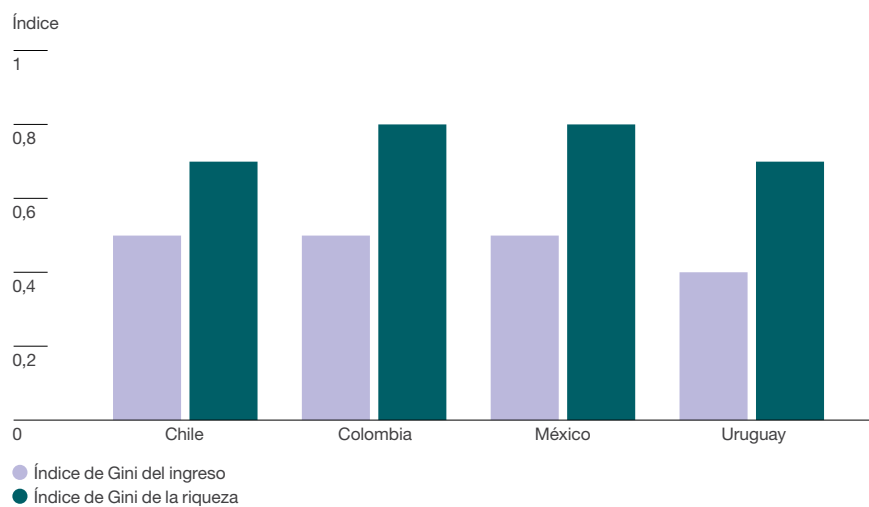
El capítulo 1 presenta medidas de concentración de los ingresos y la riqueza para una amplia muestra de países que confirman esta circunstancia. Sin embargo, para una parte importante de países, incluyendo los de América Latina y el Caribe, las medidas de concentración de la riqueza no se obtienen directamente de fuentes estadísticas nacionales, sino mediante un proceso de imputación.

En este capítulo, se aporta evidencia para cuatro países de la región: Chile, Colombia, México y Uruguay, a partir de medidas directas de concentración de la riqueza basadas en la exploración de encuestas de hogares. La evidencia se basa en el trabajo de Gandelman y Lluberas (2022), desarrollado en el contexto de este reporte. Según este estudio, tal y como se muestra en el gráfico 5.1, el índice de Gini de los activos totales en Chile tiene un valor cercano a 0,70, que contrasta con el 0,48 de su índice Gini de la distribución del ingreso corriente de los hogares. En Uruguay, los valores son 0,74, y 0,42 respectivamente, mientras que en Colombia las cifras son 0,79 y 0,48.

3. El diagnóstico enfrenta importantes desafíos en materia de disponibilidad de información (ver el capítulo 2). Dada la carencia de datos sobre la riqueza de las personas y los vínculos entre generaciones en América Latina y el Caribe, dicho diagnóstico se limita solo a algunos países de la región.

Gráfico 5.1

Desigualdad del ingreso versus desigualdad de la riqueza



Nota: El gráfico presenta el índice de Gini del ingreso y de la riqueza. Las estimaciones se extrajeron de Gandelman y Lluberas (2022), quienes emplean encuestas financieras a hogares.

Fuente: Elaboración propia con base en Gandelman y Lluberas (2022).

La concentración de la riqueza no solamente es alta sino que ha comenzado a crecer desde mediados de los años ochenta, al menos en los países estudiados en Alvaredo et al. (2018), en los cuales la riqueza en manos del 1 % de población más rica pasó, en promedio, del 28 % en 1980 al 33 % a finales de la década de 2010.⁴ Fenómenos de muy variada naturaleza se encuentran detrás de los cambios en el tiempo de la distribución de la riqueza. Entre ellos se pueden citar cambios políticos, en la concentración del ingreso y en los patrones de ahorro, así como en los precios de los activos.⁵

●●
La concentración de la riqueza no solamente es alta, sino que ha comenzado a crecer desde mediados de los años ochenta

Hecho n.º 2: Algunos activos están más concentrados que otros.

Dentro de los países estudiados en Gandelman y Lluberas (2022), los activos financieros están peor distribuidos que los reales (ver el panel A del gráfico 5.2). Dentro de los activos reales, sin embargo, aquellos vinculados a empresas son los más concentrados en los países de la región, con un coeficiente de Gini que se

4. Los países incluidos en el análisis de la concentración de la riqueza son China, Estados Unidos, Francia, España, Reino Unido y Rusia. La tendencia se verifica para los cinco países bajo estudio.

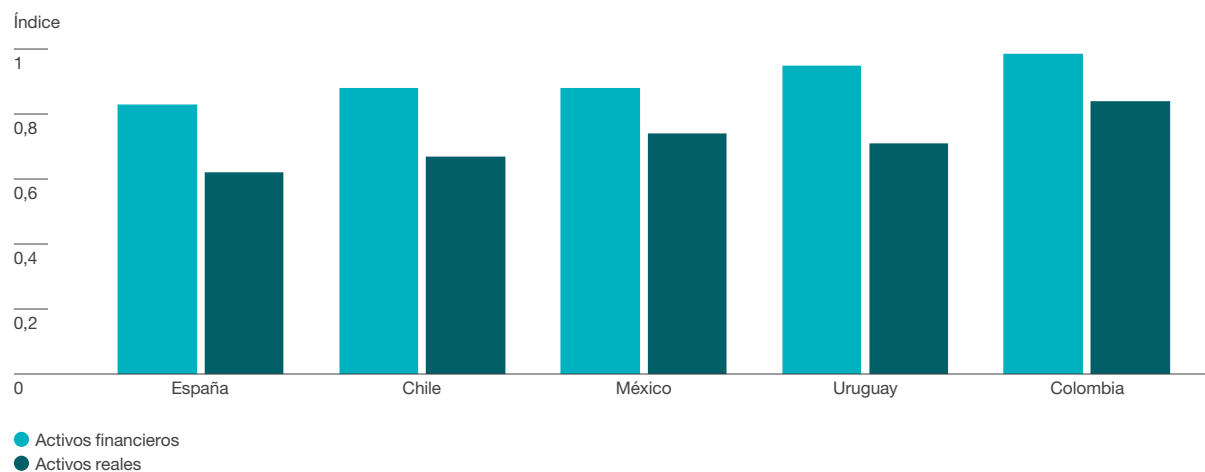
5. Evidencia reciente muestra que el cambio en el precio de los activos es un determinante muy importante del cambio en el valor de la riqueza de las personas. Por ejemplo, enfocándose en Estados Unidos, Kuhn et al. (2020) señalan que, entre los años 1971 y 2007, las ganancias vinculadas a la valoración de activos del 50 % de población más pobre explicaban casi el 100 % de las ganancias en la riqueza; para el grupo de riqueza media, explicaban el 40 % y, para el 10 % más rico, un poco menos del 50 %. El trabajo destaca el rol diferencial de la revalorización de la vivienda y de los activos financieros según el nivel socioeconómico. Para la mitad más pobre de la población, de cada 10 dólares (USD) ganados por revalorización, casi USD 9 provenían de cambios en el precio de la vivienda; para el grupo de riqueza media, USD 3 de cada USD 4 y, para el 10 % más rico, aproximadamente USD 1 de cada USD 5. En virtud de este efecto diferencial, el cambio en el precio de los activos puede modificar de manera importante la distribución de la riqueza.

sitúa entre 0,98 y 0,99. Respecto a la concentración de tierras, América Latina y el Caribe es la región que presenta la más elevada, con un coeficiente de Gini para ese activo de 0,79, muy por encima de los valores encontrados en Europa (0,57), África (0,56) y Asia (0,55) (ver el panel B del gráfico 5.2).

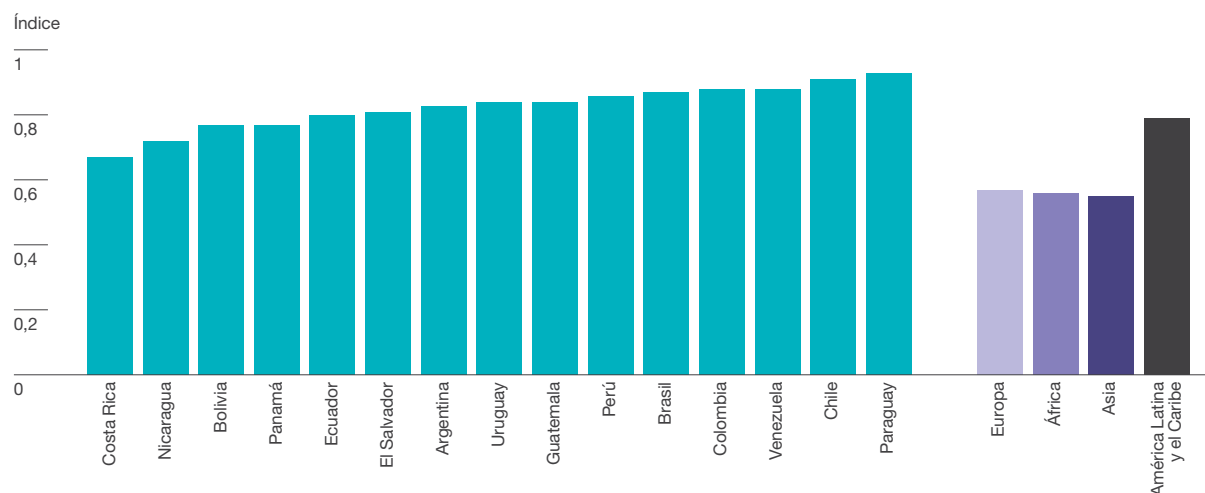
Gráfico 5.2

Concentración de la riqueza según el tipo de activos

Panel A. Índices de Gini de la distribución de activos financieros y activos reales



Panel B. Índice de Gini de la distribución de la tierra



Nota: El gráfico reporta los coeficientes de Gini de la distribución de diferentes activos. En el panel A se presentan los índices Gini de los activos financieros y reales estimados por Gandelman y Lluberas (2022) para Chile (2017), Colombia (2018), España (2017), México (2019) y Uruguay (2013/14). En el panel B se refleja el Gini de la distribución de la tierra estimado por Guereña (2016) para Argentina (1998), Bolivia (1984), Brasil (2006), Chile (1997), Colombia (2009) Costa Rica (2001), Nicaragua (2001), Ecuador (2000), El Salvador (2001), Guatemala (2003), Panamá (2001), Paraguay (2008), Perú (1994), Uruguay (2000) y Venezuela (1997). La barra que refiere a América Latina y el Caribe incluye más países que los reportados en las barras de la izquierda.

Fuente: Elaboración propia con base en Guereña (2016) y Gandelman y Lluberas (2022).

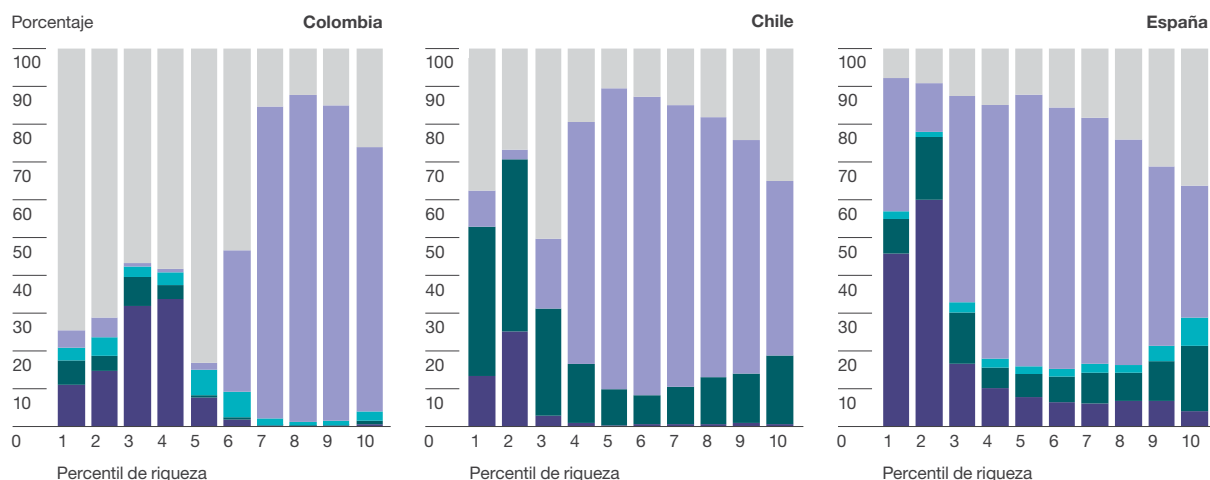
Composición de la riqueza y tenencia de activos según el nivel socioeconómico

Hecho n.º 3: La composición del portafolio de los hogares cambia con el nivel de riqueza y en él tiene una importancia notable la vivienda.

El gráfico 5.3 muestra que, en general, el grueso de la riqueza de la población más pobre está en la categoría “otros activos reales”, compuesto fundamentalmente por bienes durables, y “activos financieros líquidos”, especialmente efectivo. Para el grueso de la población —excluyendo a los más pobres—, el activo vinculado a la vivienda es notoriamente el más importante. La propiedad de la vivienda se mantiene como el componente más importante también entre el 10 % más rico, aunque su incidencia se reduce. También se observa un incremento moderado de la importancia de la riqueza financiera total (activos líquidos más otros activos financieros) en los deciles más ricos. La participación de la riqueza financiera total en algunos países presenta una suerte de forma de U, es decir, es relativamente elevada para los deciles más bajos y más altos, pero inferior en deciles intermedios. Sin embargo, entre los deciles más ricos se destaca la importancia relativa de los activos financieros no líquidos (diferentes a depósito y efectivo).⁶ El activo asociado a la tenencia de “negocios” no es solamente importante para los de mayor riqueza, sino que, en países como México y, en menor medida, Colombia, está presente entre los más pobres; esto, quizás, se deba a la importancia de los microestablecimientos.

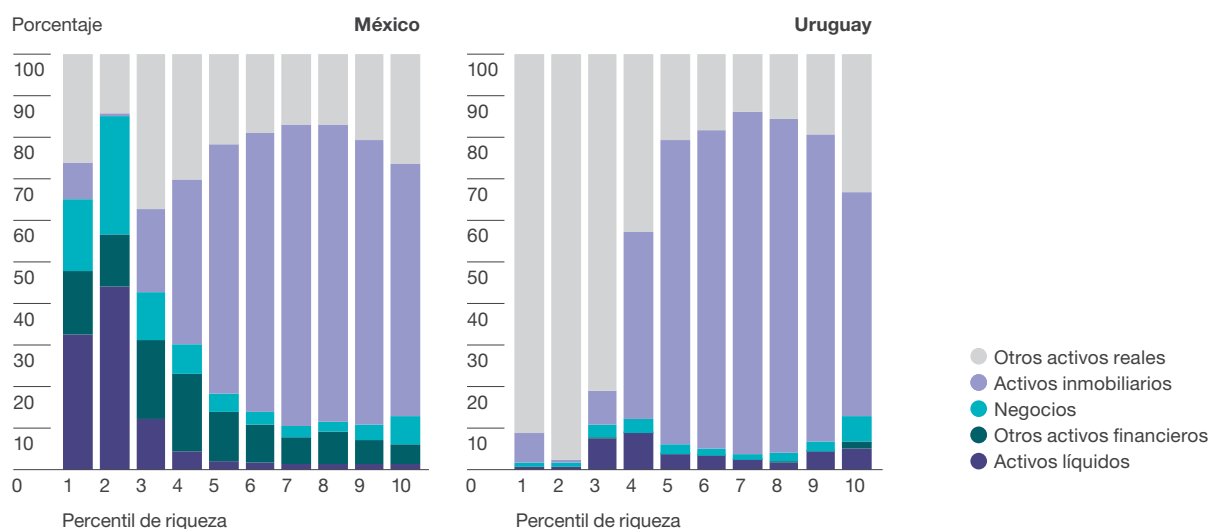
●●
Para el grueso de la población, el activo vinculado a la vivienda es notoriamente el más importante

Gráfico 5.3
 Composición de la riqueza según el nivel socioeconómico



Continúa en la página siguiente →

6. En Alvarado et al. (2018) se estudian, con base en registros administrativos, estos patrones para países desarrollados y se aprecia con más claridad esta forma de U, especialmente el crecimiento fuerte de otros activos financieros para los más ricos.



Nota: En el gráfico se observa qué porcentaje de la riqueza representa cada tipo de activo (real, inmobiliario, financiero, negocio o líquido) según el decil en la distribución de la riqueza en la que se encuentran los individuos. Los países considerados son Chile (2017), Colombia (2018), España (2017), México (2019) y Uruguay (2013/14). Para detalles sobre la composición de los diferentes activos consultar la fuente.

Fuente: Elaboración propia con base en Gandelman y Lluberas (2022).

Tenencia de la vivienda y su calidad

Hecho n.º 4: Las tasas de propiedad de la vivienda —al margen de su calidad— son altas en la región, pero en las últimas décadas ha emergido una brecha en la tenencia de vivienda propia entre ricos y pobres.

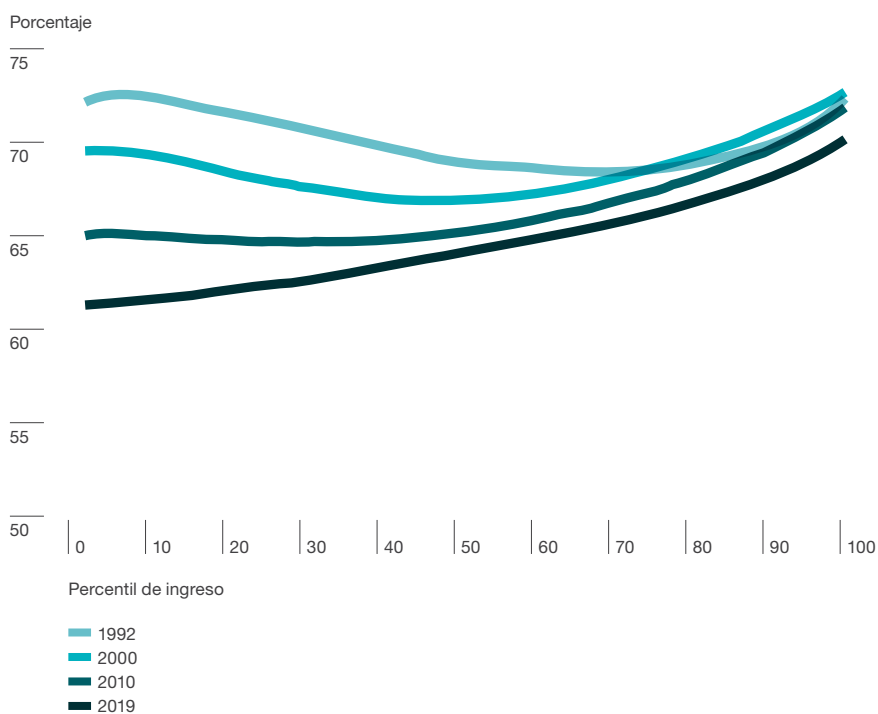
Según Gasparini, Bracco et al. (2021), en 2019, alrededor del 65 % de los hogares latinoamericanos eran propietarios de la vivienda en la que vivían, cifra comparable con la de economías desarrolladas.⁷ Sin embargo, la proporción ha ido cayendo en las últimas décadas: 69,7 % en 1992, 68,3 % en 2000 y 66,2 % en 2010. El descenso, aunque ha sido cierto para todos los niveles de ingreso, fue más intenso en los deciles de ingreso bajos. Esto se aprecia en el gráfico 5.4 por el hecho de que la línea más clara (correspondiente a los valores en 1992) está por encima de la línea más oscura (correspondiente a los valores en 2019), combinado con el hecho de que la brecha entre ambas líneas es mayor hacia la izquierda del eje horizontal, donde se representan las familias más pobres. En 1992 el porcentaje de propietarios era, en promedio, semejante en los deciles de ingreso 1 y 10 (en torno al 71,8 %). En contraste, en 2019, la brecha entre esos deciles había crecido casi 8 puntos, producto fundamentalmente de una caída fuerte en el decil de ingresos más bajos. En efecto, entre 1990 y 2019, la tenencia promedio cayó el 19 %, pero para el decil más bajo cayó el 39 %, mientras que para el más rico cayó en menos del 10 %.

●●
Entre 1990 y 2019, la tenencia promedio de la vivienda cayó el 19 %, pero para el decil más bajo cayó el 39 %, mientras que para el más rico cayó en menos del 10 %

7. Para el Reino Unido se reporta una tenencia de cerca del 68 % en 2015 (Blanden et al., 2021) y para Estados Unidos, un valor del 65,5 % en 2021 (U.S. Census Bureau, 2021).

Gráfico 5.4

Tasa de propiedad de la vivienda por percentil de ingreso



Nota: El gráfico muestra la proporción de individuos que poseen una vivienda por percentil de ingreso en los años 1992, 2000, 2010 y 2019. Se utilizaron datos de las encuestas a hogares de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. Estas encuestas se procesaron siguiendo el protocolo de la Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC, por sus siglas en inglés), un proyecto conjunto entre CEDLAS de la Universidad Nacional de La Plata y el Banco Mundial.

Fuente: Gasparini, Bracco et al. (2021).

Hecho n.º 5: La calidad de la vivienda y la formalidad de la tenencia son fenómenos con un fuerte gradiente socioeconómico.

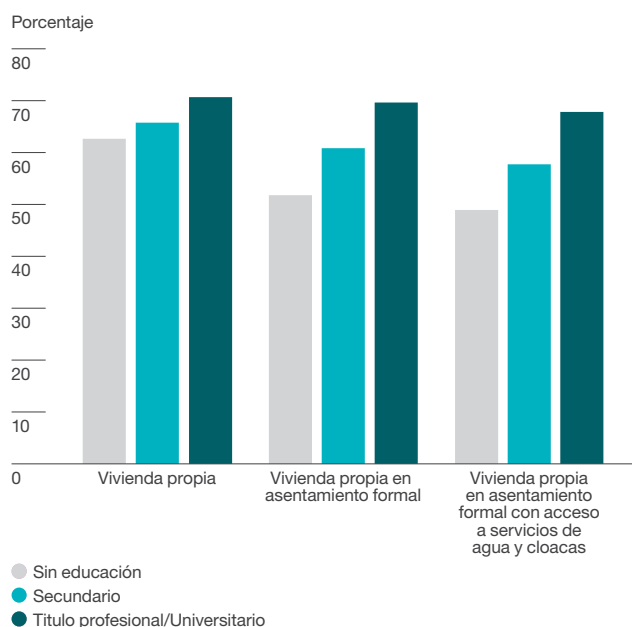
El gradiente socioeconómico de calidad de la vivienda se ve claramente en el gráfico 5.5. En él, se muestra la tenencia de vivienda según cumpla ciertos estándares, tales como que no esté en un asentamiento informal y que tenga acceso a agua y saneamiento⁸ (panel A). Además, presenta el porcentaje de personas que califica su vivienda en el 25 % más bajo de un índice autorreportado de calidad (panel B). En ambos casos, se ofrece la información según el nivel educativo individual, como medida del estatus socioeconómico.

8. En los últimos 40 años ha habido un importante incremento en el acceso de los hogares a ciertos servicios básicos, como electricidad, agua y saneamiento. Esta mejoría ha sido más significativa en los deciles más pobres (Gasparini, Bracco et al, 2021). Sin embargo, persiste una brecha, tal y como lo sugiere el gráfico para el caso particular de los propietarios.

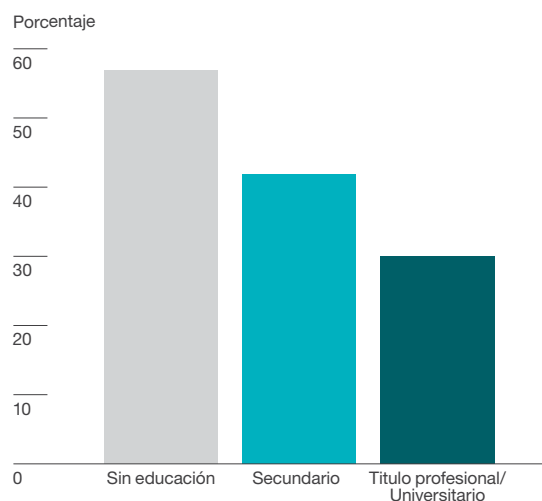
Gráfico 5.5

Calidad de la vivienda según nivel educativo

Panel A. Tenencia de vivienda según diferentes estándares de calidad



Panel B. Individuos propietarios de vivienda de baja calidad



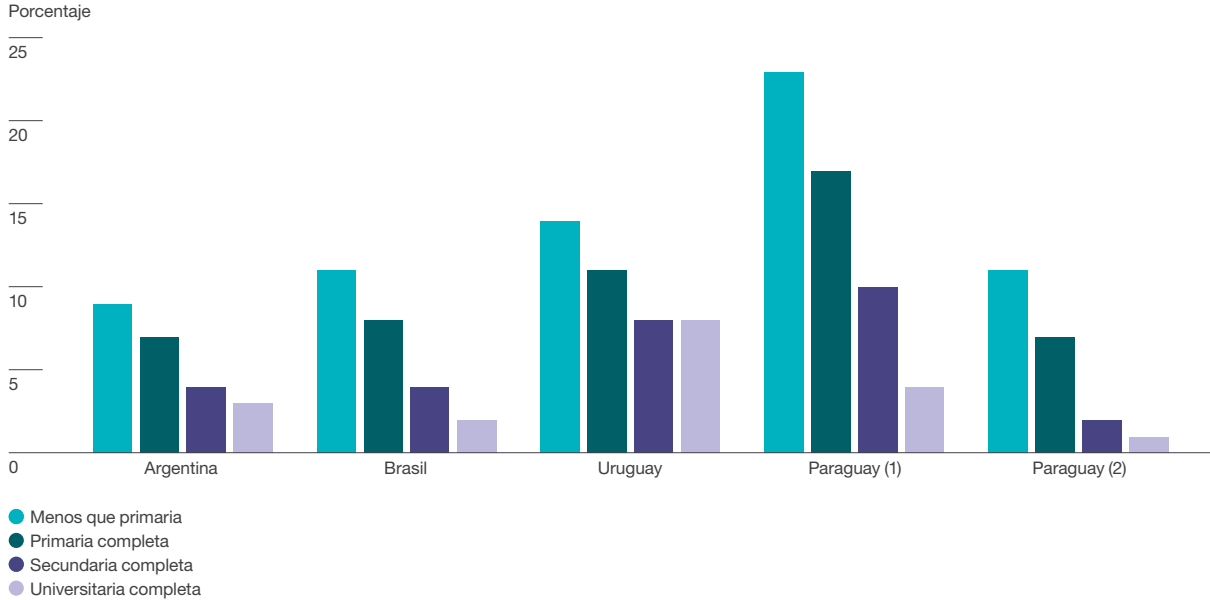
Nota: El gráfico presenta cómo varía la calidad de la casa con el nivel educativo de las personas. En el panel A se utilizaron datos de la ECAF 2016, que es representativa de Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Ciudad de México, Fortaleza, La Paz, Lima, Montevideo, Panamá, Quito y San Pablo. En primer lugar, se presenta la proporción de individuos que declaran poseer una vivienda, luego la proporción de individuos que declaran poseer una vivienda y que esta no se encuentra en un asentamiento informal y, finalmente, la proporción de individuos que cumplen con lo indicado en el punto anterior y además poseen acceso a servicio de agua y cloacas. En el panel B se utilizan datos de la ECAF 2021 para las ciudades de Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Lima, Montevideo, Panamá, Quito y San Pablo. En este panel se presenta la fracción de individuos que reportaron una calidad de vivienda que se encontraba dentro del 25 % de los valores más bajos de la ciudad en la que viven.

Fuente: Elaboración propia con datos de las ECAF (CAF, 2017, 2022).

Respecto a la informalidad de la tenencia de vivienda, diferentes fuentes apuntan a que este es un problema importante en América Latina y el Caribe y con un marcado gradiente socioeconómico. Se puede observar una primera aproximación en la ECAF 2016 (CAF, 2017), relevada en algunas de las principales ciudades de la región. En esa encuesta se preguntó a las personas ¿qué fracción de sus vecinos estima usted que posee título de propiedad de su inmueble? La respuesta va desde un 73 %, cuando el encuestado tiene menos educación que secundaria completa, hasta el 91 %, en el caso de las personas con título de educación superior (terciario o universitario). Una medida más precisa se puede obtener a partir de encuestas específicas de viviendas, como el caso de la Encuesta Nacional de Vivienda 2020 de México (INEGI, 2021). Allí se encuentra que solo el 73 % de las personas que declaran poseer vivienda tiene escrituras, pero el número varía desde el 69 % para los menos educados hasta el 83 % entre personas con educación superior. Asimismo, según datos del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos

Aires (CABA), el 81 % de la tenencia en dicha ciudad es formal⁹, pero va desde el 94 % en barrios de nivel socioeconómico alto hasta cerca del 80 % en barrios de nivel socioeconómico bajo (EAH, 2015). Por último, de acuerdo con las bases de censos de población y vivienda armonizadas de la IPUMS,¹⁰ es posible estimar para varios países de la región la fracción de hogares que se declaran propietarios de su vivienda, pero no son propietarios del terreno donde esta ha sido construida,¹¹ que es otro ángulo relevante de la informalidad de tenencia de la propiedad. El gráfico 5.6 muestra esta información para Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En todos los casos se ve un marcado gradiente según el nivel educativo del jefe del hogar.

Gráfico 5.6
 Proporción de dueños de vivienda sin propiedad del terreno donde está construida según nivel educativo



Nota: El gráfico presenta el porcentaje de hogares que son propietarios informales de su vivienda. Se considera en esta categoría a todos los hogares que eran propietarios de la vivienda, pero no del terreno. Para el caso de Paraguay, en la segunda definición no se incluyó dentro de propiedad informal a las personas cuyas viviendas se encontraban en “tierras comunales”. Este rubro explica las diferencias de Paraguay respecto a otros países de la región. Para el nivel educativo se considera el del jefe del hogar. Los datos de Argentina pertenecen al censo del año 2010, los de Brasil al año 2000, los Uruguay al año 2011 y los Paraguay al año 2002.

Fuente: Elaboración propia con base en IPUMS (2020).

9. En esta base de datos la tenencia irregular incluye a aquellos que son propietarios de la vivienda, mas no del terreno, a ocupantes por préstamos o cesión y a ocupantes de hecho.

10. Originalmente, IPUMS era el acrónimo en inglés de las series de microdatos integrados de uso público, pero en 2016, con la diversificación de sus bases de datos, pasó a ser el nombre de una entidad que forma parte del Instituto for Social Research and Data Innovation, de la Universidad de Minnesota, dedicada a democratizar el acceso a datos económicos y sociales de todo el mundo.

11. En general, estas fuentes censales no permiten obtener la fracción de hogares que declaran ser propietarios de la vivienda, pero que no poseen el título de propiedad correspondiente.

Tenencia de activos productivos

Hecho n.º 6. La tenencia de empresas y otros activos productivos (local comercial, tierra) también tiene un gradiente socioeconómico.

El cuadro 5.1 muestra información al respecto con base en la encuesta de movilidad social (EMOVI) de 2017 para México (CEEY, 2017) y las ECAF de 2012 (CAF, 2013) y 2021 (CAF, 2022) realizadas en las principales ciudades de América Latina. La información se muestra para la población en general y en función de su nivel educativo. Según la ECAF 2012, el 9 % de la población de las principales ciudades latinoamericanas poseía un negocio y para el 5 % constituía su actividad principal. Estos números no distan mucho de lo encontrado para Estados Unidos, donde el 4 % de la población económicamente activa se declara empleadora (Sanguinetti et al., 2013). En la ECAF 2021, el 4 % de la población dijo tener un negocio como actividad principal y hasta el 13 % al menos un activo real adicional diferente a la vivienda principal (incluyendo una segunda vivienda, un local comercial o tierra). Según la EMOVI 2017, el 8 % de los entrevistados tenía un negocio, mientras que el 5 % poseía un local comercial, un 7 % tierras y un 5 % otra vivienda.

●●
El 4 % de la población dijo tener un negocio como actividad principal y hasta el 13 % al menos un activo real adicional diferente a la vivienda principal

Estos patrones de tenencia varían según el nivel socioeconómico. La tenencia de negocio como actividad principal y de local comercial es creciente según el nivel educativo. El patrón es menos claro en tierras, activo en el cual se observa una relativamente alta tenencia entre los menos educados en México, muy probablemente, por la mayor incidencia de la baja educación en zonas rurales, combinada con una mayor tenencia de tierra en estas áreas. Sin duda, el valor de estos activos crece mucho más con el nivel socioeconómico. Desafortunadamente, no se puede explorar este margen a partir de los datos disponibles.

Cuadro 5.1

Proporción de personas propietarias de activos productivos según nivel educativo

	EMOVI 2017				ECAF 2012		ECAF 2021	
	Negocio (%)	Local comercial (%)	Tierras (%)	Otra vivienda (%)	Negocio (%)	Negocio como actividad principal (%)	Negocio (%)	Activos (%)
Sin educación	6	3	10	2	6	3	3	7
Secundario	10	5	6	5	8	6	4	12
Título profesional/ Universitario	13	8	8	11	16	8	6	20
Total	8	5	7	5	9	5	4	13

Nota: El cuadro presenta el porcentaje de personas que declaran poseer diferentes activos productivos (negocio, local comercial, tierras, vivienda para alquiler) en las diferentes encuestas. Los datos de la EMOVI son representativos de México para el año 2017. Los de ECAF se refieren a diferentes ciudades de América Latina. En la edición de 2012, es representativa de las ciudades de Arequipa, Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Ciudad de Panamá, Córdoba, Guayaquil, La Paz, Lima, Maracaibo, Medellín, Montevideo, Quito, Río de Janeiro, Salto, San Pablo y Santa Cruz. La de 2021 comprende a las ciudades de Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Lima, Montevideo, Panamá, Quito y San Pablo. La tenencia de local comercial, tierras, vivienda adicional y negocio en la EMOVI 2017 se determina con preguntas directas a los individuos respecto a si poseen o no ese activo. La tenencia de negocio en la ECAF 2012 se determina por las respuestas a la pregunta de cuál es la situación laboral actual del encuestado (respuesta correspondiente a "soy dueño o socio de un negocio propio"), mientras que se considera que el negocio es la actividad principal si las personas además declaran que no ejercen otra actividad en paralelo. Por último, en la ECAF 2021, la posesión de otros activos se determina mediante una pregunta respecto a si posee un local comercial, tierras u otra vivienda; y la tenencia de negocio con la respuesta a la pregunta relativa a su actividad principal (respuesta correspondiente a "patrón o dueño de un negocio (con al menos 1 empleado)").

Fuente: Elaboración propia con base en la EMOVI 2017 (CEEY, 2017) y las ECAF (CAF, 2013, 2022).

Activos financieros

Hecho n.º 7. Existe un gradiente socioeconómico en el uso de instrumentos financieros y en los niveles y tasas de ahorros. Más aún, se observa un uso de instrumentos financieros relativamente bajo en comparación con las economías desarrolladas.

El gráfico 5.7 muestra información construida a partir del procesamiento de las encuestas de medición de capacidades financieras de CAF,¹² disponible para siete países de la región: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú. Ese gráfico muestra solo los valores promedio para la región, pero el Apéndice presenta más detalles sobre la tenencia de activos por país y nivel educativo (cuadro A 5.3), así como una breve descripción de estas encuestas y los instrumentos que componen cada categoría de activos (cuadro A 5.1).

El panel A del gráfico 5.7 muestra el porcentaje de activos que las personas conocen de una lista contenida en la encuesta. Esto es una primera aproximación al conocimiento financiero de los encuestados, un tema tratado con detalle más adelante, pero que es conveniente adelantar ya que tiene naturalmente un fuerte vínculo con el uso de los activos. Se observa que la cantidad de instrumentos que la población conoce es considerablemente mayor entre los más educados.

Ya entrando en el uso de instrumentos, el panel B presenta información (indirecta) sobre niveles de ahorro. Esta medida refleja una importante vulnerabilidad a choques, especialmente de los hogares pobres. Entre aquellos con educación primaria, la proporción de personas que declara que, en caso de perder su ingreso principal, cuenta con ahorros para tres meses es apenas del 15 %, un poco menos de la mitad que para aquellos con educación superior.

El panel C presenta información sobre tenencia de activos (cuenta bancaria, instrumentos de ahorro sofisticados y fondo de pensiones), seguros y pasivos (créditos personales y crédito hipotecario). Allí se observa que las cuentas bancarias son el activo financiero más común, pero aun así está lejos de la universalidad, especialmente entre los menos educados. En el otro extremo están los activos más sofisticados (tales como acciones, bonos y fondos mutuos), con muy baja tenencia en general. En el medio, están los fondos de pensiones privados en aquellos países donde existen. Tener algún tipo de seguro tiene también una popularidad media, lo que muy probablemente está vinculado a la cobertura de seguros de salud de la seguridad social contributiva.



Entre aquellos con educación primaria, la proporción de personas que declara que, en caso de perder su ingreso principal, cuenta con ahorros para tres meses es apenas del 15 %

12. El Banco Mundial es una fuente alternativa para algunas de estas métricas, tales como la proporción de hogares con cuenta bancaria o con un crédito hipotecario. No obstante, esta fuente no tiene medidas importantes para este capítulo, como son las de conocimiento financiero, tenencia de seguros (la cual está solo en la versión de 2011 del Banco Mundial y no en su versión más reciente, de 2017), fondos privados de pensiones o el nivel de ahorro, aproximado aquí por la posibilidad de la familia de vivir de sus ahorros por un período determinado de tiempo. Los Cuadros A.5.2 y A.5.4 del apéndice proveen información sobre tenencia de algunos instrumentos financieros a partir de las cifras del Banco Mundial. Por supuesto, las regularidades señaladas en el hecho n.º 7 también se verifican en esta fuente.

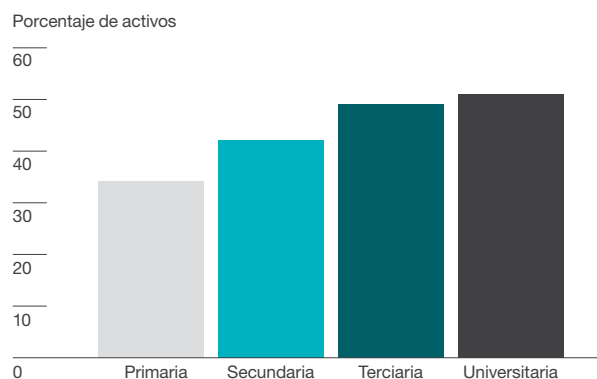
En el espectro de los pasivos, los más comunes son los créditos personales. Destaca lo relativamente bajo del crédito hipotecario. Más adelante se destaca la importancia de desarrollar este segmento como un factor clave para la construcción de activos por parte de la familia.

Finalmente, el panel D compara la región con valores en la OCDE. En este caso, se reagrupan los activos y pasivos para favorecer la comparabilidad. Se evidencia, en todos los casos, un rezago de la región.

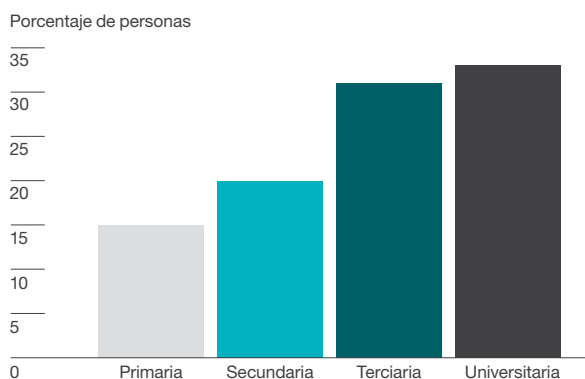
Gráfico 5.7

Conocimiento y tenencia de instrumentos financieros y ahorro por nivel educativo o regiones

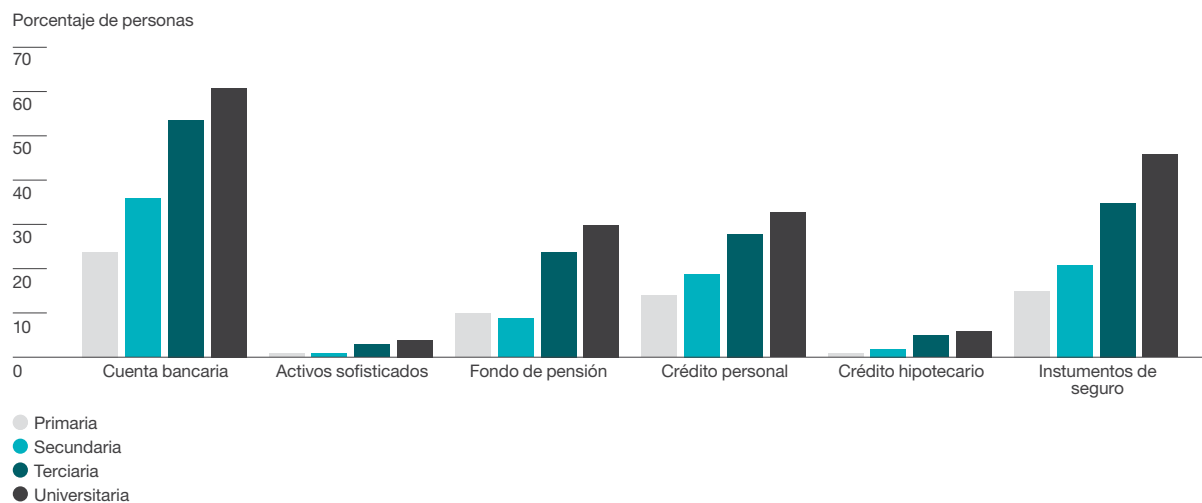
Panel A. Porcentaje de instrumentos financieros que conoce



Panel B. Porcentaje de personas que puede vivir al menos 3 meses de sus ahorros

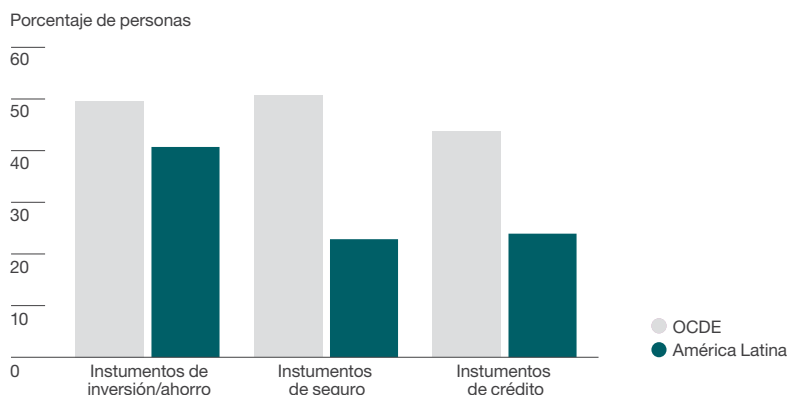


Panel C. Porcentaje de personas que posee activos financieros, por tipo de activo



Continúa en la página siguiente →

Panel D. Porcentaje de personas que posee activos financieros, por tipo y región



Nota: En el gráfico se analiza la diferencia en conocimiento y tenencia de activos y en la capacidad de ahorro de los hogares según el nivel educativo. En el panel A se observa el porcentaje de los activos enumerados en la encuesta que conoce en promedio cada individuo; en el panel B, la proporción de individuos que reportó que puede vivir al menos tres meses con sus ahorros; y en el panel C, la fracción que tiene los distintos activos (para más detalle respecto de los activos que se consideran y las características de la encuesta, ver el Apéndice). Por último, en el panel D se presenta la proporción de individuos que tienen instrumentos de las tres categorías. Los datos corresponden a Argentina (2017), Bolivia (2013), Chile (2016), Colombia (2019), Ecuador (2013), Paraguay (2017) y Perú (2019). También se incluyó el resultado promedio de la OCDE para el año 2019.

Fuente: Elaboración propia con la encuesta de capacidades financieras de CAF (CAF, 2019a) y datos de OCDE (2020).

La evidencia también parece apuntar a que los más ricos no solamente tienen más ahorro, sino que ahorran una mayor fracción de su ingreso. Por ejemplo, Gandelman (2017) encuentra que la tasa de ahorro crece con el nivel de ingreso del hogar en 9 de 12 países estudiados (Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Panamá, Paraguay y Perú).¹³

Persistencia intergeneracional en la tenencia de activos reales

Existe una creciente evidencia sobre la persistencia intergeneracional en los niveles de riqueza en los países desarrollados (ver el capítulo 2). Esta evidencia confirma que la riqueza de los hijos está muy correlacionada con la riqueza de los padres y de otros familiares, especialmente los abuelos. ¿Qué se puede decir al respecto sobre la región?

13. Los otros tres países son Uruguay, donde no se encontraron diferencias en las tasas de ahorro entre grupos socioeconómicos, y Argentina y Colombia, donde los resultados no son robustos.

Hecho n.º 8. La tenencia de activos reales (vivienda, negocios, local comercial y tierra) muestra una importante persistencia intergeneracional. La persistencia en tenencia de negocios y otros activos reales luce mayor que la persistencia en tenencia de vivienda, al menos en términos relativos.

Un trabajo desarrollado en el contexto de este reporte (Álvarez-Parra y Carbonari, 2022), que analiza encuestas disponibles en la región con información sobre la tenencia de activos reales tanto para los hijos (cuando son adultos) como para sus padres, encuentra que los coeficientes de persistencia intergeneracional en posesión de una vivienda principal están alrededor de 0,12. Eso implica que la probabilidad de que una persona posea una casa es 12 puntos porcentuales mayor si sus padres poseían una vivienda¹⁴ (ver el cuadro 5.2).

●●
La probabilidad de que una persona posea una casa es 12 puntos porcentuales mayor si sus padres poseían una vivienda

Los resultados señalan una persistencia inclusive mayor cuando se analiza la tenencia de otros activos reales. Por ejemplo, el coeficiente de persistencia estimado para la propiedad de un negocio es 0,115, cercano al valor del coeficiente de vivienda, pero su magnitud es relativamente más importante dada la menor proporción de familias que son propietarias de negocios, en comparación con las que tienen propiedad de una vivienda (ver el cuadro 5.2). Por su parte, el coeficiente de persistencia vinculada a otros activos reales es de 0,19, superior al coeficiente de vivienda en términos absolutos, pero aún más significativo en términos relativos.

Cuadro 5.2
 Persistencia intergeneracional en la tenencia de activos

Propiedad de	Coeficiente de persistencia		Proporción de hijos propietarios si		Observaciones
	Controles básicos	Controles básicos, educativos y laborales	Padres no eran propietarios	Padres eran propietarios	
Vivienda	0,120***	0,117***	51	66	4.598
Negocio	0,115***	0,103***	3	16	4.675
Otros activos	0,190***	0,170***	10	30	4.651

Nota: En el cuadro se presenta el coeficiente de persistencia de la tenencia de una vivienda, negocios y otros activos (vivienda adicional, local comercial o tierra). El coeficiente se estima mediante la regresión de la tenencia del hijo sobre la del padre. Para detalles sobre el cálculo e interpretación, ver el capítulo 2. Además, se muestra la media de tenencia de dicho activo según si los padres tenían o no dicho activo cuando el hijo tenía 14 años. “Propiedad de vivienda” indica si el individuo respondió sí o no cuando se le preguntó si posee una vivienda; “propiedad de negocio” es una variable que indica si en la pregunta de actividad laboral respondió que era patrón o empleador; “propiedad de otros activos” es la respuesta a la pregunta sobre si poseen una vivienda adicional, un local comercial o tierras. Los controles básicos son género, grupo de edad (menor de 40, entre 40 y 50 y mayor de 50), país y estado civil. Los controles de educación son el máximo nivel educativo alcanzado por el padre y el hijo y si este aporta a la seguridad social (posee empleo formal). Además, se consideraron solamente individuos de más de 30 años. Para realizar las estimaciones se utilizaron datos de la encuesta ECAF 2021, donde se consideran Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Lima, Montevideo, Panamá, Quito y San Pablo (para detalles sobre la encuesta, ver el capítulo 2).

Fuente: Elaboración propia con base en Álvarez-Parra y Carbonari (2022).

14. Este dato surge del análisis de la ECAF 2021. Álvarez Parra y Carbonari (2022) muestran que los resultados son similares utilizando otras encuestas, como la ECAF 2012 y diferentes rondas de la EMOVI en México. Para una descripción detallada de la medida de persistencia intergeneracional, ver el capítulo 2.

Un resultado destacable del cuadro 5.2 es que los coeficientes de persistencia intergeneracional en propiedad de la vivienda cambian poco al incluir controles de educación y de resultados laborales. Hacer la comparación en estos términos es relevante pues padres más educados invierten más en la educación de sus hijos y pueden tener conexiones que les faciliten la obtención de un buen trabajo. En consecuencia, se espera que padres más ricos tengan hijos con mayor educación y mejores trabajos. Personas más educadas y con mejores empleos, a su vez, pueden acumular más activos. Así, la omisión de controles de educación y laborales puede “inflar” el coeficiente de persistencia estimado. Como es de esperar, la inclusión de estos controles reduce el valor del coeficiente, pero de manera modesta. Esto sugiere que la tenencia de activos de los padres influye fuertemente en la propiedad de los hijos, más allá del efecto que tiene la educación y el empleo de estos últimos.

¿Por qué la riqueza persiste entre generaciones?

Diversos mecanismos explican por qué la riqueza de los padres (y de abuelos y otros familiares) influye en la riqueza de los hijos. Uno se asocia con la acumulación del capital humano. Los hijos de las familias más ricas se benefician de una mayor inversión en capital humano, lo que les permite tener mayores ingresos y, por ende, mayor capacidad de acumular activos (este canal es explorado en el capítulo 3).

Por otra parte, más allá del nivel de capital humano, familias más ricas pueden tener mayor capital social, vivir en mejores ubicaciones dentro de las ciudades y, por ello, tener acceso a mejores empleos y salarios. Esta persistencia intergeneracional en los ingresos se traduce en una persistencia intergeneracional en los ahorros, y, por ende, en una persistencia intergeneracional en los niveles de riqueza (los canales vinculados al mercado laboral son explorados en el capítulo 4).

Sin embargo, la persistencia entre generaciones de la riqueza no es explicada solo por mecanismos asociados a la educación o al mercado de trabajo. El objetivo de este apartado es explorar estos mecanismos adicionales, y el más obvio de ellos tiene que ver con las herencias.

Las herencias

Las herencias son un fenómeno usual, sin observarse grandes diferencias, en promedio, según niveles socioeconómicos ni por género (gráfico 5.8). Según la ECAF 2021, el 35 % de los propietarios de vivienda manifiestan que esta proviene de una herencia. También ocurre con los negocios, puesto que un 21 % de las personas que poseen un negocio (empleadores) declaran que este fue heredado.

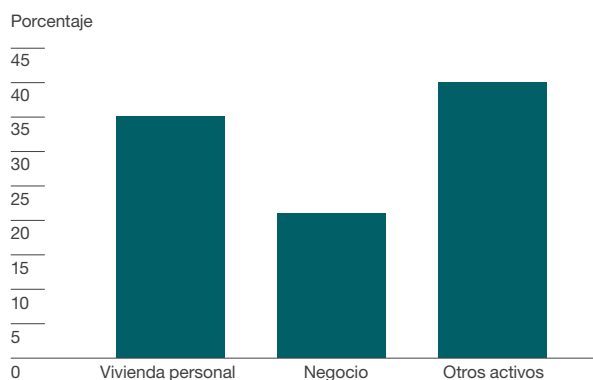
Los motivos para dejar una herencia son diversos y pueden variar según el país. Por ejemplo, un estudio encuentra que en China y Japón predominan las razones egoístas (recibir cuidados y atenciones de los descendientes), mientras que en Estados

●●
Las herencias son un fenómeno usual. Según la ECAF 2021, el 35% de los propietarios de vivienda manifiestan que esta proviene de una herencia

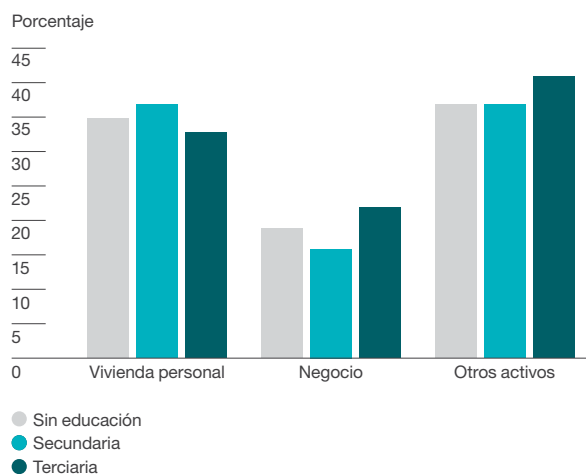
Unidos e India dominan las altruistas (valoración del bienestar de los descendientes) (Horioka, 2014). Estas diferencias culturales detrás de la motivación tienen implicaciones por la forma en que cambios estructurales, por ejemplo, en la calidad de los esquemas de protección social al adulto mayor, pueden afectar los flujos de la herencia. Los incentivos para dejar herencias también pueden verse afectados por las percepciones de movilidad social, como se describe en el capítulo 1.

Gráfico 5.8
Porcentaje de propietarios que heredaron sus activos

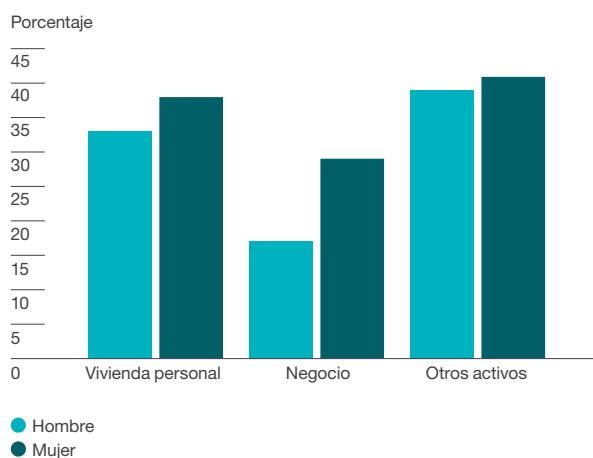
Panel A. Según tipo de activo



Panel B. Según tipo de activo y nivel educativo del padre



Panel C. Según tipo de activo y género



Nota: En el gráfico se muestra la proporción de individuos que heredaron los diferentes activos en su posesión (casa particular, negocio, local comercial, tierra y casa adicional). En el panel A se presenta el resultado para la población en general; en el panel B, según el nivel educativo, y en el panel C, desagregando por género. Se utilizaron datos de la ECAF 2021 que es representativa de Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Lima, Montevideo, Panamá, Quito y San Pablo. En esta encuesta la variable “activos” hace referencia a la tenencia de local comercial, tierra o casa adicional.

Fuente: Elaboración propia con base en la ECAF (CAF, 2022).

Diversos estudios han explorado cómo la herencia impacta en la concentración y persistencia intergeneracional de la riqueza, especialmente en países desarrollados. En teoría, las herencias y las transferencias en vida pueden estar más o menos concentradas que la riqueza (antes de recibir estas herencias o transferencias). De ello dependerá su efecto sobre la concentración final de la riqueza. La evidencia de los países desarrollados apunta más hacia el caso de que la herencia está muy concentrada en los ricos, pero menos que la riqueza (ver el Recuadro 5.1).

Para América Latina, la evidencia sobre el rol de las herencias en la distribución de la riqueza es bastante escasa. Una excepción es el trabajo de Agustoni y Lasarga (2019) con base en la Encuesta Financiera de los Hogares de Uruguay. Los autores muestran que la riqueza heredada presenta mayores niveles de concentración: el decil más rico se apropia de un 72,27 % de la herencia y del 59,19 % de la riqueza. A su vez, el 1 % y el 5 % más rico detentan, respectivamente, el 41,50 % y el 62,99 % de la riqueza heredada, mientras que poseen el 22,42 % y el 42,24 de la riqueza total. Sin embargo, los autores encuentran evidencia de que la riqueza heredada solo presenta una mayor concentración en la cola alta de la distribución, ya que en los primeros cinco deciles no parecen existir diferencias significativas entre ambas mediciones.

Por su parte, Gandelman y Lluberas (2022) exploran cómo la condición de heredero de una vivienda se asocia con la proporción que representa la riqueza neta (valor de los activos menos el valor de las deudas) del ingreso individual en Chile, España, México y Uruguay. El patrón general es que la riqueza neta representa una mayor proporción de los ingresos para los herederos que para los no herederos, y esta diferencia es considerable. En efecto, la riqueza neta de los no herederos de vivienda es 3,4 veces el ingreso en Chile, 4,8 veces en México y 4 veces en Uruguay. En contraste, entre los herederos, la riqueza neta como proporción del ingreso es 7,2, 7,5 y 6,9 veces, respectivamente (gráfico 5.9).¹⁵

En América Latina, el rol de la herencia en la persistencia intergeneracional en la tenencia de activos es estudiada por Álvarez-Parra y Carbonari (2022). De manera similar al trabajo de Adermon et al. (2018), pero utilizando la ECAF 2021, los autores evalúan cómo el coeficiente de persistencia intergeneracional en las regresiones de tenencia de activos (y no la riqueza neta) varía al incluir la condición de heredero (y no el valor de la herencia).

Los resultados se muestran en el cuadro 5.3. La primera columna presenta el coeficiente de persistencia en la tenencia de activos estándar (sin incluir la condición de heredero), mientras que la segunda columna muestra el valor del coeficiente en una regresión que incluye una variable binaria que recoge la condición de haber heredado el activo en cuestión. En todos los casos, el coeficiente se reduce considerablemente. La caída más moderada es para la vivienda principal y, aun así, el coeficiente se reduce un 32,5 %. En otras palabras, la herencia juega un rol muy importante en la persistencia intergeneracional en la tenencia de activos también en América Latina.

●●
La herencia juega un rol muy importante en la persistencia intergeneracional en la tenencia de activos también en América Latina

15. Los niveles de endeudamiento también son menores en los herederos. Pero la diferencia es significativamente menor que la que presentan en riqueza neta. En otras palabras, la diferencia en la riqueza neta entre herederos y no herederos se debe de manera muy importante al cambio en el valor de los activos y en menor medida al de los pasivos.

Recuadro 5.1

Herencias, desigualdad y persistencia en la distribución de la riqueza: evidencia internacional

Los trabajos pioneros en la literatura sobre el tema encuentran que, para el caso de Dinamarca (Boserup et al., 2016) y Suecia (Elinder et al., 2018), la herencia mejora la distribución relativa de la riqueza. Ello se debe a que, si bien los ricos reciben más herencias, para ellos el monto de lo heredado es menos importante en relación con su riqueza antes de heredar que para los pobres. En otras palabras, aunque las herencias suelen estar distribuidas desigualmente, están mejor distribuidas que la riqueza que resulta al descontar aquello vinculado con las herencias. Por ejemplo, las estimaciones para el caso de Dinamarca sugieren que, al incorporar la herencia, la riqueza total del 1 % más rico se reduce en 6 puntos porcentuales respecto al nivel sin herencia, que es del 31 %.^a Por su parte, Elinder et al. (2018) encuentran que el efecto mecánico inmediato de la herencia reduce el Gini en un 6 %, pero, al incorporar efectos de comportamiento de corto plazo (dos años después), las herencias reducen en un 4 % el Gini.

Un reciente trabajo reta esta afirmación con una perspectiva de mediano plazo (Nekoei y Seim, 2022). El trabajo, también enfocado en Suecia, encuentra que, al cabo de 10 años, el heredero típico consume su herencia, mientras que los herederos ricos la mantienen intacta. En consecuencia, si bien en el momento de recibir la herencia se reduce la desigualdad relativa, una década después, el efecto se revierte debido a las diferenciales tasas de desacumulación de activos entre ricos y pobres. Los autores encuentran que esas diferencias no se asocian con diferencias en los patrones de consumo ni de participación laboral, sino con diferencias en las tasas de retorno de la riqueza.

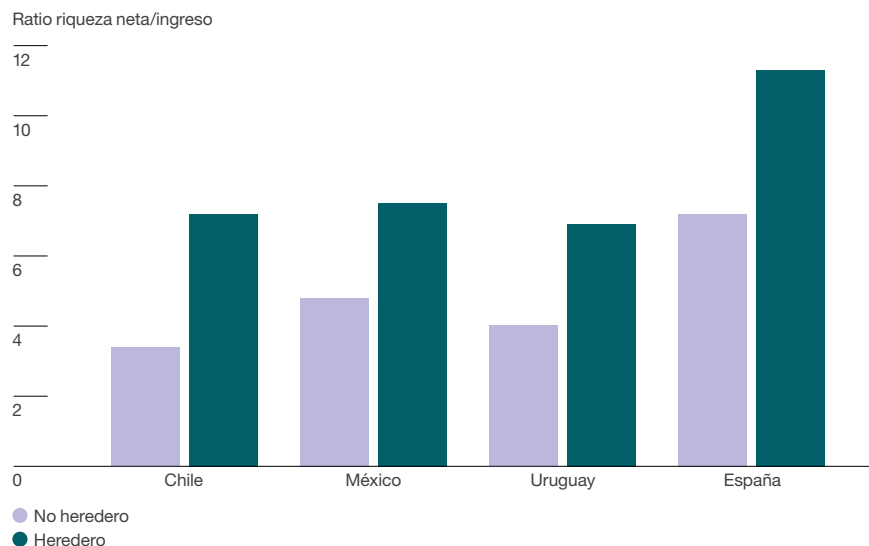
En cualquier caso, que las herencias estén menos concentradas que la riqueza no implica que estén distribuidas equitativamente. Al contrario, como ya afirmamos, es un hecho que los ricos suelen recibir más herencia que los pobres. Por ello, Feiveson y Sabelhaus (2018) señalan que, para el caso de Estados Unidos, si las herencias fueran distribuidas equitativamente entre la población, el 10 % más rico tendría solo el 57 % de la riqueza y no el 73 % que posee en realidad. Es decir, lo desigual de la distribución de las herencias incrementa la concentración respecto a una distribución equitativa de la herencia. En estas mismas líneas, Palomino et al. (2021) exploran el rol de las herencias y las transferencias en vida junto con el rol de las características de los padres (educación y ocupación). Mediante un ejercicio de descomposición, encuentran que la contribución de las herencias a la desigualdad en relación con un mundo contrafactual, donde el monto de la herencia es independiente de la riqueza, es del 26,6 % en Estados Unidos, el 26,3 % en España, el 30,5 % en Francia y el 21,8 % en Reino Unido. Por su parte, los efectos de las características de los padres fueron considerablemente menores, 11,7 %, 7,2 %, 4,1 % y 5,7 %, respectivamente.

Muy pocos estudios se han enfocado en cómo las herencias afectan los coeficientes de persistencia intergeneracional de la riqueza. Probablemente el trabajo más emblemático es el llevado a cabo para Suecia por Adermon et al. (2018), en el que los autores emplean dos enfoques metodológicos. En el primero incluyen la herencia como variable explicativa en una regresión estándar de persistencia intergeneracional en los percentiles de la distribución de la riqueza. Al hacer esto, encuentran que el coeficiente de persistencia intergeneracional se reduce aproximadamente un 50 %, llegando a ser 0,15. En un enfoque alternativo, primero descuentan los niveles de herencia recibida (y su capitalización) a los niveles de riqueza y, luego, calculan el coeficiente de persistencia en esta riqueza ajustada. En esta nueva estimación, el coeficiente de persistencia intergeneracional deja de ser estadísticamente distinguible de cero. Los autores concluyen que la transmisión de riqueza mediante herencias explica la mayor parte de la correlación de riqueza intergeneracional entre padres e hijos en Suecia.

a. En este mismo estudio se encuentra que las herencias incrementan la desigualdad absoluta. En efecto, la variación de la distribución de la riqueza crece el 33 % con las herencias.

Gráfico 5.9

Riqueza neta como proporción del ingreso según condición de heredero



Nota: El gráfico muestra la cantidad de años de ingreso anual que representa la riqueza neta del individuo dependiendo de si su vivienda es heredada o no. La riqueza neta se define como activos reales más activos financieros, menos deudas. Los datos corresponden a Chile (2017), España (2017), México (2019) y Uruguay (2013/14).

Fuente: Gandelman y Lluberas (2022).

Cuadro 5.3

Herencia y coeficiente de persistencia intergeneracional

Propiedad de	Coeficiente de persistencia		Variación (%)
	Controles básicos	Controles básicos y condición de heredero	
Vivienda	0,117***	0,079***	-32,5
Negocio	0,103***	0,046	-55,3
Otros activos	0,170***	0,074***	-56,5

Nota: En el cuadro se presenta el coeficiente de persistencia de la tenencia de una vivienda, negocios y otros activos (vivienda adicional, local comercial o tierra). El coeficiente se estima mediante la regresión de la tenencia del hijo sobre la del padre. Para detalles sobre el cálculo e interpretación, ver el capítulo 2. La diferencia entre la columna 1 y 2 consiste en controlar en esta última por el hecho de haber heredado alguna propiedad. En la tercera columna se presenta la variación del coeficiente luego de añadir este control. “Propiedad de vivienda” indica si el individuo respondió sí o no cuando se le preguntó si posee una vivienda; “propiedad de negocio” es una variable que indica si en la pregunta de actividad laboral respondió que era patrón o empleador; “propiedad de otros activos” es la respuesta a la pregunta sobre si poseen una vivienda adicional, un local comercial o tierra. Las variables de herencia surgen de preguntas directas respecto a si la propiedad de los activos fue heredada. Los controles básicos son género, grupo de edad (menor de 40, entre 40 y 50 y mayor de 50), país, estado civil, máximo nivel educativo alcanzado por el padre y el hijo y si el hijo aporta a la seguridad social (posee empleo formal). Para realizar las estimaciones se consideraron solamente individuos de más de 30 años y se utilizaron datos de la encuesta ECAF 2021 para Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Lima, Montevideo, Panamá, Quito y San Pablo (para detalles sobre la encuesta, ver el capítulo 2).

Fuente: Álvarez-Parra y Carbonari (2022).

Factores asociados a la conformación de las familias

Algunos factores de la economía familiar pueden amplificar el rol de la herencia y, por esa vía, ser claves para la persistencia intergeneracional de la riqueza. Entre esos factores están la fertilidad, las uniones y separaciones conyugales y, dentro del ámbito del matrimonio, la unión entre personas con una riqueza similar.

Fecundidad

La relación entre el nivel de ingreso y la tasa de fecundidad es un hecho conocido. Por ejemplo, Jones et al. (2008) calculan para Estados Unidos cómo es el cambio de la fertilidad frente al cambio en el ingreso de los hogares, encontrando una caída de 0,38 % en la fertilidad frente a un cambio del 1 % en el nivel de ingresos. Esto también se verifica para los países de América Latina. El número de hijos menores de 16 años por hogar es alrededor de dos para familias en el quintil de población más pobre y alrededor de 1,5 para el quintil más rico.¹⁶

Esto tiene diversas implicaciones para la movilidad social entre generaciones. La primera se asocia a la educación: una menor cantidad de hijos favorece una mayor inversión en capital humano por hijo, lo que se conoce en inglés como *quality-quantity trade-off*, (ver el capítulo 3). Un segundo mecanismo tiene que ver con los efectos de la fertilidad en la trayectoria de ingreso y consumo. La fertilidad se asocia con menos participación de la mujer en el mercado laboral, lo que repercute en el ingreso familiar.¹⁷ Igualmente, el incremento en el tamaño de la familia tiene incidencia en los niveles de consumo por un efecto mecánico: un hijo adicional aumenta el gasto total de la familia.

La disminución del ingreso y el incremento del consumo, producto de un mayor número de hijos, reducen el ahorro y, como consecuencia, los montos potenciales de herencia. Más aún, con la mayor cantidad de herederos, la herencia media se diluye. En otras palabras, la fertilidad afecta el monto de las herencias recibidas, con sus implicaciones para la desigualdad y la persistencia de la riqueza. Esta asociación es el centro de atención del trabajo de Cooke et al. (2022), quienes encuentran que estas diferencias de fertilidad entre ricos y pobres amplifican el efecto de las herencias en la desigualdad. Específicamente, en sus simulaciones para Estados Unidos, encuentran que las diferencias de fertilidad entre ricos y pobres incrementan el coeficiente de Gini de la riqueza en alrededor del 10 % (de 0,73 a 0,8).



La fertilidad afecta el monto de las herencias recibidas, con sus implicaciones para la desigualdad y la persistencia de la riqueza

16. Ver Badaracco et al. (2017). Los países considerados incluyen Argentina, Brasil, Chile, El Salvador, México, Perú y Uruguay. Según los datos de población de Naciones Unidas, la brecha es considerablemente más alta al considerar solo Colombia, Bolivia, Perú y El Salvador. En esta muestra de países, las mujeres del quintil más alto tenían 1,7 niños y las del quintil más bajo, 4,4.

17. Evidencia de este canal en América Latina es presentada en Badaracco et al. (2017). Para China, se encuentra evidencia entre la fecundidad y la persistencia intergeneracional de ingresos y la desigualdad a partir de la relajación de la ley de un solo hijo en las zonas rurales, que implicó una diferencia de fertilidad entre lo rural y lo urbano. Ello explica, según Yu et al. (2020), una caída en la movilidad de al menos el 30 %.

Uniones y separaciones conyugales

Diferentes estudios encuentran que el matrimonio se asocia con incrementos de la riqueza y el divorcio, con reducciones (Goda y Streeter, 2021; Kapelle, 2022; Wilmoth y Koso, 2002). Otros encuentran una asociación positiva entre la posesión de activos, el casamiento y la estabilidad del vínculo matrimonial (Eads y Tach, 2016; Lafortune y Low, 2017; Schmidt et al., 2011). Este gradiente socioeconómico en las tasas de uniones y separaciones, sumado a los costos del divorcio y los beneficios del matrimonio, hacen que las uniones y separaciones conyugales sean un canal que puede afectar la persistencia intergeneracional de la riqueza.

El matrimonio supone un menor gasto por persona (economías de escala) que favorece el ahorro (Waite, 1995). Asimismo, implica un mayor capital conjunto, lo que permite acceder a algunas inversiones que poseen altos costos fijos de participación incrementando las posibilidades de inversión. Por otro lado, el matrimonio supone diversificar el flujo del ingreso del hogar, generando un coaseguro que tiene implicaciones para el nivel de riesgos asumidos por el matrimonio (Christiansen et al., 2015).

El divorcio, en contraste, no solo no permite aprovechar estas economías de escala y oportunidades de diversificación, sino que tiene costos. En primer lugar, un gasto directo son los costos administrativos del divorcio (por ejemplo, en honorarios del abogado), que comúnmente aumentan con la complejidad del caso y el valor en disputa. Además, el divorcio implica la división de los bienes conyugales. Mientras que algunos activos pueden dividirse fácilmente, otros pueden ser indivisibles y necesitar la liquidación. Esto es particularmente probable en el caso de la vivienda familiar, que comúnmente es de propiedad conjunta y constituye la mayor parte de la cartera de patrimonio. Los más pobres, al no tener suficiente capital para comprar la mitad de la vivienda perteneciente al cónyuge, muchas veces deben recurrir a la venta de la propiedad, lo cual puede ocurrir en condiciones desventajosas en términos de precio. Al respecto, Lersch y Vidal (2014) encuentran que los divorcios se encuentran asociados a una disminución en la propiedad de las viviendas en Alemania e Inglaterra.

La estabilidad matrimonial también tiene incidencia en las decisiones dentro del hogar, incluyendo la participación laboral, la inversión en el capital humano de los hijos y la acumulación de activos. Por ejemplo, Stevenson (2007) encuentra que las parejas de recién casados en los estados donde se permite el divorcio unilateral tienen, en comparación con las de estados que no ofrecen esa posibilidad, aproximadamente un 8 % más de probabilidades de estar ambos empleados en la fuerza laboral a tiempo completo, un 10 % menos de probabilidades de apoyar económicamente a la pareja mientras estudia y un 6 % menos de probabilidades de tener un hijo. Fischer y Khorunzhina (2019) también estudian cómo cambia el comportamiento de los matrimonios frente a las variaciones en la probabilidad de divorcio. Para ello construyen un modelo de ciclo de vida que les permite ver las decisiones de compra de vivienda bajo riesgo de divorcio. El modelo predice que un aumento en las tasas de divorcio conduce a una reducción de las tasas de propiedad de la vivienda y esta predicción resulta consistente con los datos. Por otro lado, considerando las decisiones de ahorro, Zagorsky (2005) encuentra que los divorciados o sin pareja tienen tasas de ahorro anual más bajas que los casados (14 %

●●
Las uniones y separaciones conyugales son un canal que puede afectar la persistencia intergeneracional de la riqueza

y 16 %, respectivamente) y que la disminución de los ahorros comienza aun antes del divorcio.

Como es esperable frente a esta evidencia, los estudios muestran que los hijos de padres divorciados tienen una menor riqueza (Lersch y Baxter, 2020), reciben menos transferencias por parte de los padres (Furstenberg et al., 1995) y menos ayuda para comprar una casa (Mulder y Smits, 2013). Finalmente, Hubers et al. (2018) encuentran que la persistencia intergeneracional de tenencia de una vivienda es más fuerte en hijos de padres divorciados.

Matrimonios entre personas igualmente ricas

De particular interés en el contexto de las uniones conyugales, es la tendencia a que los individuos se casen con personas con una riqueza similar. Por ejemplo, Charles et al. (2013) encuentran que la correlación de la riqueza entre esposos (antes del matrimonio) era alrededor de 0,4, luego de controlar por edad y raza. También existe evidencia de este fenómeno en las uniones conyugales dentro de las zonas rurales en Etiopía (Fafchamps y Quisumbing, 2005).

Hay un efecto mecánico de este fenómeno en la concentración de la riqueza. Por ejemplo, Lersch y Schunk (2017) encuentran que, si las uniones conyugales fueran independientes de la riqueza, habría una reducción del índice de Gini de la riqueza desde 0,83 a 0,79 en Alemania y desde 0,89 a 0,80 en Estados Unidos.

No solamente hay correlación entre los niveles de riqueza previa al matrimonio, sino también entre los niveles de retornos de los activos. Así lo encuentran Fagereng et al. (2022) para el caso de Noruega. Más aún, los autores destacan que el retorno de los activos luego del matrimonio está fuertemente explicado por el que obtiene el cónyuge con mayor retorno antes de la unión. Esto sugiere que la riqueza familiar es gerenciada por el miembro con más posibilidad de incrementarla. Los autores concluyen que este emparejamiento selectivo (*assortative mating*) en los retornos y la asignación de labores de manejo de los activos dentro de las familias juegan un rol dominante para explicar la desigualdad de la riqueza.



Si las uniones conyugales fueran independientes de la riqueza, habría una reducción del índice de Gini de la riqueza

Más generalmente, las redes sociales de los ricos, muchas de las cuales se construyen mediante el matrimonio, han mostrado ser importantes no solo para mantener el estatus dentro de una generación, sino también para la recuperación del estatus de riqueza de las familias luego de importantes choques. La experiencia de la Guerra Civil en Estados Unidos es un interesante ejemplo (Ager et al., 2021).¹⁸

18. Con el final de la guerra y la abolición de la esclavitud, aquellos que mantenían una mayor proporción de su riqueza asociada al valor de los esclavos perdieron más que sus contrapartes de similar nivel de riqueza inicial. Sin embargo, el trabajo encuentra que esa pérdida no fue transmitida a la siguiente generación. En efecto, los hijos de las personas cuya riqueza venía determinada por el número de esclavos mantuvieron una posición similar a la de los hijos de ricos con otros activos en los estados del "Sur". Esta rápida recuperación de los hijos de aquellos con riqueza asociada a la esclavitud, argumentan los autores, parece estar vinculada al fortalecimiento de los lazos sociales entre quienes formaban parte de este grupo. En efecto, entre otros hallazgos, encuentran que los hijos de quienes poseían una gran cantidad de esclavos tenían mayor probabilidad de unirse entre sí matrimonialmente, generando lazos sociales que sustentaron su rápida recuperación.

Para América Latina, no se conocen estudios sobre el fenómeno de los matrimonios entre iguales en términos de riqueza o activos y su incidencia en la persistencia intergeneracional de estos. Con base en la encuesta EMOVI 2006 de México, Álvarez-Parra y Carbonari (2022) exploran el tema para el caso de tenencia de vivienda (ver el cuadro A.5.5).

En primer lugar, el trabajo identifica la existencia de emparejamiento selectivo en la tenencia de vivienda. En comparación con una asociación aleatoria, es más probable que hijos de propietarios de vivienda se casen entre sí, y que hijos de no propietarios hagan lo mismo. Específicamente, comparando personas de edades y educación similar dentro de un mismo país, se encuentra que, si sus suegros tenían vivienda, la probabilidad de que sus padres también la tengan es 25 puntos porcentuales mayor.

En segundo lugar, los autores encuentran que la probabilidad de ser dueño de la vivienda depende tanto de la condición de dueño de los padres como de la condición de dueño de los suegros. En hogares donde solo uno de los esposos vivía en casa propia a los 14 años, dicha probabilidad es 15 puntos porcentuales más alta que en aquellos donde ninguno de los esposos se encontraba en esa situación. Sin embargo, la probabilidad es 23 puntos porcentuales más alta si ambos esposos vivían en casa propia, en comparación con hogares donde ninguno de los esposos vivía en esas condiciones.¹⁹

Estos resultados tienen implicaciones para la interpretación del coeficiente de persistencia intergeneracional en las regresiones usuales. Si los padres eran propietarios de la vivienda cuando el hijo tenía 14 años, es más probable que este sea propietario de una vivienda por el efecto directo que puede tener el estatus de propietario de los progenitores, pero, también, porque es más probable que los padres del cónyuge hayan poseído una vivienda, y ello puede influir en el estatus de propietario de vivienda de la pareja.

En otras palabras, el coeficiente usual de persistencia recoge un efecto directo vinculado a la propiedad de los padres y un efecto vinculado a la mayor probabilidad de que los suegros también tengan vivienda. El análisis de Álvarez-Parra y Carbonari (2022) sugiere que más de un cuarto del coeficiente de persistencia intergeneracional en tenencia de la vivienda se asocia con este efecto vinculado a la tenencia de los suegros.²⁰

●●
Más de un cuarto del coeficiente de persistencia intergeneracional en tenencia de la vivienda se asocia con el efecto vinculado a la tenencia de los suegros

Transferencia de conocimiento financiero, valores y aptitudes

Características de los padres pueden influir en las conductas y aptitudes financieras de los hijos —por ejemplo, en la valoración del ahorro, el nivel de conocimiento y sofisticación financieros—, así como en las particularidades de sus portafolios de inversión —tales como el retorno, la liquidez y el riesgo—. Ello se convierte en

19. Los resultados controlan por edad, región, educación y situación laboral.

20. Para separar estos efectos, los autores presentan el coeficiente de persistencia intergeneracional estándar —sin incluir la propiedad de los padres de la pareja— y lo contrastan con el valor del coeficiente cuando se incorpora como control la tenencia de los padres del cónyuge. El coeficiente pasa de casi el 12 % a un poco menos del 9 %.

un canal de transmisión intergeneracional de la riqueza. También puede haber una transmisión intergeneracional en rasgos de la personalidad que inciden en la acumulación de activos. En este apartado, se exploran estos temas.

Prácticas y conocimiento financiero

Evidencia reciente para países desarrollados destaca el rol de las prácticas y el conocimiento financieros en la desigualdad y la persistencia intergeneracional de la riqueza (ver el Recuadro 5.2). Lusardi et al. (2017), por ejemplo, estiman que entre el 30 % y el 40 % de la desigualdad de la riqueza al retiro en Estados Unidos se debe a diferencias en el conocimiento financiero.

Recuadro 5.2

Evidencia internacional sobre prácticas y conocimiento financiero, desigualdad y persistencia en la distribución de riqueza

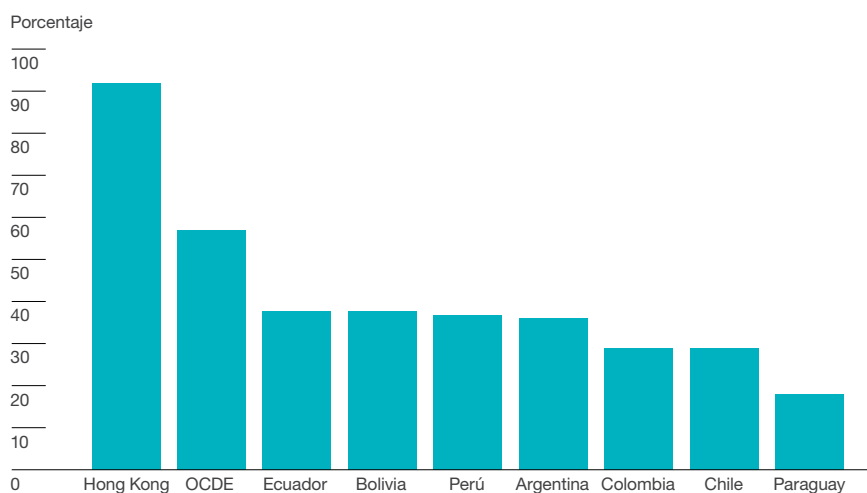
Black et al. (2019) encuentran evidencia de que la riqueza de los padres se asocia con el tipo de inversiones que realizan los hijos; en particular, señala que hijos de padres más ricos tienden a invertir en activos más riesgosos y con mayor retorno promedio. En estas mismas líneas, Charles y Hurst (2003) muestran que la correlación de riqueza entre padre e hijo en Estados Unidos se explica en gran parte porque los hijos tienden a realizar inversiones financieras similares a las de los padres. Esta resultó ser la segunda razón más fuerte (luego del hecho de que tienen ingresos salariales similares), por encima de factores como la educación formal y las transferencias entre padres e hijos. En efecto, al controlar por las características del portafolio de inversión, el coeficiente de persistencia intergeneracional de la riqueza cae de 0,36 a 0,232.

Por su parte, utilizando datos administrativos sobre registros tributarios de Noruega, Fagereng et al. (2020) encuentran que los retornos de la riqueza varían notablemente entre personas, son persistentes en el tiempo y entre generaciones, y mayores para personas más ricas. En efecto, entre 2005 y 2015, el retorno real promedio de la riqueza fue del 3,8 %, pero la diferencia entre el decil más rico y el más pobre representó 18 puntos porcentuales. Los autores concluyen que rasgos individuales invariantes, tales como la sofisticación financiera o la habilidad para procesar información, explican una parte importante de las diferencias en los retornos de la riqueza. Finalmente, los autores encuentran que la correlación intergeneracional en los retornos se mantiene positiva y estadísticamente significativa aun al comparar individuos con similares niveles de riqueza y educación.

Finalmente, Boserup et al. (2018), en su exploración de los datos de registros administrativos de Dinamarca, encuentran evidencia que sugiere que la exposición desde temprana edad a instrumentos de ahorro e inversión y la transmisión de conocimiento financiero que ello implica pueden ser determinantes clave de la riqueza en la vida adulta. Los autores muestran que el 91 % de los adolescentes de 15 años poseen activos, fundamentalmente financieros y obtenidos como transferencia desde padres y familiares, y que la riqueza a los 18 años es mejor predictora de la riqueza futura que la riqueza de los padres. ¿Qué explica esa fuerte relación entre la riqueza en edad temprana y la riqueza futura? El trabajo encuentra evidencia de que con la transmisión de activos en la etapa infantil se transmiten también una variedad de comportamientos, como la propensión al ahorro, el conocimiento financiero y los patrones de inversión.

¿Cómo es el nivel de conocimiento financiero en la región? El gráfico 5.10 muestra una medida de conocimiento financiero para diferentes países de la región y su valor para algunas economías desarrolladas. En él se aprecia claramente que la región se encuentra rezagada respecto a los países más desarrollados. El análisis señala además que el conocimiento financiero crece con el nivel socioeconómico, aproximado aquí por el nivel educativo,²¹ y que, en general, es menor el de las mujeres que el de los hombres (gráfico 5.11). El rezago de la mujer es relevante desde la perspectiva de persistencia intergeneracional por la incidencia de hogares monoparentales donde la mujer es la cabeza del hogar.²²

Gráfico 5.10
Porcentaje de personas con buen conocimiento financiero



Nota: En el gráfico se presenta la proporción de personas que responden correctamente al menos 5 de 7 preguntas, en las cuales se mide el conocimiento sobre los conceptos de inflación (2 preguntas), diversificación (2 preguntas) y tasas de interés (3 preguntas). La información sobre Argentina (2017), Bolivia (2013), Chile (2016), Colombia (2019), Ecuador (2013), Paraguay (2017) y Perú (2019) se obtuvo de la encuesta de medición de capacidades financieras de CAF. Para más detalle respecto a las características de la encuesta, ver el Apéndice. Los datos de la OCDE y Hong Kong corresponden al año 2019.

Fuente: Elaboración propia con la encuesta de medición de capacidades financieras de CAF (2019) y OCDE (2020).

21. Como se sabe, al comparar América Latina con regiones desarrolladas, los niveles educativos de la región, especialmente en educación terciaria, están rezagados. No obstante, esas diferencias en educación no explican completamente el rezago en conocimiento financiero de los países de la región presentados en el gráfico 5.10. En efecto, en todos ellos, el indicador para los universitarios no supera el valor del individuo promedio de los países de la OCDE.

22. Alguien podría argumentar que las diferencias de género en conocimiento financiero pueden surgir debido a las diferencias entre géneros en los niveles educativos. Al comparar personas del mismo país, grupo de edad y nivel educativo, se obtiene que la proporción de hombres con alto nivel de conocimiento es más de 6 puntos porcentuales mayor que el de las mujeres. La diferencia es significativa desde el punto de vista estadístico y también cuantitativo, al representar más del 19 % de la media de la variable en los países de la región.

Gráfico 5.11

Porcentaje de personas con buen conocimiento financiero según género y nivel educativo



Nota: En el gráfico se presenta la proporción de personas que responden correctamente al menos 5 de 7 preguntas, en las cuales se mide el conocimiento sobre los conceptos de inflación (2 preguntas), diversificación (2 preguntas) y tasas de interés (3 preguntas), controlando por educación y por género. La información sobre Argentina (2017), Bolivia (2013), Chile (2016), Colombia (2019), Ecuador (2013), Paraguay (2017) y Perú (2019) se obtuvo de la encuesta de medición de capacidades financieras de CAF. Para más detalle respecto a las características de la encuesta, ver el Apéndice. Los datos de OCDE y Hong Kong corresponden al año 2019.

Fuente: Elaboración propia con la encuesta de medición de capacidades financieras de CAF (CAF, 2019a) y OCDE (2020).

Aunque la educación financiera crezca con el nivel educativo, se pueden concebir como dos atributos diferentes. En efecto, al interior de cada categoría de educación, existe una importante dispersión en el nivel de conocimiento financiero (gráfico A 5.1 del apéndice). Más aún, considerando los siete países de la encuesta de medición de capacidades financieras, el nivel educativo explica apenas entre el 5 % (caso de Chile) y el 9 % (caso de Paraguay) de la dispersión en el indicador de conocimiento financiero.

Es destacable el hecho de que el nivel de conocimiento financiero se asocie con la tenencia de instrumentos financieros y con el nivel de ahorro, incluso al comparar personas del mismo nivel educativo y género dentro de cada país. Así lo confirma un ejercicio estadístico con base en las encuestas de capacidades financieras de CAF presentado en el cuadro 5.4.

Cuadro 5.4

Diferencias en las tasas de tenencia de instrumentos financieros y ahorro entre personas con altos y bajos conocimientos financieros

Tenencia de...	Población de referencia		
	Población total	Con secundaria completa o menos	Con universitaria completa o más
Ahorro para 6 meses	0,01	0,01	0,02
Ahorro para 3 meses	0,02***	0,02**	0,03
Ahorro para 15 días	0,04***	0,04***	0,05**
Cuenta en banco	0,07***	0,06***	0,10***
Activos sofisticados	0,00	0,00	0,01
Fondo pensión privado	0,05***	0,04***	0,10***
Seguros	0,04***	0,04***	0,05**
Crédito para inversiones	0,01***	0,01***	0,01
Préstamos personales	0,06***	0,05***	0,09***
Préstamos hipotecarios	0,005	0,00	0,01

Nota: El cuadro muestra la diferencia condicional en educación, zona geográfica, país, edad y género de los resultados de las variables de tenencia de activos y ahorro según el conocimiento financiero de las personas. Se consideró una variable de conocimiento dicotómica, que toma valor uno si respondió correctamente a cinco o más preguntas. Este resultado es producto de diferentes regresiones lineales, cuyas variables dependientes son las variables de tenencia y ahorro (ahorro para 6 meses, 3 meses y 15 días, cuenta de banco, activos sofisticados, fondos de pensión privada, seguros, crédito para inversiones, préstamos personales y préstamos hipotecarios) y la variable explicativa es una variable dicotómica que toma valor 1 si respondió correctamente a 5 o más preguntas de conocimiento. Cada regresión se estimó primero para toda la muestra, luego solo para individuos con secundaria completa o menos y por último para individuos con universitaria completa o más. Para más detalle respecto de los activos que se consideran y las características de la encuesta ver el Apéndice. Los datos corresponden a Argentina (2017), Bolivia (2013), Chile (2016), Colombia (2019), Ecuador (2013), Paraguay (2017) y Perú (2019).

Fuente: Elaboración propia con la encuesta de medición de capacidades financieras de CAF (2019).

En el ejercicio se correlaciona el nivel de conocimiento financiero con medidas de niveles de ahorro o con el uso de diferentes instrumentos financieros (representado en las diferentes filas del cuadro). El análisis se hace para la población en su conjunto (primera columna), la población menos educada (segunda columna) y la población con estudios universitarios (tercera columna). En cada caso, el coeficiente presentado refleja la diferencia en la probabilidad de tener cierto nivel de ahorro o poseer cierto instrumento

financiero entre quienes tienen alto y bajo nivel de conocimiento financiero (definido aquí por responder correctamente al menos 5 entre 7 preguntas sobre esta materia). Un coeficiente positivo indica que quienes poseen mayor conocimiento financiero tienen mayor probabilidad de contar con mayores ahorros o poseer los instrumentos financieros indicados. Cabe destacar que, en estas diferencias de probabilidad, se limpian efectos vinculados a diferencias en educación, edad y género.

Por ejemplo, en la población total, tener un conocimiento financiero alto se asocia con 2,4 puntos porcentuales más en la probabilidad de tener ahorros para más de 3 meses; 7,2 puntos porcentuales más en la probabilidad de tener una cuenta bancaria; 4,2 puntos porcentuales más en la probabilidad de tener seguro, y casi 6 puntos porcentuales más en la probabilidad de tener un crédito personal que una persona con bajos conocimientos financieros. Como se aprecia en la última columna del cuadro, el conocimiento financiero se asocia con diferencias de uso de instrumentos y se mantienen entre las personas que tienen título universitario, reforzando la idea inicial de que el conocimiento financiero y el nivel educativo son dos atributos que están interrelacionados, pero no de manera perfecta.

Los resultados del ejercicio anterior solo muestran una asociación entre el conocimiento financiero y el nivel de ahorro y la tenencia de activos, es decir, no se puede inferir de allí una relación causal entre las variables analizadas. Es muy plausible que la relación entre conocimiento financiero, acceso y uso de servicios sea bidireccional. La exposición a estos instrumentos se convierte en sí misma en una fuente de aprendizaje. Más aún, la falta de conocimiento no es la única barrera al uso de instrumentos financieros; de allí que las políticas de entrenamiento financiero deban complementarse con políticas de oferta de servicios financieros.

●●
Tener un conocimiento financiero alto se asocia con 2,4 puntos porcentuales más en la probabilidad de tener ahorros para más de 3 meses

Rasgos de personalidad

Así como ciertas aptitudes, comportamientos y conocimientos específicos al ámbito financiero pueden estar vinculados con la historia familiar, también lo pueden estar otras aptitudes y rasgos de la personalidad que pueden tener una incidencia importante en la acumulación de activos. A partir de la EMOVI 2015 es posible una aproximación a este tema.

La EMOVI 2015 explora rasgos, como las características de la personalidad basadas en la taxonomía de los cinco grandes factores (conocidos como los *big-five*),²³ mediciones de locus de control, autocontrol y determinación. Interesantemente, esta encuesta tiene información tanto para padres como para hijos jóvenes (y cohabitando), lo que permite explorar la asociación intergeneracional también en estas aptitudes. El cuadro 5.5 muestra los coeficientes de persistencia intergeneracional en la posición que ocupan padres e hijos en la distribución del rasgo de su respectiva generación; en algunos casos existe una fuerte correlación positiva y estadísticamente significativa entre la posición del padre y del hijo en la distribución de estos rasgos de personalidad.

23. Los cinco factores de personalidad utilizados en la clasificación de los *big-five* son: apertura a la experiencia, escrupulosidad o responsabilidad, extraversión, afabilidad y neuroticismo. Para más detalles sobre la construcción de estos índices, ver Campos Vázquez (2016).

Cuadro 5.5

Persistencia intergeneracional en rasgos de personalidad

Aptitud	Coefficiente de persistencia
Extroversión	0,102***
Apertura	0,096***
Responsabilidad	-0,016
Afabilidad	0,022
Estabilidad emocional	0,032
Locus de control	0,206***
Autocontrol	0,125***
Paciencia	0,092***
Determinación	0,107*
Predisposición al riesgo	0,104***

Nota: En el cuadro se presentan los coeficientes estimados por mínimos cuadrados ordinarios en donde la variable dependiente es el *ranking* (percentil) que ocupa el hijo en la distribución de la variable de rasgo de personalidad considerada y la variable independiente es el *ranking* que ocupa el padre en la distribución de la misma variable de personalidad en su respectiva generación. Las regresiones incluyen controles por región, educación y género. Para más detalles sobre la construcción de los índices de personalidad, ver Campos Vázquez (2016). Las estimaciones corresponden a México en 2015 y se consideran únicamente familias con hijos de entre 12 y 18 años.

Fuente: Elaboración propia con base en EMOVI 2015 (CEE, 2015).

La evidencia señala que algunos de estos atributos, tales como la predisposición al riesgo, están asociados con la conformación de emprendimientos (Sanguinetti et al., 2013) y con prácticas de acumulación de activos. Por ejemplo, para Estados Unidos, Letkiewicz y Fox (2014) encuentran que un incremento de una desviación estándar en la medida de responsabilidad (*conscientiousness*) se asocia con un incremento del 40 % de la riqueza neta, del 53 % de los activos no líquidos y del 33 % de los activos líquidos. Por su parte, Brown y Taylor (2014) concluyen, en el caso de Reino Unido, que la extroversión y la apertura están fuertemente asociados con niveles de deuda y de activos del hogar.

●●
Algunos de estos atributos, tales como la predisposición al riesgo, están asociados con la conformación de emprendimientos y con prácticas de acumulación de activos

Falta de acceso al crédito

El acceso a financiamiento es esencial para llevar a cabo ciertas inversiones. En particular, el acceso al crédito es relevante para la adquisición de activos como la vivienda, cuyo valor suele representar un múltiplo importante de los ingresos corrientes de los hogares. Problemas de acceso al financiamiento incrementan la dependencia de la riqueza de los padres para acumular activos y, en particular, para poseer una vivienda. En consecuencia, fallas en el funcionamiento del

mercado de crédito inmobiliario pueden incrementar el coeficiente de persistencia intergeneracional en la tenencia de la vivienda.²⁴

Como aproximación a la hipótesis sobre la importancia del acceso a financiamiento para la persistencia intergeneracional de la riqueza, Álvarez-Parra y Carbonari (2022) comparan el coeficiente de persistencia en la tenencia de la vivienda en regiones de alta y baja penetración del crédito. Debido a que la información acerca de la importancia del crédito no es homogénea entre fuentes o incluso entre años, los autores identifican regiones de alta y baja penetración del crédito, en base a la proporción de personas que financia su casa con crédito (EMOVI 2011, y ECAF 2012 y 2021) y la proporción de familias que tiene un crédito en una institución financiera (EMOVI 2017). Los resultados se presentan en el cuadro 5.6.

Cuadro 5.6

Persistencia intergeneracional de la vivienda según nivel de penetración del crédito

	Coefficiente de persistencia	Tasa de tenencia (%)
EMOVI 2011		
Alta penetración del crédito	0,115*	63
Baja penetración del crédito	0,229***	71
EMOVI 2017		
Alta penetración del crédito	0,076*	68
Baja penetración del crédito	0,140***	66
ECAF 2012		
Alta penetración del crédito	0,156***	60
Baja penetración del crédito	0,161***	69
ECAF 2021		
Alta penetración del crédito	0,106***	60
Baja penetración del crédito	0,148***	63

Nota: En el cuadro se muestra el coeficiente de persistencia de la vivienda y la tasa promedio de tenencia de vivienda. La información corresponde a la encuesta EMOVI de México para los años 2011 y 2017 y las ECAF de 2012 y 2021. La ECAF (2012) es una encuesta representativa de las ciudades de Arequipa, Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Ciudad de Panamá, Córdoba, Guayaquil, La Paz, Lima, Maracaibo, Medellín, Montevideo, Quito, Río de Janeiro, Salto, San Pablo y Santa Cruz. La de 2021 incluye a Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Lima, Montevideo, Panamá, Quito y San Pablo (para más detalle, ver el capítulo 2). Para detalles sobre qué países y estados pertenecen a cada grupo de penetración del crédito, ver el cuadro A 5.7 del Apéndice.

Fuente: Álvarez-Parra y Carbonari (2022).

24. Más allá de incidir en la persistencia intergeneracional de la riqueza, que es el foco de este capítulo, los problemas de acceso al financiamiento pueden afectar la asignación de recursos, la productividad y el crecimiento. Ello se debe a que la falta de acceso al crédito ata el financiamiento de emprendimientos productivos y de acumulación de capital humano a la riqueza familiar y no exclusivamente a la calidad del proyecto productivo o al talento de quien invierte en capital humano. En efecto, un reciente trabajo para el caso de México estima que, al eliminar las restricciones de financiamiento, se reduciría en un 28 % la correlación entre activos del hogar y los niveles de educación (Mestieri et al., 2017). Por su parte, Allub y Erosa (2019) encuentran, en el caso de Brasil, que problemas de acceso a financiamiento hacen que la decisión de emprender esté muy atada a la riqueza y que, en la medida que se relaje la restricción financiera, puede mejorar la calidad de los proyectos productivos llevados adelante como emprendimientos y, con ello, la productividad de toda la economía. Los autores también encuentran que relajar este tipo de restricciones de financiamiento reduce la persistencia de la riqueza.

En todos los casos se verifica que el coeficiente de persistencia es mayor en las ciudades o estados donde el acceso al crédito es bajo. Si bien la baja oferta de crédito podría causar una mayor persistencia en la tenencia de vivienda entre padres e hijos, las diferencias en el coeficiente no son necesariamente atribuibles a problemas de acceso al crédito. Por ejemplo, la menor prevalencia del crédito hipotecario para financiar vivienda podría ser resultado de una baja demanda de este tipo de financiamiento. No obstante, los cambios en la dirección esperada de los coeficientes al contrastar regiones de bajo y alto acceso al crédito sugieren que los problemas de crédito pueden estar conectados con la persistencia en la tenencia de vivienda.

●●
El coeficiente de persistencia es mayor en las ciudades o estados donde el acceso al crédito es bajo

Vulnerabilidades y falta de aseguramiento

La exposición a choques producto de desastres naturales, enfermedades e inestabilidad macroeconómica puede afectar la acumulación de activos y, en algunos casos, conllevar a situaciones de pobreza. Las familias pobres son más vulnerables a estos choques tanto por estar más expuestas como por carecer o tener acceso parcial a mecanismos de aseguramiento.

Más aún, estos fenómenos también tienen una dimensión intergeneracional. En primer lugar, estos choques pueden afectar las transferencias entre padres e hijos. Por ejemplo, al reducir los activos, pueden alterar el monto de las herencias.²⁵ Asimismo, pueden afectar el sentido y magnitud de las transferencias en vida, con sus implicaciones para la capacidad de ahorro de los hijos. En segundo lugar, puede existir persistencia intergeneracional en las vulnerabilidades frente a estos choques —por ejemplo, persistencia en las condiciones de salud (tanto por factores genéticos como por hábitos)— y en las tenencias de seguros médicos, originadas, por ejemplo, en la persistencia de la condición de informalidad laboral.

Un fenómeno relacionado es la migración, una decisión que responde a múltiples factores, incluyendo choques (tanto agregados como idiosincráticos) de índole natural, económica, política, social y hasta familiar. La migración también puede tener incidencia en la trasmisión intergeneracional de la riqueza, una cuestión que aborda el Recuadro 5.3.

25. Con estos choques operan diferentes efectos y no todos en las mismas direcciones. Por ejemplo, el deterioro de la salud puede modificar las preferencias en el consumo de algunos bienes y servicios. Además, puede incrementar la demanda de cuidados de los hijos y motivar la herencia por reciprocidad.

Recuadro 5.3

Migraciones, riqueza y movilidad intergeneracional

Migrar es costoso. Además del costo de traslado y de vida hasta conseguir un trabajo, suele implicar, especialmente para los más pobres, liquidar los activos físicos que poseían en el país de origen. También supone adaptarse a una nueva sociedad y un nuevo mercado de trabajo, muchas veces en condiciones de informalidad laboral y migratoria, y sufriendo discriminación y pérdida de acceso al sistema financiero.

Esto impacta la riqueza de las personas. Distintos trabajos documentan que los migrantes tienen: 1) menos riqueza neta (Ferrari, 2020; Mathä et al., 2011); 2) menos posibilidades de poseer activos riesgosos, viviendas y negocios (Agius Vallejo y Keister, 2020; Bertocchi et al., 2022; Borjas, 2002; Osili et al., 2014) ; 3) más probabilidad de contraer deudas informales (Bertocchi et al., 2022), y 4) un portafolio menos diversificado (Sinning, 2007). Ahora bien, ¿son estas desventajas persistentes entre generaciones?

Abramitzky et al. (2019) analizan a padres e hijos de tres cohortes de inmigrantes en Estados Unidos en el periodo 1880-1980 y encuentran que la movilidad intergeneracional en los ingresos de los hijos de inmigrantes es más alta que la de los hijos de nativos. Los autores explican este fenómeno por dos razones principales: 1) los padres inmigrantes tienen más probabilidades que los padres nacidos en Estados Unidos de mudarse a localidades que ofrecen mayores oportunidades para sus hijos; y 2) es probable que los padres inmigrantes, debido a las limitaciones en el idioma, las redes profesionales o la educación, posean ingresos que no reflejan completamente sus habilidades, pero sus hijos se ponen al día rápidamente cuando pueden adquirir las calificaciones específicas del mercado laboral estadounidense de las que no se beneficiaron sus progenitores.

Sin embargo, la movilidad en los ingresos no se ve reflejada en la riqueza (Agius Vallejo y Keister, 2020). Esto era esperable debido a que la riqueza es más persistente entre generaciones. Además, algunos de los canales previamente estudiados pueden verse agravados aún más por la condición de ser hijos de inmigrantes. Por ejemplo, el canal del matrimonio entre iguales puede profundizarse al considerar la discriminación y la segregación territorial de los inmigrantes (Furtado, 2012; Kantarevic, 2004; Meng y Gregory, 2005; Meng y Meurs, 2009). Otro canal que puede ser particularmente fuerte para los hijos de inmigrantes es el de las transferencias “inversas” (Agius Vallejo y Keister, 2020). Los hijos deben transferir dinero a los padres, ya que estos tienen menos posibilidades de poseer una red de contención social (familia extendida o amigos), acceso a la seguridad social y ahorros. Además, en muchos casos también se envían remesas al resto de los familiares que aún se encuentra en el país de origen. En consecuencia, apoyar financieramente a los familiares dificulta aún más el ahorro y la acumulación de activos.

Por último, es importante considerar que la condición de migrante posee efectos heterogéneos según la nacionalidad (Bauer et al., 2007; Borjas, 2002; Keister et al., 2015), los recursos con los que cuenta (Ferrari, 2020; Keister et al., 2015) y el país o localidad al cual migra (Bauer et al., 2007; Borjas, 2002; Pérez, 2019).

Desastres naturales

América Latina es una de las regiones más propensas a desastres naturales. Entre los años 2000 y 2019, 152 millones de personas en América Latina y el Caribe sufrieron un total de 1.205 desastres de ese tipo. Vista la región en conjunto, las sequías son el fenómeno más grave por número de afectados, al menos en los últimos 20 años (OCHA, 2020), seguidas por las inundaciones, que son además los eventos más frecuentes.

Estos fenómenos, cuyo riesgo ha crecido en la región en los últimos 100 años, especialmente en lo que respecta a inundaciones y huracanes (Caruso, 2017), y que presumiblemente seguirán aumentando como consecuencia del calentamiento global, son capaces de generar costos económicos y sociales muy importantes.

Una parte significativa de los daños se asocia con las viviendas (Bello, 2017). Estos pueden ser de magnitud considerable y dejar a las familias sin hogar. Entre 1992 y 2021, casi 4,3 millones de personas perdieron su vivienda como resultado de un desastre natural y más del 43 % de esas pérdidas se debieron a inundaciones (ver el cuadro 5.7).

Cuadro 5.7
Destrucción o daño severo de viviendas por desastres naturales

Fenómeno	Cantidad de damnificados			
	1991-2000	2001-2010	2011-2021	1991-2021
Terremotos	570.082	927.630	9.340	1.507.052
Temperaturas extremas	16.000		5.247	21.247
Inundaciones	1.225.791	337.178	311.916	1.874.885
Desplazamientos de tierra	169.081	5.823	5.530	180.434
Movimientos de masa	125			125
Tornados	321.280	363.738	16.663	701.681
Actividades volcánicas	4.800			4.800
Incendios	3.800	585	2.267	6.652
Total	2.310.959	1.634.954	350.963	4.296.876

Nota: En el cuadro se presenta el número de personas cuyas viviendas quedaron destruidas o dañadas de manera severa por desastres naturales entre 1992 y 2021, desagregando por distintos tipos de eventos. En los países que no tienen el dato de personas, este se estima utilizando el número de hogares destruidos multiplicado por el tamaño de la familia promedio del país (CRED, 2021). Los países considerados son Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Jamaica, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Elaboración propia con base en EM-DAT (CRED/UCLouvain, 2021).

La evidencia parece apuntar a que los desastres naturales afectan más fuertemente a los más pobres (Hallegatte et al., 2017). Por ello, estos fenómenos son un factor que incrementa la desigualdad (Baez et al., 2010; Howell y Elliott, 2018; Rentschler, 2013). Por un lado, los pobres están más expuestos a estos eventos que el resto de la población, en parte por vivir en zonas más riesgosas. Un estudio que combina información sobre sequías e inundaciones con el nivel socioeconómico para 52 países encuentra que es más probable que la población

del quintil más bajo sufra un evento de este tipo que la población en general (Winsemius et al., 2018). Por otra parte, los más pobres son más vulnerables; esto es, en el caso de sufrir un evento, es más probable que este tenga efectos negativos severos y persistentes. Parte de esta mayor vulnerabilidad tiene su origen en el nivel y la composición de sus activos. Cuando estos son bajos puede surgir la necesidad de liquidar activos productivos, comprometiendo las capacidades futuras de generar ingresos (Rentschler, 2013). Además, los pobres, suelen tener un portafolio más vulnerable a los desastres naturales, focalizado en bienes durables, viviendas (de baja calidad) y, en el mundo rural, activos agropecuarios (Hallegatte et al., 2020).

La evidencia muestra un importante y persistente efecto de estos episodios en la acumulación de capital humano (ver el capítulo 3), los resultados laborales y la tenencia de activos. Las consecuencias trascienden incluso a la generación que sufre directamente el episodio por los mecanismos de persistencia intergeneracional explorados en este capítulo.

Un ejemplo relevante para la región es el estudio de Caruso (2017), quien explora para 15 países de América Latina y el Caribe las consecuencias de los desastres naturales ocurridos durante el siglo XX. Los resultados dependen del tipo de evento y de la edad de la persona cuando ocurrió el fenómeno (incluyendo desde que está en el útero), pero, en general, los efectos son de magnitudes importantes.

Solo por citar una de sus estimaciones, sufrir una inundación antes de nacer, cuando el feto aún está en fase de gestación, se asocia con 0,47 años menos en educación del individuo, una probabilidad un 10 % más alta de estar desempleado y una reducción de los ingresos laborales de alrededor del 12 %. Los efectos trascienden a la segunda generación: tener una madre que sufrió un episodio de inundación cuando ella estaba en el útero reduce los años de escolaridad en 0,48 si se compara con niños de la misma edad cuyas madres no sufrieron el evento. También hay efectos en la acumulación de activos. Caruso (2017) confirma esto a partir de un índice que incluye la tenencia de vivienda, las habitaciones por persona y el acceso a agua. Al igual que con los resultados en materia de educación y empleo, el autor explora cómo el hecho de sufrir un desastre natural en la primera fase del ciclo de vida (desde la concepción hasta la adolescencia) afecta este índice de activos en la adultez. Los efectos más fuertes aparecen con las erupciones volcánicas y los terremotos para casi todas las edades. Huracanes y deslizamientos de tierra también mostraron efectos importantes para muchas edades, al igual que las inundaciones, especialmente cuando ocurrían durante la edad escolar. Los efectos sobre los activos son importantes; por ejemplo, sufrir un episodio volcánico cuando el individuo aún está en el útero de la madre se asocia con una reducción del índice de activos en 0,98, equivalente a 1,4 veces el tamaño de la media.

Con estos importantes efectos, que persisten entre generaciones, y el sesgo de exposición de las personas de clases económicas más desfavorecidas, los desastres naturales se convierten en un mecanismo que reproduce la pobreza de padres a hijos y favorece las trampas intergeneracionales de pobreza.



Tener una madre que sufrió un episodio de inundación cuando ella estaba en el útero reduce los años de escolaridad en 0,48

Choques de salud

En América Latina y el Caribe más del 40 % de los adultos mayores obtiene cobertura de salud a través de los sistemas de salud públicos (también denominados sistemas de salud no contributivos o de protección social). Esa distribución cambia fuertemente según el nivel socioeconómico. Para el quintil más bajo de la población, la fracción que depende exclusivamente del sistema público supera el 70 % (Álvarez et al., 2020). Desafortunadamente, existen notables diferencias en la calidad de los sistemas de salud públicos respecto a los sistemas de salud contributivos (o de seguridad social), siendo el sistema público el que, en general, ofrece una protección más limitada. En pocas palabras, las familias de América Latina, especialmente las más pobres, están poco aseguradas frente a contingencias de salud.

La falta de aseguramiento implica que, en caso de enfermedad, la familia tiene que emplear recursos propios para afrontar problemas de salud.²⁶ Estos recursos pueden ser de una cuantía significativa. En promedio, más del 9 % de los hogares en América Latina y el Caribe tienen gastos médicos por encima del 10 % del ingreso y hasta casi un 2 % por encima del 25 % de su ingreso.²⁷ Estas cifras son significativamente mayores que en los países más desarrollados (ver el gráfico 5.12).

La frecuencia de estos gastos varía con las características del hogar. Un estudio que explora el gasto empobrecedor en doce países de América Latina encuentra que, en general, la residencia rural, el bajo nivel de ingresos, la presencia de adultos mayores y la carencia de aseguramiento en salud de los hogares se asocian con una mayor propensión a sufrir gastos catastróficos en salud (Knauth et al., 2011). Álvarez et al. (2020) también muestran que la presencia de adultos mayores se asocia con la propensión a sufrir gastos catastróficos. Por el contrario, los autores no encuentran evidencia concluyente sobre el papel de la tenencia de cobertura de salud contributiva, ya que en algunos países esta cobertura ofrece mayor protección financiera a los hogares y menor riesgo de sufrir gastos catastróficos (Argentina y México), mientras que en otros ocurre lo contrario en cada uno de esos aspectos (Perú, Bolivia, Colombia y Chile).

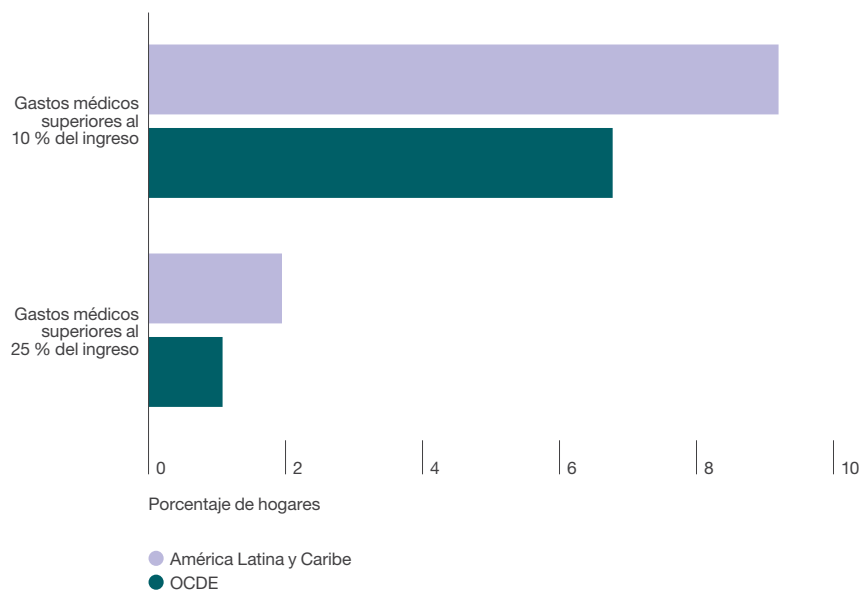
●●
Más del 9 % de los hogares en América Latina y el Caribe tienen gastos médicos por encima del 10 % del ingreso

26. La falta de seguro médico no solamente deja desprovistas a las familias frente a una eventualidad de salud, sino que, en sí misma, puede ser una fuente de problemas de salud. Por ejemplo, en Haushofer et al. (2017) se provee evidencia acerca del efecto de la tenencia de seguros en los niveles de estrés en Kenia. En el trabajo, las familias se asignan a uno de tres grupos: un grupo de individuos recibió un seguro de salud gratuito para ellos y sus familias durante un año; un segundo grupo percibió una transferencia de efectivo por un valor equivalente al precio del seguro ofrecido al primer grupo, y un tercer grupo no se benefició de intervención alguna, funcionando como control. Los resultados muestran que aquellas personas que recibieron el seguro exhibieron mayores reducciones en los niveles de cortisol y estrés autoinformado y mayores incrementos en la cantidad de horas de sueño que las personas que percibieron la transferencia de efectivo y las del grupo de control. Este efecto se observó incluso en las personas que nunca tuvieron que utilizar el seguro, y fue más fuerte en los hogares con niños, más pobres y con peor salud inicial.

27. Un gasto de salud superior al 10 % del ingreso familiar suele ser catalogado como un gasto catastrófico para el hogar (Wagstaff et al., 2018).

Gráfico 5.12

Proporción de hogares con gastos médicos catastróficos en América Latina y el Caribe y en los países de la OCDE



Nota: El gráfico muestra el porcentaje de familias cuyos gastos médicos superan el 10 % y el 25 % del ingreso del hogar. Los países de la OCDE considerados son Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea del Sur, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Lituania, Letonia, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. De América Latina se consideraron datos de Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, y Uruguay.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2019).

El impacto de largo plazo de choques de salud en la acumulación de riqueza ha sido relativamente bien estudiado, al menos para países desarrollados. La evidencia respalda la idea de que los choques de salud tienen un efecto importante sobre los niveles de riqueza, que va mucho más allá del gasto médico directo (gasto de bolsillo), con un impacto muy importante en las trayectorias de ingresos de los individuos afectados. También existe una evidencia, más limitada, de la transmisión intergeneracional de los choques de salud, especialmente en lo que respecta a las transferencias en vida entre padres e hijos. El Recuadro 5.4 presenta parte de esta evidencia.

Recuadro 5.4

Evidencia internacional del impacto de los choques de salud

Con base en datos del Health and Retirement Study (HRS), un panel focalizado en adultos mayores de Estados Unidos, Wallace et al. (2017) encuentran que los choques de salud en esta población son frecuentes y permanentes (la vuelta a los valores de salud previos al incidente es inusual). Sus estimaciones del impacto de la riqueza en el largo plazo son importantes: un decrecimiento del índice compuesto de salud de una desviación estándar conlleva un deterioro en la riqueza de entre el 12 % y el 20 % luego de 10 años. Utilizando la misma base de datos, Poterba et al. (2017) muestran que —comparando entre individuos con activos similares en 1994— personas en el tercio superior del índice de salud acumularon hasta 2010 en promedio más del 50 % de la riqueza que aquellos en el tercio con peor salud. Los autores también encuentran que al menos entre el 20 % y el 40 % del costo de riqueza debido al choque de salud es atribuible a los menores ingresos por trabajo y anualidades de la seguridad social vinculados a una menor cotización a estos fondos.

La evidencia también señala que los efectos inmediatos del choque de salud son la punta del iceberg. Por ejemplo, Smith (2004), nuevamente empleando la HRS, concluye que un choque de salud severo incrementa en USD 1.720 los gastos de bolsillo alrededor de dos años después del choque y el mismo evento produce incrementos sucesivos (aunque decrecientes), que hasta diez años después suman alrededor de USD 4.000. Similarmente, el choque reduce la participación en el mercado laboral en casi 15 puntos porcentuales a los dos años y esta sigue cayendo en bienios posteriores, hasta un total de casi 27 puntos porcentuales. En el caso del ingreso, alrededor de los dos años después del choque cae un poco más de USD 4.000, pero no se recupera; al contrario, sigue en descenso y, para finales del decenio, el ingreso del hogar es alrededor de USD 6.300 menor. Esto implica que un evento de salud mayor representa, alrededor de diez años más tarde, una reducción acumulada de la riqueza de aproximadamente USD 50.000, explicada de manera importante por la pérdida de ingresos.

También existe literatura sobre los efectos empobrecedores de los choques de riqueza en países menos desarrollados. Una revisión de 105 trabajos de investigación focalizada en países de ingreso bajo y medio confirma la importancia del gasto de bolsillo frente a estos choques, especialmente para las familias más pobres, donde representa una mayor proporción de su ingreso y riqueza. Se identifican diversos mecanismos, como endeudamiento, muchas veces con prestamistas informales y onerosos, y ventas de activos, para enfrentar los gastos médicos. También se evidencia una reducción en la oferta de trabajo, que se suma a los gastos directos de bolsillo y puede condenar a los trabajadores vulnerables a una trampa de pobreza (Alam y Mahal, 2014).

La evidencia de efectos intergeneracionales de los choques de salud es más escasa. Un ejemplo es Schaller y Eck (2019), quienes empleando una metodología de estudio de eventos y usando datos para Estados Unidos,^a analizan cómo cambian los patrones de transferencias entre padres e hijos luego de que los primeros sufren importantes choques de salud. El análisis confirma que los hijos juegan un rol de aseguradores frente a esa circunstancia. En particular, el estudio encuentra que, entre dos y cuatro años después de deteriorarse la salud de los padres, existe un incremento del 64 % en la probabilidad de recibir ayuda financiera de los hijos (2,9 puntos porcentuales) y de un 148 % (5,6 puntos porcentuales) en la probabilidad de recibir ayudas en actividades cotidianas.

a. El estudio explora las diez series de datos (*waves*), desde 1993 hasta 2012, de la Health Retirement Study y se concentra en adultos de entre 50 y 85 años con al menos un hijo. El estudio explora el margen intensivo: la probabilidad de recibir una transferencia superior a USD 500 y la probabilidad de apoyar a los padres en tareas cotidianas. En términos de salud, exploran tres choques: hospitalización, incapacidad y deterioro autorreportado de la salud.

No se conocen estudios para América Latina que exploren cómo los choques de salud de los padres afectan las transferencias entre padres e hijos y la acumulación de activos de estos últimos. Con base en las ECAF 2019 y 2021, Álvarez-Parra y Carbonari (2022) realizan ejercicios empíricos que exploran cómo la condición de salud de los padres se asocia con la probabilidad de que exista una transferencia desde los hijos a sus progenitores (tanto financiera como en cuidado). Los autores también asocian el estado de salud de los padres con la probabilidad de tener herencias y poseer una vivienda, la calidad autorreportada de esta y un índice autorreportado de riqueza. Los resultados se presentan en el cuadro 5.8. La primera columna de mediciones muestra la media de cada variable para las personas que declaran tener padres con salud deficitaria. Las dos últimas columnas ofrecen el resultado del ejercicio estadístico (uno para cada variable), donde se presentan las diferencias de medias de cada variable entre hijos cuyos padres tienen salud deficitaria y aquellos que reportan tener padres con salud regular y con buena salud.

●●
Tener padres con buena salud también se asocia con una mayor posibilidad de recibir una herencia

Cuadro 5.8

Transferencias de hijos a padres, cuidados y tenencia de activos en los hijos según estado de salud de los padres

		Media para el grupo con padres de salud deficitaria	Diferencia condicional con los de salud regular	Diferencia condicional con los de buena salud
ECAF 2019	Transferencias inversas (de hijos a padres)	0,12	-0,11***	-0,28***
	Cuida a sus padres	0,02	-0,13***	-0,16***
	Tiempo de cuidado (en horas)	0,19	-1,57***	-1,92***
ECAF 2021	Herencia	0,22	0,01	0,060**
	Tenencia de vivienda	0,47	0,02*	0,05**
	Calidad vivienda autorreportada	6,03	0,05	0,213***
	Riqueza autorreportada	3,91	0,08	0,300***

Nota: El cuadro presenta, para distintas ediciones de la encuesta CAF y variables de interés, los valores promedio para hijos de padres con salud deficitaria y respecto a esta se calcula la diferencia condicional cuando la salud del padre es regular y buena. Los valores en estas columnas se obtienen a partir de una regresión por mínimos cuadrados ordinarios, donde se añadieron controles por edad, género, salud del hijo, educación del padre, educación del hijo, número de hermanos y efectos fijos por país. Para las regresiones de 2021, además, se controla por la condición de propietario de vivienda del padre. La variable de salud del hijo es autorreportada y la del padre es reportada por el hijo. La ECAF 2019 es una encuesta representativa que incluye Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Ciudad de Panamá, La Paz, Lima, Montevideo, Quito, Santiago de Chile y San Pablo. La ECAF 2021 comprende a las ciudades de Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Lima, Montevideo, Panamá, Quito y San Pablo.

Fuente: Elaboración propia con base en ECAF 2019 y 2021 (CAF, 2020, 2022).

Según los resultados, la probabilidad de que hijos cuyos padres gozan de buena salud realicen una transferencia a sus progenitores es 28 puntos porcentuales menor que la de los hijos cuyos padres tienen una salud deficitaria, mientras que la

probabilidad de cuidarlos es 16,6 puntos porcentuales menor. También se presenta una diferencia estadísticamente significativa en el número de horas de cuidado. El análisis señala igualmente que, en lo que se refiere a tiempo de cuidado, aunque recae en hijos de cualquier género, la magnitud es mayor cuando el encuestado es mujer (ver el cuadro A.5.6 del Apéndice). Tener padres con buena salud también se asocia con una mayor posibilidad de recibir una herencia (en 6 puntos porcentuales) y de tener vivienda propia (en 5 puntos porcentuales) respecto a quienes tienen padres con mala salud.

Inestabilidad macroeconómica

La volatilidad macroeconómica, en particular las grandes devaluaciones y altas inflaciones, puede ser otro factor determinante de la concentración de riqueza en la región. Ello se debe a la mayor concentración del portafolio de los pobres en dinero y otros activos denominados en moneda local. Al respecto, Drenik (2018) explora el caso de Uruguay. Según sus cálculos, una depreciación del 18 % (igual al promedio de devaluación en el período de estudio) genera un incremento de la riqueza neta líquida²⁸ promedio del 1,22 % (medida en moneda local). Sin embargo, las ganancias están fuertemente concentradas. Para el tercio más rico son diez veces mayores que las del tercio más pobre. Por su parte, Easterly y Fischer (2001) encuentran que los más pobres manifiestan sufrir más fuertemente la inflación, mientras que Erosa y Ventura (2002) muestran que, cuando existen diferencias en el uso de tarjetas de crédito, la inflación afecta de manera diferencial a las personas según su nivel de ingreso. Esto se debe a que encarece las compras en efectivo, especialmente las de cierta envergadura, que requieren acumular dinero por un tiempo prolongado. También ocurre que los deudores se benefician de la inflación y quienes tienen acceso al crédito probablemente poseen más ingresos.

Fuertes recesiones y la pérdida de ingreso que estas implican también pueden comprometer la acumulación de activos de las familias, especialmente las más pobres. La experiencia reciente del COVID-19 así lo ilustra. Por ejemplo, el gráfico 5.13 presenta la proporción de familias que declaró vender parte de sus activos o gastar parte de sus ahorros, tanto para el 20 % más pobre como para el 20 % más rico, en Argentina y México. El gráfico compara la situación precrisis con la situación en el año 2020.

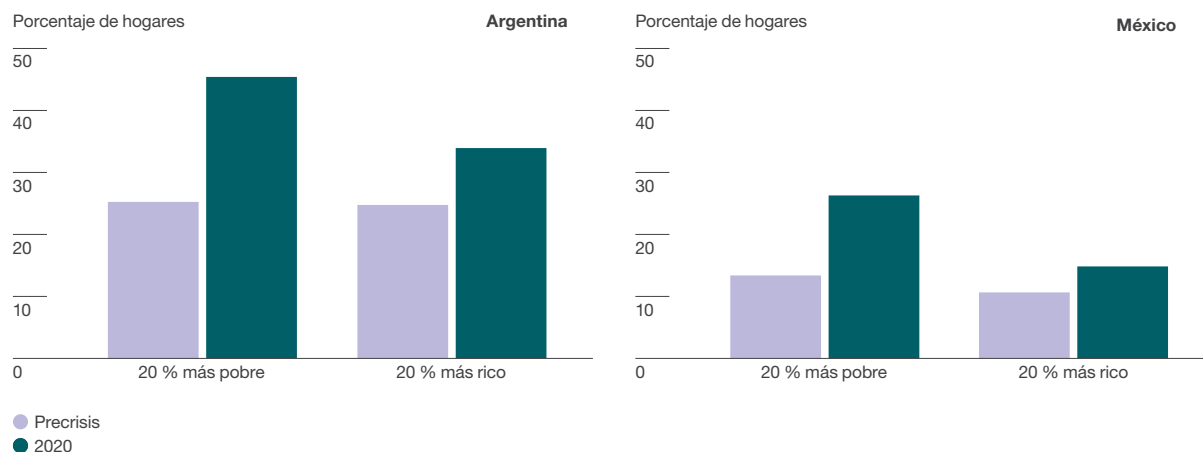
Ciertamente, en ambos países y para ambos grupos, se nota un mayor incremento en la liquidación de activos durante 2020. Sin embargo, el crecimiento fue sustancialmente mayor para el quintil más pobre. Por ejemplo, en Argentina la fracción de familias que liquidaba activos en los años precrisis era comparable entre el primer y último quintil (alrededor del 25 %). Sin embargo, en 2020 la fracción creció en 20 puntos porcentuales entre el quintil más pobre y en 10 puntos porcentuales entre el más rico.

28. Los efectos promedios en la riqueza neta global serían menores por el peso de la vivienda en los activos totales. Sin embargo, los activos financieros representan un componente muy importante de la riqueza para los que están en el tope de la distribución. Más aún, muy probablemente estos activos denominados en moneda foránea están fuertemente subestimados en las encuestas de hogares. Por lo tanto, las devaluaciones pueden incrementar notablemente la riqueza total en manos de estos grupos más ricos.

●●
Fuertes recesiones y la pérdida de ingreso que estas implican también pueden comprometer la acumulación de activos de las familias, especialmente las más pobres. La experiencia reciente del COVID-19 así lo ilustra

Gráfico 5.13

Porcentaje de hogares que desahorró durante la pandemia del Covid-19 según nivel de ingreso del hogar



Nota: Para identificar a estos hogares, se utilizaron preguntas de las encuestas de hogares que indagan si las familias vendieron activos o gastaron total o parcialmente los ahorros de los que disponían. Los valores precrisis representan el promedio de los años disponibles antes de 2019, que, para el caso de Argentina, incluye 2010 y 2015 y, para México, 2010, 2014, 2016 y 2018.

Fuente: Elaboración propia con base en CEDLAS (2022).

Políticas

El diagnóstico previo señala algunas áreas de intervención para incrementar la movilidad intergeneracional en los niveles de riqueza y mejorar las oportunidades para acumular activos, especialmente de los más pobres. Cuatro áreas de acción que surgen con claridad son: 1) la tributación a la transferencia intergeneracional de activos, especialmente, los impuestos a las herencias; 2) la inclusión financiera y, en especial, la promoción del conocimiento financiero; 3) políticas para la adquisición y formalización de la tenencia de vivienda, y 4) políticas de protección y mitigación de los riesgos de salud y por desastres naturales.

Impuesto a las herencias

El argumento más fuerte a favor de estos impuestos se relaciona con la equidad, dado que las herencias y las transferencias en vida alteran el principio de igualdad de oportunidades. Por ello, se aduce que, desde un punto de vista del mérito, las tasas de impuestos a las herencias deberían ser superiores a las tasas del impuesto sobre las rentas. En la práctica, ese no parece ser siempre el caso en muchos países.

Desde el punto de vista de la eficiencia, si bien el impuesto a la herencia puede desincentivar el ahorro, es menos distorsivo que el impuesto al patrimonio, ya que solo se aplica sobre la parte de la riqueza que se planea dejar en herencia (Advani y Tarrant, 2021; OCDE, 2018c). Más aún, existe evidencia de que los impuestos a las herencias incrementan la oferta de trabajo y el ahorro del heredero, contrarrestando, en parte, el efecto adverso sobre el ahorro del testador (OCDE, 2021).

El cuadro 5.9 resume algunos aspectos centrales del diseño de impuestos a las herencias en países seleccionados de América Latina y el Caribe y de regiones más desarrolladas. Un primer elemento que distingue estos esquemas impositivos entre países es la fracción de bienes de los que el testador no puede disponer por estar, por ley, reservada a determinados herederos “forzosos” (denominada la proporción legítima). Estos valores van desde el 0 % en Estados Unidos y México hasta por encima del 75 % en Ecuador.

Cuadro 5.9
Características de la legislación sobre herencias

País	Porción legítima (%)	Impuesto a la herencia			
		Aplica	Progresivo	Tasa máxima (%)	Exención/reducción familia
Argentina	67	Sí (solo Prov. de Bs As)	Sí	64	Sí
Brasil	50	Sí	Sí	8	Sí
Chile	75	Sí	Sí	25	Sí
Colombia	67	No	-	-	-
Ecuador	75	Sí	Sí	35	Sí
México	0	No	-	-	-
Perú	67	No	-	-	-
Uruguay	75	No	-	-	-
Venezuela	50	Sí	Sí	55	Sí
Dinamarca	25	<i>Estate tax</i> ^a	Sí	25	Sí
Estados Unidos	0	<i>Estate tax</i> ^a	Sí	40	Sí
Francia	75	Sí	Sí	60	Sí
Noruega	67	No	-	0	-

Nota: El cuadro presenta algunas de las características básicas de los impuestos a las herencias en algunos países de América Latina y de la OCDE. En muchos países, aunque no hay impuestos directos a la herencia, esta es gravada por el impuesto a los ingresos (p.ej., en México o Perú) o impuestos a la propiedad (p. ej., en Uruguay).

a. “Estate tax” es un impuesto sobre la herencia donde en lugar de gravar al heredero se grava la riqueza del difunto.

Fuente: Elaboración propia con base en EY (2021), PWC (2022), Global Property Guide (GPG, 2019), OCDE (2021) y legislaciones de los países.

En general, estos esquemas suelen ser progresivos, es decir, la tasa del impuesto crece con el monto de la herencia. Los montos bajos suelen estar libres de impuestos. Las tasas máximas varían entre países y, en la región, son relativamente bajas. El nivel de tasas puede, además, variar en función del vínculo con el heredero, siendo menores en general para los herederos más cercanos (hijos y cónyuges). También es común que el impuesto cambie según el tipo de activo legado. Por ejemplo, la herencia de la residencia principal y de negocios familiares tienen trato preferencial en muchos países de la OCDE (2021). En algunos casos el impuesto también varía según regiones. Por ejemplo, en Argentina el impuesto a las herencias solo se aplica en la provincia de Buenos Aires, mientras que en el resto de las provincias este esquema impositivo no está instaurado. Esta diferenciación espacial puede generar migración de la base tributaria y una pérdida de efectividad del instrumento. La poca evidencia al respecto sugiere que los efectos migratorios suelen ser débiles, excepto para las familias más ricas (OCDE, 2021).

●●
En muchos países de la región, estos impuestos son inexistentes y, en donde existen, están por debajo en importancia de la que tienen en otros países más desarrollados

¿Qué tan importantes son los impuestos a la herencia en América Latina en comparación con otras regiones? El gráfico 5.14 ofrece información al respecto. Específicamente, el gráfico presenta los ingresos por impuestos a la herencia y a las transferencias de activos entre vivos como proporción del PIB y del total de recaudación. En muchos países de la región, estos impuestos son inexistentes y, en donde existen, están por debajo en importancia de la que tienen en otros países más desarrollados. Chile y Brasil presentan valores considerablemente más cercanos al promedio OCDE. No obstante, existe una gran heterogeneidad en la importancia de estos impuestos también en países desarrollados. En países como Francia y Dinamarca, suelen ser muy importantes, pero no así en el caso de Noruega.

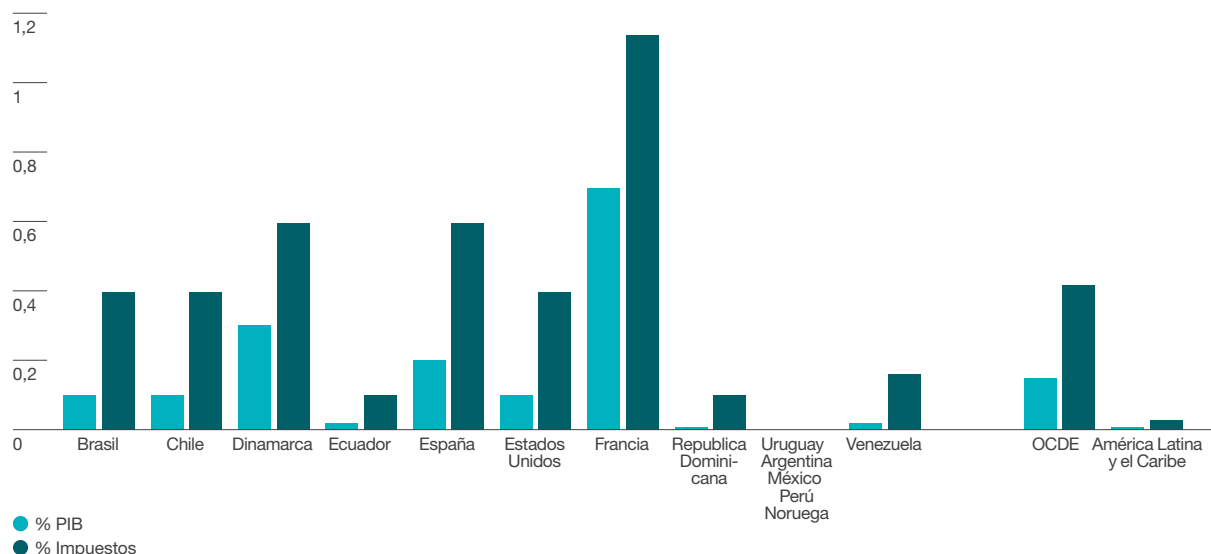
Este diagnóstico sugiere que en América Latina existen espacios para incrementar el uso de impuestos a las herencias y a las transferencias entre vivos,²⁹ especialmente en la medida que se valore la igualdad de oportunidades. Sin embargo, existen distintos aspectos del diseño de estos esquemas impositivos que no deben desatenderse.

Un reciente trabajo de la OCDE señala algunos principios que deberían regir la tributación a la herencia y las transferencias entre vivos (OCDE, 2022b). Un primer aspecto tiene que ver con la definición de la base de tributación, en particular, si poner el impuesto al total del patrimonio del difunto o a los montos heredados por cada heredero. Un impuesto a la herencia basado en el destinatario permite que se impongan tasas impositivas progresivas sobre la cantidad de patrimonio recibido por cada beneficiario lo que puede, además, alentar la división más equitativa de las herencias al interior de la familia, algo deseado desde el punto de vista de la concentración de la riqueza. Por ello, si el objetivo es promover la igualdad de oportunidades, importa más la cantidad de riqueza recibida por cada heredero que la cantidad total de riqueza dejada por el testador. Esta es la práctica dominante en los países de la OCDE. De los 24 países miembro de esta organización que tienen impuestos a las herencias, 20 lo hacen sobre la base de la transferencia recibida por cada heredero.

29. No obstante, el uso de estos instrumentos no es una panacea. En efecto, algunos países de la OCDE han abolido este tipo de instrumentos, en parte, por ser considerados impopulares, a pesar de perseguir un principio popular: la igualdad de oportunidades. De los 26 países estudiados por la OCDE, 10 han abolido sus impuestos a las herencias al patrimonio del difunto. Austria, Noruega, República Checa, República Eslovaca y Suecia lo abolieron desde la década de 2000; por su parte, Israel y Nueva Zelanda lo hicieron entre 1980 y 2000 y, finalmente, en Australia, Canadá y México la abolición es previa a 1980 (OCDE, 2021).

Gráfico 5.14

Recaudación de impuestos a la herencia y las transferencias entre vivos como porcentaje del PIB y de la recaudación impositiva total



Nota: El gráfico presenta la recaudación de los impuestos a la herencia y las transferencias entre vivos como porcentaje del PIB y como porcentaje del total de impuestos recaudados para Argentina (2018), Brasil (2020), Chile (2020), Dinamarca (2020), Ecuador (2020), España (2020), Estados Unidos (2020), Francia (2020), México (2020), Noruega (2020), Perú (2020), República Dominicana (2020), Uruguay (2020) y Venezuela (2013). También se incluyó el promedio para los países de la OCDE y para los países de América Latina y el Caribe en 2019.

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE (2022b).

Conceptualmente, y bajo el criterio de la promoción de igualdad de oportunidades, lo apropiado sería que la base a gravar sea el acumulado de transferencias y herencia recibidas a lo largo de la vida. Ello aseguraría que los beneficiarios que reciben las mismas cantidades de riqueza, independientemente de si es a través de múltiples transferencias pequeñas o una grande, enfrenten impuestos similares. Sin embargo, un impuesto sobre las transferencias patrimoniales acumuladas a lo largo de la vida sin duda aumenta notablemente los costos de implementación y cumplimiento.

Ya entrando en temas más específicos de diseño, parece conveniente imponer umbrales de exención de impuestos para eximir “pequeñas” herencias, permitiendo a los herederos recibir cierta cantidad de patrimonio libre de impuestos. Esto, además de reducir los problemas de popularidad de estos esquemas, también favorece la igualdad. Las exenciones de hecho son sumamente comunes. La comparación entre países en este margen denota una gran heterogeneidad. Por ejemplo, para el caso de los hijos, en muchos países de la OCDE se exige el pago de impuestos y, en aquellos donde no están exentos, el umbral puede ser alto, como en Estados Unidos (alrededor de USD 11,5 millones) o relativamente bajos, como en Bélgica y España, con un umbral de aproximadamente USD 17.000 u 18.000. En algunos países, las exenciones lucen generosas al dejar una fracción

muy importante de las herencias libre de impuestos. Ello explica en parte la poca importancia de estos impuestos dentro de la recaudación total.³⁰

Mantener bases impositivas amplias es clave, en particular reduciendo las exenciones y desgravaciones fiscales para aquellas categorías en las que no existe una justificación sólida y cuando dichas concesiones tienden a ser regresivas. Un ejemplo es el caso de países que dan tratos preferenciales a las herencias recibidas a partir de pólizas de seguros de vida. Donde pueda haber más justificación para mantener el alivio (por ejemplo, residencias principales), se deben aplicar criterios estrictos y monitorear cuidadosamente la elegibilidad. El tratamiento de activos productivos también suele ser preferencial y no del todo justificado, toda vez que la transmisión de empresas entre padre e hijos no garantiza una eficiente asignación del talento empresarial.

La progresividad —es decir, mayores impuestos para herencias más grandes— es una característica de estos esquemas óptimos (Farhi y Werning, 2010). Y, en efecto, los impuestos a las herencias suelen estar entre los que tienen una tasa legal más progresiva.³¹ Idealmente, la tasa puede crecer gradualmente con la herencia y evitar cambios bruscos en la tasa marginal que puedan distorsionar fuertemente las decisiones de herencias. Tasas muy altas para los más ricos pueden promover la planeación tributaria y la evasión, más eficientemente ejecutada por los ricos, lo que reduce la progresividad en la tasa efectiva de impuestos (OCDE, 2021).

Como se ha mencionado, una característica de estos esquemas es el tratamiento diferencial según la cercanía familiar. Parte de la brecha puede ser eficiente, en la medida que el impuesto a los familiares más lejanos puede vincularse, con más probabilidad, a una herencia no planeada que, por su naturaleza, responde menos a los impuestos a las herencias. Pero brechas muy excesivas pueden incentivar a los causantes a concentrar más la distribución de la herencia planeada en familiares más cercanos, con las implicaciones que esto tiene para la concentración de la riqueza.

El tratamiento fiscal de las herencias y las transferencias entre vivos debería estar alineado, pero eso no siempre ocurre. La desalineación favorece a los más ricos, quienes tienen excedentes líquidos más fáciles de adelantar. Un esquema de impuestos sobre la base de las transferencias (herencias incluidas) recibidas a lo largo de la vida favorece la alineación, pero como se comentó anteriormente, enfrenta retos de implementación.

Finalmente, es esencial adoptar medidas para reducir la evasión y elusión tributaria. Los ricos pueden usar figuras como los fideicomisos, las fundaciones y las empresas en sus esquemas de planeación tributaria para evitar tasas impositivas

30. Según un análisis donde se estudian 8 países desarrollados, en 7 de ellos se cobraban impuestos sobre la base de menos del 13 % del patrimonio de los difuntos, con casos sorprendentemente bajos, como Estados Unidos, donde es de apenas el 0,2 %. El país que cobraba impuesto sobre una base mayor de la herencia (Bélgica con información de su región capital) presentaba valores cercanos al 50 %.

31. Condiciones históricas pueden favorecer la implementación de esta progresividad. Algunos estudios encuentran evidencia de que cambios de orientación progresiva en los impuestos fueron causados por las condiciones políticas generadas por la movilización masiva para la guerra. Parte del argumento es que, cuando se da una movilización de ese tipo, la mayor parte de la población demanda que los más ricos carguen al menos con una mayor fracción de la carga financiera (Scheve y Stasavage, 2012).

más altas. Por ello, es importante revisar la tributación a estas figuras, para asegurarse de que no generan estos incentivos. Como se ha dicho, una parte importante de los activos de los más ricos se ubica en el exterior. Así, la cooperación internacional relacionada con la compartición de información puede contribuir a identificar mejor este componente de la base a tributar. Sistematizar y mejorar los mecanismos de recolección de información es clave para construir esas capacidades en los Estados.

Políticas de inclusión financiera de los hogares

La inclusión financiera procura mejorar el bienestar de los hogares mediante el mayor acceso y uso de instrumentos financieros. Incrementar la inclusión financiera y su impacto precisa de acciones de diversa índole. Una de ellas es reforzar el conocimiento financiero de los hogares.

La promoción del conocimiento financiero se ha convertido en una iniciativa prioritaria en muchos países. Se ha documentado que, para 2020, más de 70 países estaban diseñando o implementando una estrategia nacional de educación financiera (OCDE, 2022b).³² En su mayoría, estas estrategias se plantean como grupo objetivo la población en general; sin embargo, es común que, en la práctica, el interés se vuelque hacia determinados grupos, tales como los jóvenes, las mujeres y las familias pobres (OCDE, 2015b).

Estas iniciativas involucran diversos actores. El Banco Central suele ser el principal promotor, pero también es común encontrar otros agentes del gobierno, organizaciones no gubernamentales y el sector privado. Una instancia de especial importancia se asocia con el sistema educativo formal. De hecho, el 81 % de los países expresan que tienen programas dirigidos a los estudiantes de secundaria, un 63 % lo hace a través de programas para universidades y capacitación técnica y el 50 % cuenta con programas dirigidos a la educación primaria (García et al., 2013). Los programas de transferencias condicionadas también ofrecen una instancia para introducir programas de educación financiera y, de hecho, este vehículo es común. De los 17 países con programas de transferencias monetarias condicionadas en América Latina y el Caribe, 9 ofrecen programas de educación financiera (García et al., 2013).

La evidencia más reciente sustenta el entusiasmo en estas iniciativas. Por ejemplo, Kaiser et al. (2020) llevan a cabo un metaanálisis con base en 76 estudios (todos con asignación aleatoria) y concluyen que estos programas de capacitación financiera impactan no solo el conocimiento en temas financieros, sino también el comportamiento financiero. Los resultados son de magnitudes económicas importantes. Los efectos promedio en conocimiento financiero se encuentran alrededor de 0,2 desviaciones estándar y los de comportamiento financiero, alrededor

●●
Los programas de capacitación financiera impactan no solo el conocimiento en temas financieros, sino también el comportamiento financiero

32. Este interés se ve reflejado en la cantidad de miembros perteneciente a la Red Internacional de Educación Financiera (INFE, por sus siglas en inglés) que, en el caso de la región, congrega actualmente a 51 entes públicos (bancos centrales, autoridades financieras, ministerios de Fianzas, de Educación y Protección Social) de 22 países. Se puede ver la lista completa de miembros de cada país en la web de la OCDE (<https://www.oecd.org/daf/fin/financiamiento-educacion/INFE-member-lists-LAC.pdf>).

de 0,1.³³ Estos efectos en conocimiento financiero son comparables a los encontrados en intervenciones de educación orientadas a mejorar las habilidades de lectura y matemáticas.

Las evaluaciones existentes, algunas con foco en América Latina y el Caribe, dejan lecciones esenciales. Para empezar, se destaca la importancia de focalizar y tener un formato y contenido de los cursos cónsono con la población objetivo. Por ejemplo, Attanasio et al. (2019) evalúan un programa dirigido a mujeres de bajos ingresos en Colombia que otorgaba por sorteo tabletas para acceder a material específicamente diseñado sobre educación financiera. El estudio muestra que, al presentar la información de una manera simplificada, interactiva, con contenido relevante y motivador, se logran importantes mejoras en conocimiento y conductas financieras. La experiencia en República Dominicana, explorada por Drexler et al. (2014), también destaca la importancia de la naturaleza del contenido y su congruencia con las características del beneficiario. Con base en un experimento aleatorio controlado, los autores estudian el efecto en microempresarios de dos tipos de programas de entrenamiento: el primero estaba enfocado en reglas usuales de contabilidad, mientras que el segundo proveía principios básicos simplificados.³⁴ Los autores concluyen que, para aquellas familias microempresarias de bajo nivel educativo, las reglas básicas tuvieron un mayor impacto que el entrenamiento basado en prácticas contables.³⁵



Se destaca la importancia de focalizar y tener un formato y contenido de los cursos cónsono con la población objetivo

Otros estudios señalan la utilidad de apoyarse en los colegios, un espacio donde se puede atacar el problema en la fase temprana del ciclo de vida de las personas y donde parecen existir externalidades positivas. Un caso es el trabajo de Bruhn et al. (2013), quienes estudian un programa implementado en más de 800 escuelas de seis estados de Brasil. El programa, que abarcaba más de 20.000 estudiantes de bachillerato, logró un incremento de 0,25 de desviación estándar en las medidas de conocimiento financiero. También se encontraron efectos positivos en los ahorros y en la planificación financiera. Interesantemente, se encontró evidencia de derrames positivos dentro del hogar, es decir, efectos en conocimiento, ahorro y planificación en los padres de los estudiantes beneficiados por esa formación. Asimismo, la evaluación experimental del programa implementado en Piura (Perú) encontró efectos importantes en el conocimiento financiero de los alumnos (0,22 de una desviación estándar) y en los profesores (0,45 desviaciones estándar). También se verifican efectos en los hábitos de los alumnos, especialmente en planificación presupuestaria, y en los profesores, en este caso en el ahorro (Frisancho, 2019).

En estos programas de entrenamiento, la participación voluntaria no se logra fácilmente, lo que por supuesto compromete su eficiencia. De allí la importancia de usar ciertos canales, como el sistema educativo formal y los programas de transferencias condicionadas. La evidencia también señala que los incentivos monetarios

33. El efecto medio sobre el comportamiento financiero depende de la variable. Para el crédito, se encuentran efectos de 0,04; para seguros, de 0,06; para ahorros, de 0,10; y para temas presupuestarios, de hasta 0,15.

34. La muestra consistía en 1.193 clientes de una institución microfinanciera. De ellos, 402 recibieron un entrenamiento sobre principios de contabilidad y 404 fueron informados de principios básicos. El resto servía de control y no recibió ningún tipo de entrenamiento. Esos principios básicos se centraban en la necesidad de separar las cuentas personales de las cuentas del negocio. Ello permite una mejor monitoreo y planificación.

35. Algunas variables donde se encontraron impactos fueron los niveles de ventas y la probabilidad de tener ahorros.

pueden incrementar la participación. Por ejemplo, para el caso de México, Bruhn et al. (2013) realizan una evaluación experimental, ofreciendo un curso de educación financiera (presencial y en línea) a cuatro subgrupos: el primero con incentivos monetarios, el segundo con pagos diferidos condicionados a completar el curso, el tercero mediante una subvención de transporte y el cuarto usando un video con testimonios de educación financiera. Los resultados del estudio indican que los incentivos monetarios efectivamente mejoran la participación en la capacitación, aunque modestamente. Por supuesto, encarecen la implementación, por lo que debe siempre tenerse en cuenta su costoefectividad.

Finalmente, la evidencia señala la necesidad de dar apoyo público a estos programas. Ciertamente, el sector privado es clave a la hora de proveer estos programas, pero la presencia y apoyo del sector público es indispensable. El sector privado (bancos) tiene, en principio, incentivos para proveer la capacitación en la medida que la demanda de su servicio está restringida por problemas de conocimiento financiero. Sin embargo, con el entrenamiento surge una externalidad: no solo incrementa su propia demanda de servicios financieros, sino la de otros bancos. En consecuencia, la provisión privada suele ser subóptima. En ese caso, la presencia del sector público es necesaria para llevar la capacitación a sus niveles óptimos. En línea con esto, Laajaj y Yang (2018), en el contexto de un estudio experimental que evalúa un programa de educación financiera e incentivos monetarios al ahorro en Mozambique, encuentran que el programa incrementa la riqueza y el consumo de los beneficiarios y que existe un aumento en el número de cuentas de ahorro, no solo en el banco que implementa el programa, sino también en sus competidores.

Como toda política pública, el éxito de los programas depende de que se cumplan buenas prácticas en materia de diseño e implementación. Algunas recomendaciones en este sentido se presentan en el Recuadro 5.5.

Obviamente, la falta de conocimiento no es la única barrera al uso de instrumentos financieros. Se requiere, junto con políticas de capacitación financiera, la implementación de otras políticas de acceso a servicios financieros dirigidas a los más vulnerables. Estas políticas de oferta son muy diversas e incluyen aspectos regulatorios para el desarrollo de las microfinanzas y de las *fintechs*,³⁶ la provisión de fondos, el subsidio a la adquisición de instrumentos financieros, el mejoramiento de las agencias de crédito y la promoción de la digitalización y la innovación en la provisión de servicios financieros, entre otros.

En las últimas décadas, la industria microfinanciera ha logrado avances importantes en muchos países, incluidos algunos de América Latina, como Bolivia y Perú, por solo nombrar un par (Sanguinetti et al., 2011). La atención a una vasta cantidad de clientes previamente excluidos por el sector financiero formal es una clara muestra de ello. Sin embargo, esto no es suficiente para afirmar que las microfinanzas han contribuido a aliviar la pobreza o a mejorar las condiciones de vida de sus usuarios.

●●
La falta de conocimiento no es la única barrera al uso de instrumentos financieros

36. El término *fintech* se usa tanto para las actividades de prestación de servicios financieros mediante infraestructuras basadas en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación como a las empresas que ofrecen servicios por estos medios (Mejía y Azar, 2021).

Recuadro 5.5

Principios clave de las estrategias de capacitación financiera

Tener una estrategia integral, planificada, de largo plazo y sustentada en evidencia pertinente

Se debe tener un escaneo de la oferta preexistente de programas y su aprendizaje y prever los recursos financieros y no financieros que garanticen la permanencia del programa. También, es preciso desarrollar y revisar periódicamente la hoja de ruta. Es importante que se planteen objetivos medibles y viables, pero retadores, que deben ser monitoreados. Asimismo, conviene desarrollar encuestas nacionales armonizadas. Ello facilita la exploración de los niveles de conocimiento financiero según grupos de interés y, con esto, la identificación de los aspectos y grupos que requieren atención prioritaria.

Identificar actores e instancias y mecanismos de cooperación

Esto pasa por identificar a una autoridad líder (con suficientes capacidades), que tenga la responsabilidad de iniciar, desarrollar y monitorear la estrategia nacional. También es menester identificar otros actores clave y darles responsabilidades claras y bien definidas dentro de la estrategia. La incorporación de agentes privados y organizaciones no gubernamentales es provechosa, pero deben garantizarse la imparcialidad y transparencia.

Identificar la audiencia, los contenidos y los instrumentos apropiados

Se deben identificar los elementos de educación financiera más relevantes dentro del país y atacarlos en orden de prioridades. La falta de concientización y el desconocimiento de los diferentes productos tradicionales y emergentes, así como de sus riesgos, suele ser una brecha común. Es importante tomar en consideración necesidades específicas de diferentes segmentos de interés y usar un enfoque diferenciado. Ello implicaría, además de contenidos diferenciados, emplear una variedad de canales e instrumentos. También es apropiado combinar estos programas con otras políticas existentes para mejorar el alcance y la efectividad.

Dentro de grupos específicos, es importante tener en cuenta el rol prioritario de la educación financiera para los jóvenes. Es útil proveer este conocimiento en etapas tempranas del ciclo de vida y adoptar un enfoque de proceso de aprendizaje continuo y prolongado. También deben tenerse en consideración las necesidades de otros grupos de interés específico (por ejemplo, las mujeres, los migrantes, los adultos mayores, los microempresarios y las familias vulnerables) e identificar instancias con potenciales derrames positivos (por ejemplo, la escuela).

Favorecer el aprendizaje y la revisión de estrategias

Es importante valorar el impacto y la costoefectividad de los programas. Una buena práctica es que exista un presupuesto aparte para fines de monitoreo, evaluación y aprendizaje. Además, se debe promover la diseminación del aprendizaje. Asimismo, el pilotaje antes de llevar a mayor escala estos programas permite identificar y corregir cuellos de botella en la implementación.

Fuente: Con base en OCDE (2022c).

Diversos esfuerzos han tenido como objetivo estudiar en qué medida la promoción del acceso a servicios de microfinanzas (microahorro, microcrédito y microseguro) ha afectado diferentes dimensiones del bienestar de los hogares. Mader y Duvendack (2019) presentan una revisión conjunta de diferentes metaanálisis y revisiones sistemáticas. En lo que respecta a la dimensión económica (participación laboral, ingresos, consumo, ahorro, activos), los resultados en general suelen ser en promedio positivos, pero poco robustos (perdiéndose significancia estadística en algunos casos), además de muy heterogéneos; es decir, son positivos para algunas personas, pero cero o hasta negativos para otras en algunas variables. Las iniciativas de ahorro, aunque con resultados pequeños, parecen ser las que más consistentemente producen efectos positivos, al menos en los niveles de ahorro.³⁷ Esta evidencia modera el entusiasmo que inicialmente se puso en las microfinanzas como solución al problema de la pobreza, pero no excluye a estrategias de inclusión bien diseñadas e implementadas como aliadas para procurar el bienestar de los más pobres.

Recientemente se han puesto expectativas en lo que se refiere al desarrollo de las *fintech* como instrumento de inclusión financiera. Mejía y Azar (2021) exploran este punto desde una perspectiva latinoamericana. Las autoras documentan la experiencia de la digitalización de medios de pago mediante el uso de billeteras electrónicas en Brasil, México y Perú, destacando cómo este instrumento “constituye la puerta de entrada al sistema financiero y al uso de una amplia gama de productos y servicios, tales como el ahorro, el crédito, los seguros y las remesas”. Las autoras además aportan a la discusión sobre políticas para lograr un mayor y más efectivo uso de los servicios financieros digitales a fin de promover la inclusión financiera en América Latina.

Lo primero que destacan tiene que ver con la infraestructura de telecomunicaciones y conectividad. En ese sentido, se debe fomentar la competencia para posibilitar el uso de datos móviles a precios accesibles. Promover la cobertura en zonas rurales también importa, así como tener en consideración el tipo de tecnología del que dispone la población objetivo. Para lograrlo, puede ser apropiado que los servicios digitales sean capaces de operar también en teléfonos celulares no inteligentes, tal y como se hace con la billetera digital de Perú. Las políticas deben promover la inclusión, pero, a la vez, tienen que garantizar la sostenibilidad del sistema financiero y la seguridad digital. Respecto al primer punto, una regulación basada en entidades tradicionales muy probablemente no funcione. Fortalecer las capacidades de los entes reguladores es clave. El desarrollo de las *fintechs* también tiene implicaciones desde el lado de la demanda. En ese sentido las autoras señalan que, para que estos servicios puedan llegar a la población objetivo, es preciso complementarlos con educación financiera y digital a fin de que los usuarios tomen las decisiones más adecuadas y sus niveles de confianza en estas plataformas aumenten. Una buena regulación de protección en el uso de los datos también puede contribuir a generar confianza en la población.



Promover la cobertura en zonas rurales también importa, así como tener en consideración el tipo de tecnología del que dispone la población objetivo

37. El acceso al crédito introduce la posibilidad de riesgo de sobreendeudamiento en el receptor, lo que puede tener implicaciones para el consumo, la riqueza y el bienestar.

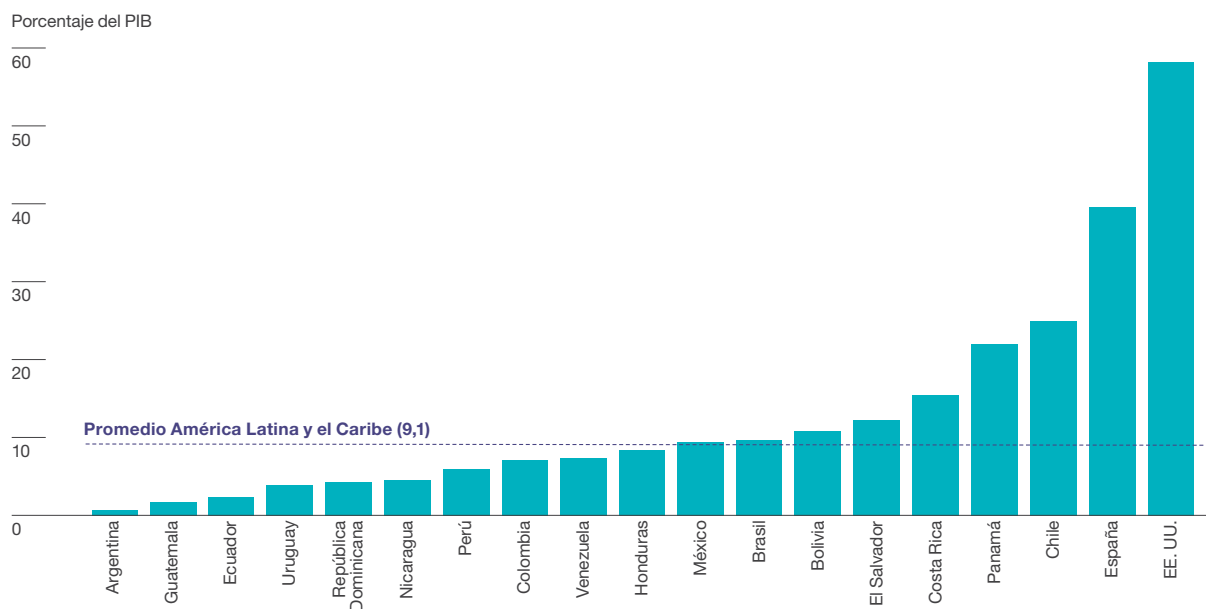
Políticas para la adquisición, titularización y calidad de la vivienda

Políticas para la adquisición de viviendas

Existe un amplio espectro de políticas públicas para la adquisición de vivienda. Estas abarcan desde las más intervencionistas, en las cuales los gobiernos financian o construyen y distribuyen las viviendas, hasta las más orientadas al mercado, donde el Estado se limita a facilitar condiciones para que el crédito bancario fluya hacia el mercado inmobiliario. En general, los países usan conjuntamente diferentes instrumentos dentro de este espectro (Bouillon, 2012), lo que en parte responde a que apoyan a diferentes segmentos de la población.

En lo que respecta al financiamiento a la vivienda, la región muestra un claro reza-go. Mientras que en Estados Unidos y Canadá el crédito hipotecario representa el 70 % del PIB y en los países de Europa casi el 40 %, en América Latina no supera el 8 %. Dentro de esta región, Chile está a la cabeza, con un nivel del 20 %, ligeramente superior al promedio de Asia. Argentina se encuentra en el otro extremo, con un crédito hipotecario casi inexistente (gráfico 5.15).

Gráfico 5.15
Deuda hipotecaria en América Latina y el Caribe



Nota: El gráfico presenta la deuda hipotecaria como porcentaje del PBI de Argentina (2017), Bolivia (2015), Brasil (2017), Chile (2017), Colombia (2016), Costa Rica (2015), Ecuador (2017), Estados Unidos (2018), El Salvador (2017), España (2018), Guatemala (2015), Honduras (2013), México (2018), Nicaragua (2015), Panamá (2018), Perú (2018), República Dominicana (2015), Uruguay (2015) y Venezuela (2015).

Fuente: Elaboración propia con base en la Housing Finance Information Network (HOFINET, 2022).

El bajo crédito hipotecario es un fenómeno multidimensional. En general se ve favorecido por la estabilidad macroeconómica,³⁸ por derechos jurídicos sólidos, por la calidad de los sistemas de información crediticia, que permite desarrollar modelos de calificación adecuada, y por la eficiencia en los procesos de registro de la propiedad. En todos estos factores, la región muestra un rezago respecto a los países desarrollados. Igualmente, en comparación con esos países, el crédito hipotecario en América Latina y el Caribe tiene dos características: por un lado, la imposición de algunas restricciones, como “techos de tasa”, y, por el otro, una mayor propensión a subsidiar el mercado de crédito (ver el cuadro 5.10).

Cuadro 5.10

Características básicas del mercado hipotecario de países de América Latina y España

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Paraguay	Perú	España
Índice de propiedad (IPRI)	4,7	5,2	6,6	5,2	5,7	4,5	4,9	6,7
Días que se tardan en registrar una propiedad	51,5	-	29	16	42,1	46	7,5	13
Índice del registro de propiedad	8,3	8,9	9,1	9,5	8,7	8,5	9,7	9,6
Índice de protección de derechos de propiedad	4,5	4,8	7,2	5,1	5,2	5,2	4,2	6,3
Restricciones legales: topes para la tasa de interés	No	-	-	Si	No	-	-	No
Restricciones legales: tope al valor del préstamo	No	-	Si	Si	No	-	-	Si
Restricciones legales: pago máximo según ingreso	-	Si	-	Si	Si	-	-	No
Subsidios para prestamistas hipotecarios: líneas de crédito especiales del gobierno	-	Si	-	Si	Si	-	Si	No
Subsidios para prestamistas hipotecarios: facilidad de liquidez respaldada por el gobierno	-	No	-	No	Si	Si	-	No
Subsidios para prestamistas hipotecarios: fondos de impuestos para préstamos hipotecarios	-	Si	-	Si	Si	-	-	No
Riesgo de crédito compartido a través de un seguro hipotecario público o privado	-	No	-	Si	Si	-	Si	-
Garantías para préstamos hipotecarios	-	-	-	Si	Si	-	Si	-
Existencia de subsidios para los hogares en la financiación de la vivienda	Si	-	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Número de firmas que financian préstamos hipotecarios	-	29	13	26	19	21	-	238

Nota: El índice de propiedad califica la protección de los derechos de propiedad de los diferentes países. El índice de registro de la propiedad toma en consideración la complejidad del registro de la propiedad en cuanto a la cantidad de días y cantidad de trámites requeridos. El índice de protección de los derechos de propiedad califica la fortaleza del sistema de derechos de propiedad de un país basado en la calidad de la protección judicial de la propiedad privada, incluidos los activos financieros.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Housing Finance Information Network (HOFINET, 2022) y el International Property Rights Index (IPR, 2020).

38. Boyd et al. (2001), Smith et al. (2001) y Bittencourt (2007) muestran que, luego de sobrepasar ciertos umbrales, aumentos en las tasas de inflación reducen el mercado crediticio de manera no lineal. Esto se debe a que incrementos en la tasa de inflación se encuentran asociados con reducciones en las tasas de rendimiento reales a largo plazo, lo cual produce una reducción tanto de los ahorros como de los ahorradores y un aumento en la demanda por crédito; por lo tanto, el crédito se vuelve escaso en la economía y el mercado financiero se contrae. En línea con este resultado, Badev et al. (2014) encuentran que existe una relación no lineal y negativa entre la inestabilidad monetaria y la profundidad del mercado hipotecario.

Recuadro 5.6

Algunas acciones prioritarias para potenciar el crédito hipotecario

Reformas para fortalecer los derechos del acreedor

En algunos casos es necesario racionalizar los procedimientos legales vinculados con las ejecuciones hipotecarias para que se potencie el crédito sin violar los derechos del deudor. Los formuladores de políticas públicas en la región han contemplado medidas para limitar el número de apelaciones.

Promoción de innovaciones crediticias

Resulta necesario apoyar a las instituciones financieras en el desarrollo de nuevos productos crediticios. Dos ejemplos son el ahorro previo y el alquiler con opción de compra. El ahorro previo pretende motorizar la capacidad de ahorro de las familias en busca de vivienda, reduciendo así la incidencia del préstamo y los riesgos consecuentes. El alquiler con opción de compra funciona como un “puente” hacia el acceso al crédito, permitiendo que los clientes puedan comprobar su capacidad, así como la acumulación de un ahorro que servirá de enlace para transformar el contrato de *leasing* en un contrato de crédito hipotecario. Ello podría contribuir a reducir el riesgo, ya que, al mantener la titularidad de la propiedad en manos del acreedor hasta el repago pleno al vencimiento del contrato, se alivian los problemas asociados a la ejecución de hipotecas que enfrentan los acreedores.

Reforma de registros de propiedad

Es preciso crear plataformas de información amplias a nivel nacional que permitan identificar al propietario de un activo de manera eficiente y hacer un seguimiento de todos los tipos de contrato en los que el activo ha sido ofrecido como garantía. El registro de la propiedad es fundamental para que los activos que respaldan las hipotecas puedan ser usados como garantía. Un buen registro de propiedad permite que las entidades crediticias evalúen el historial y los embargos que puedan pesar sobre las propiedades que puedan financiar, de modo que, al aumentar la transparencia, se potencia el valor de los activos que respaldan la hipoteca.

Promoción del financiamiento de mediano y largo plazo

Una vía para lograr este financiamiento vendría dada por la asignación específica de recursos privados (por ejemplo, a partir de la identificación y definición de objetivos de inversión de fondos de ahorro previsional) y públicos (canalizando recursos a través de la banca de desarrollo por medio de operaciones de primer o segundo piso).

Titulización de hipotecas

La titulización de hipotecas (conocida también por el término inglés *securization*) puede crear un vínculo entre los mercados de financiamiento para la vivienda y los mercados de capitales, al complementar el volumen de financiamiento requerido para el mercado de vivienda, que suele centrarse en el sistema bancario. Mediante este instrumento se emiten títulos y valores con diferentes niveles de riesgo (generalmente a través de un vehículo de propósito especial [SPV, por sus siglas en inglés]), que son adquiridos por inversionistas con distinto apetito de riesgo en los mercados de capital (debido al tiempo y al rendimiento, prevalecen sobre todo los inversionistas institucionales). Este proceso, permite, en primer lugar, una rotación más rápida de los recursos que manejan las instituciones financieras (IF), ya que los activos pueden salir de sus balances antes de su vencimiento, a cambio de recursos para originar nuevos créditos (potenciando así la existencia de recursos a mediano y largo plazo, sin afectar el resto de las operaciones de las IF). Chile y Colombia constituyen un ejemplo en la región en relación con el desarrollo de este mercado, en el cual combinan la existencia de fondos de vivienda con la posibilidad de su titulización.

Financiación colaborativa (*crowdfunding*)

A nivel global, son cada vez más frecuentes los casos de financiamiento colaborativo o *crowdfunding* en el mercado de vivienda, tanto a nivel inmobiliario como hipotecario. Con este sistema a nivel inmobiliario se invierte de forma colectiva en la compra y administración de un inmueble, mientras que en el caso del *crowdfunding* hipotecario se presta dinero a una persona física o jurídica para que compre una vivienda, con el respaldo de todo su patrimonio, presente y futuro, y la garantía real del bien hipotecado.

Fuente: Elaboración con base en Domínguez et al. (2017) y Bouillon et al. (2012).

Sin duda, el desarrollo del crédito hipotecario mejorará el acceso a la vivienda, especialmente para la clase media. Sin embargo, suele ser insuficiente para mejorar la adquisición de vivienda por un sector de los hogares con menos recursos. Por esa razón, es muy común la presencia de subsidios y transferencias dirigidas a la compra de vivienda. Algunos autores sugieren que los subsidios deberían ser en forma de transferencia de dinero a las personas, en lugar de que el Estado construya la vivienda y la otorgue (Bouillon, 2012). Algunos de los argumentos para esto pueden ser las asimetrías de información sobre las preferencias de donde vivir. Suele ocurrir que muchas viviendas de interés social se construyen con criterio de desconcentración espacial de la población, pero no se ofrecen oportunidades de trabajo. Otro argumento tiene que ver con el inflado costo de la construcción pública como resultado de la corrupción. Un contraargumento es que el mercado inmobiliario puede ser poco competitivo y los subsidios pueden transformarse en rentas para los oferentes. En cualquier caso, estos sistemas de subsidio tienen que ser muy transparentes, auditables, someterse a revisión constante y tener una muy buena focalización, algo que no siempre ocurre.³⁹

Políticas de titularización

Los programas de titularización ayudan a combatir la pobreza. La evidencia señala que la titularización de tierras conlleva: 1) incrementos en la inversión en la vivienda (Field, 2005; Galiani y Schargrotsky, 2010; Gandelman, 2016); 2) mejoras en la salud (Galiani y Schargrotsky, 2004; Gandelman, 2011), y 3) mejoras en el mercado de trabajo (Field, 2007).

Por ejemplo, Galiani y Schargrotsky (2010) explotan un experimento natural para estudiar los efectos causales de otorgar títulos de propiedad. Los autores encuentran que la titularización causó un incremento de la superficie construida del 12 % y del índice de calidad de la vivienda del 37 %. Esto es, los títulos de propiedad otorgan un canal de ahorro a los hogares, que es particularmente relevante en América Latina, donde el acceso a instrumentos de ahorro todavía es relativamente bajo, especialmente para

39. La comparación de tres programas de subsidio hipotecario de la región deja esto claro. En Argentina, solo el 38 % de los beneficiarios pertenece al 20 % más pobre de la población, comparado con el 76 % en Colombia. Chile se encuentra en el medio, con un 69 % de beneficiarios en el primer quintil de la distribución del ingreso. En Argentina el 18 % de los beneficiarios pertenece al quintil más alto del ingreso (Bouillon, 2012).

los hogares pobres.⁴⁰ Por su parte Gandelman (2016) encuentra efectos de alrededor del 10 % en la probabilidad de realizar reformas en el hogar en Uruguay.

Los programas de titularización no solo deben concentrarse en otorgar títulos (el foco usual), sino en mantener la formalidad de la propiedad en caso de futuras transacciones de propiedad (por ejemplo, ventas, divorcios y herencias). Distintos estudios (Galiani y Schargrotsky, 2011, 2016; Gutiérrez y Molina, 2020) muestran que los altos costos de los registros, combinados con problemas de liquidez, pueden hacer que ocurra un proceso de informalización de la propiedad cuando esta se “transfiere”. Por ejemplo, Galiani y Schargrotsky (2016) encuentran que entre 12 y 21 años después de la titularización, el 28,8 % de las parcelas estaban ocupadas bajo un arreglo informal, bien fuera por transacciones intrafamiliares no registradas (herencias, divorcios) o por transacciones interfamiliares irregulares (ventas informales, ocupación). El principal responsable de este fenómeno de desregularización es el alto costo de las transaccionales para la formalización en relación con el ingreso de las familias pobres (Galiani y Schargrotsky, 2011).

Protección social y reducción de las vulnerabilidades

En este último apartado, se revisan las políticas de protección y mitigación de vulnerabilidades frente a choques de salud y desastres naturales, que, como se ha comentado, contribuyen a perpetuar la pobreza entre generaciones. Estas políticas deben atender tanto la dimensión preventiva como la de atención durante y después de la emergencia. En este apartado, se da una visión panorámica de algunas de estas políticas, que se complementa con la discusión presentada en el capítulo 3.

Salud

En el ámbito de la salud, quizás la acción preventiva más potente sea **promover hábitos saludables** a fin de prolongar los años de vida con buenas condiciones físicas y mentales. Como se vio en el apartado anterior, una parte muy importante de los costos vinculados a un choque de salud tiene que ver con la pérdida de ingresos salariales. En la medida que esos choques ocurran cerca o después del retiro, estos costos serán menores.

Un estilo de vida saludable incluye, entre otras cosas, la práctica regular de actividad física, una buena dieta, no fumar y un bajo consumo de bebidas alcohólicas. Los hábitos del ciudadano típico latinoamericano distan de estas prácticas. En las principales ciudades de la región, el 19 % de las personas entre 45 y 65 años reporta fumar, el 50 % no realiza actividad física regularmente, el 40 % consume

●●
La acción preventiva más potente es promover hábitos saludables a fin de prolongar los años de vida con buenas condiciones físicas y mentales

40. Otros resultados se asocian con el mejor desempeño en términos educativos. En particular, los niños de estas familias titularizadas poseían una tasa de finalización de educación secundaria del 53 % (frente al 26 % del grupo no tratado). En contraste, Gandelman (2016) señala que la titularización también podría implicar reducciones en la inversión de capital humano, debido a un “efecto sustitución” que surge por el incremento en el atractivo de la inversión en vivienda, como resultado de la reducción del riesgo de expropiación.

comida rápida al menos una vez por semana, el 14 % consume alcohol al menos tres veces por semana y el 35 % padece obesidad (Álvarez et al., 2020).

Se pueden promover estilos de vida saludable con diversos instrumentos de política pública, los cuales incluyen campañas publicitarias, tributación a productos no saludables (tabaco, alcohol, bebidas azucaradas) y provisión de espacios públicos para la práctica conveniente del deporte. Otra política de naturaleza preventiva, que bien puede considerarse un hábito saludable, se asocia con la realización regular de exámenes exploratorios que permiten la detección temprana de ciertas enfermedades (como hipertensión o diabetes) y su tratamiento oportuno.

Mejorar la cobertura de los seguros sociales y, con ello, la protección financiera también es un área de acción necesaria. Algunos países de la región han llevado reformas en estas líneas. En general, la expansión del aseguramiento detrás de estas políticas tuvo efectos positivos en las métricas de salud, especialmente de la población infantil, y en la reducción del gasto de bolsillo. En algunos casos, las reformas tuvieron incidencia adversa en la participación o formalidad laboral.

Un ejemplo de este tipo de reformas es la implementación del programa Seguro Popular, llevado a cabo en México en 2002. Algunos estudios le atribuyen una reducción de hasta un 10 % de la mortalidad infantil en los municipios más pobres del país (Conti y Ginja, 2016). También se le atribuyen una reducción en 4,5 puntos porcentuales de la probabilidad de que los hogares incurran en gastos catastróficos en salud (Grogger et al., 2015). En el lado de los efectos no deseados, se estima que la introducción del programa redujo en 2 puntos porcentuales el empleo formal para las familias de baja educación y con niños (Conti et al., 2018).

●●
Al programa Seguro de Salud Popular se le atribuye una reducción de hasta 10% de la mortalidad infantil y en 4,5 p.p en la probabilidad de incurrir en gasto catastrófico

La cobertura para siniestros médicos ofrece protección financiera frente al gasto de bolsillo, pero no necesariamente frente a todos los costos vinculados al choque de salud. En este sentido puede ser necesario complementar con otro tipo de seguros y transferencias, tales como el **seguro de desempleo y de incapacidad**, y **esquemas inclusivos de pensiones**, pero siempre cuidando el buen diseño y su implementación para no incentivar resultados indeseados. Programas de reinserción laboral también pueden ser importantes de cara a la evidencia de los choques de salud en las tasas de participación laboral.

Finalmente, conviene **implementar políticas de cuidado**. En este reporte, se ha visto que las transferencias monetarias y de tiempo por parte de los hijos, y especialmente las hijas, es uno de los canales a través de los cuales los choques de salud se transmiten entre generaciones. El componente monetario se puede aliviar mediante el aseguramiento discutido previamente. Sin embargo, el componente de tiempo de cuidado exige que existan servicios de este tipo accesibles para los más pobres, lo cual podría incidir en el gasto público en salud.⁴¹

La amplitud de la cobertura de salud, incluyendo la cobertura de requerimientos de cuidados de largo plazo, posiblemente demande mayores niveles de gasto con los actuales niveles de eficiencia. Sin embargo, la evidencia sugiere importantes

41. En más de la mitad de los países de la OCDE, el gasto en cuidado superó un punto del PIB. El 87 % del gasto en cuidados es gasto público. En contraste, en la región, la provisión de estos servicios aún recae en la familia (Álvarez et al., 2020).

brechas de eficiencia en el gasto público en salud de la región. Así pues, mejorar la eficiencia puede liberar recursos para promover la mayor cobertura. En Álvarez et al. (2020) se discuten algunas prácticas para introducir eficiencia en el gasto público en salud, tales como la figura del copago focalizado, la revisión de los esquemas de pago a proveedores de salud y la incorporación de tecnologías digitales en la provisión de servicios de salud.

Desastres naturales

Una primera acción en un plan integral de prevención y resiliencia frente a desastres naturales se asocia con el **desarrollo y la revisión de los modelos de predicción y (micro)zonificación de riesgos**. Un punto de partida para ello es la recopilación de datos a partir de un inventario sistemático de desastres naturales y sus pérdidas, así como de la calidad de la infraestructura pública y de las edificaciones. Esta información, junto con la construcción y combinación de modelos de predicción de desastres naturales, permitiría plasmar un mapa de riesgo y una zonificación en función de los niveles de amenaza, exposición y vulnerabilidad. Ello, a su vez, posibilita la elaboración de un ordenamiento territorial, que es la guía para identificar la vocación de las distintas áreas del territorio, localizar las actividades en función de la minimización de riesgos específicos y establecer mecanismos de protección.

Un ejemplo se encuentra en la ciudad de Manizales, en Colombia (Carrizosa et al., 2019). Los mapas de riesgo del Plan de Ordenamiento de Manizales incorporan 29 factores de riesgo en un modelo de red neuronal artificial.⁴² Además, la base cartográfica predial se complementó con imágenes tomadas con tecnología LIDAR (*laser imaging detection and ranging*), lo cual permitió tener un escaneo tridimensional categorizado de las superficies de la ciudad con un nivel de detalle alto. La experiencia de Manizales destaca el rol de sofisticadas tecnologías en esta tarea.

La zonificación puede implicar acciones tales como **la relocalización de familias que viven en zonas de alto riesgo no mitigables** (Vargas, 2002). Estas ubicaciones deben convertirse en zonas de protección, típicamente restringidas al uso recreacional de baja densidad y con el respaldo de un sistema de alerta temprana. La reubicación de asentamientos humanos es un proceso complejo, pero puede convertirse en una oportunidad de mejora integral en la calidad de vida de la población (Correa et al., 2011; Hallegatte et al., 2017). Sin embargo, si no se planifica debidamente o no se concibe como una acción complementaria integrada a una estrategia integral de gestión de riesgos, la reubicación puede conducir a procesos ineficaces e insostenibles. Además, si se relocaliza en zonas sin acceso a puestos de trabajo, puede ser una fuente de ineffectividad.

Un ejemplo de zonificación es el tratamiento de las riberas de los ríos en Cuenca, Ecuador. En vez de apuntar a reducir las inundaciones, a través de métodos como las canalizaciones, las áreas verdes conservadas en las orillas de los ríos de Cuenca se entienden como infraestructura “segura para fallar”, permitiéndose

●●
Las zonas de alto riesgo no mitigables deben convertirse en zonas de protección, típicamente restringidas al uso recreacional de baja densidad y con el respaldo de un sistema de alerta temprana

42. Estos factores incluyen aspectos como clasificación geológica, inclinación del terreno, distancia a drenajes, densidad poblacional, densidad de construcciones, estrato socioeconómico, etc.

así inundaciones estacionales, pero con daños mínimos a la propiedad y a la infraestructura vital (Ahern, 2011). Otro ejemplo proviene de Santa Fe, en Argentina. Muchas familias en la zona oeste de la ciudad vivían en terrenos propensos a inundarse y en condiciones informales, sin acceso a servicios básicos. En 2014, la Secretaría de Planeamiento Urbano decidió reconvertir partes de esa zona en una reserva natural de 142 hectáreas con el fin de limitar la expansión de la ciudad hacia el río, mejorar la capacidad absorbente del suelo e incrementar la calidad de vida de los habitantes. El nuevo plan apuntó a proveer seguridad de la tenencia a quienes se encontraban en zonas sin riesgo de inundación y a relocalizar a aquellos que se ubicaban en terrenos no aptos para el uso residencial (Carrizosa et al., 2019).

Una segunda línea de trabajo es el **desarrollo de infraestructura pública para mitigar los riesgos**. El tipo de infraestructura necesaria depende del riesgo específico e incluye sistemas de drenaje, levantamiento de muros de derivación para canalizar la dirección de la lava, construcción de represas o diques, rompeolas, terrazas y canales, canalización de cuencas, protecciones de concreto etc. La inversión en infraestructura no termina al finalizar su construcción, sino que se requiere un constante control de calidad y mantenimiento. Ignorar el estado de la infraestructura exacerba los riesgos naturales.

Un ejemplo del desarrollo de infraestructura para mitigar riesgos lo encontramos en la ciudad de Luján, Argentina, donde en 2014 se produjeron siete anegamientos de magnitudes importantes. Con el objetivo de prevenir las crecidas, manejar controladamente los caudales y moderar el efecto de las inundaciones en esta cuenca, CAF —banco de desarrollo de América Latina— aprobó en 2016 un financiamiento para llevar a cabo el Plan de Manejo Integral de la Cuenca del Río Luján. Para este caso concreto, se identificó la necesidad de aumentar la capacidad de conducción del río a través de la implementación de canales complementarios, la ampliación y perfilado de cauces naturales, así como la importancia de mejorar las condiciones actuales del escurrimiento de la cuenca, ejecutando obras de reemplazo y ampliación de puentes, cruces y compuertas.

Un tercer tipo de programas se refiere a la **limpieza y mantenimiento preventivo de obras de mitigación y espacios críticos**. Por ejemplo, inundaciones pueden ocurrir, en parte, por obstrucciones en los cauces de ríos y quebradas, bien sea por la acción del hombre o de la naturaleza. La gestión de residuos sólidos se encuentra íntimamente relacionada con la reducción del riesgo, ya que una incorrecta recolección de desechos contribuye a la obstrucción del sistema de drenaje. Por tanto, son importantes las políticas de educación ambiental, que concienticen a la comunidad para tener un apropiado manejo de los residuos sólidos, así como una permanente revisión del estado de estos espacios críticos.

●●
Son importantes las políticas de educación ambiental, que concienticen a la comunidad para tener un apropiado manejo de los residuos sólidos

Un ejemplo es el programa “Guardianas de las laderas”, nuevamente en Colombia (Carrizosa et al., 2019). Las guardianas podan y retiran el material vegetal que obstruye las canales, pero, además, adelantan una labor de difusión y sensibilización de la comunidad a través de dos estrategias. Una es el “puerta a puerta”, que consiste en ir a cada domicilio al finalizar la limpieza de una obra, para explicar a los vecinos cómo debe ser el manejo adecuado de las laderas. La segunda estrategia es una actividad pedagógica dirigida a los niños en centros educativos de la ciudad. Las guardianas también hacen un monitoreo diario de las montañas y de asentamientos informales, que es fortalecido con un censo de predios y viviendas

en zonas de alto riesgo, actualizado permanentemente. Este censo pormenorizado poblacional, cartográfico y catastral ha sido de vital importancia para ubicar desaparecidos en momentos de desastre, así como para prevenir cobros indebidos de subsidios. Igualmente, ha sido instrumental en los procesos de reubicación voluntaria (Carrizosa et al., 2019). Este programa muestra cómo la comunidad puede ser integrada en estas estrategias de mitigación de riesgos.

Una cuarta línea de acción tiene que ver **con el control y la regulación de las construcciones** a fin de garantizar su calidad. Ello implica, revisar las regulaciones y los códigos de construcción, que deben estar diseñados según los riesgos de cada región. La infraestructura esencial, en particular la relacionada con el almacenamiento y la cadena de suministro de alimentos, la salud, la educación, el agua, la energía y las telecomunicaciones, debe estar adecuadamente diseñada y construida para resistir las amenazas más comunes (Bello, 2020). Obviamente, deben existir instancias regulatorias que vigilen el cumplimiento de estos códigos. Chile, Costa Rica y México son ejemplos de países que hacen cumplir estrictamente sus códigos de construcción y que los han actualizado después de cada gran terremoto (Bello, 2020). Además de esta infraestructura esencial, es importante garantizar la calidad de la vivienda, muchas veces “autoconstruida”, lo cual introduce un desafío. Políticas de adecuación de la calidad de las viviendas pueden ser necesarias para que estas cumplan requisitos mínimos de seguridad frente a desastres naturales. También es menester controlar que la construcción y, en general, el uso del suelo no sean fuente de más vulnerabilidades.

Finalmente, es conveniente explorar **mecanismos de aseguramiento** frente a este tipo de eventos. La experiencia internacional muestra que el aseguramiento frente a los desastres naturales tiene las ventajas de estimular la prevención y la rápida y eficiente reconstrucción posdesastre (Hallegatte et al., 2017; Vargas, 2002). Buscando minimizar sus gastos por siniestros, la industria aseguradora estimula la prevención tanto a nivel macro como micro. A nivel macro, lo hace promoviendo el desarrollo de mapas de riesgo, el estudio de períodos de retorno, el montaje de sistemas de alerta temprana y el diseño de planes de contingencia; a nivel micro, mediante la asesoría directa a los asegurados en la aplicación de normas y códigos de prevención, y el establecimiento de incentivos y premios a los asegurados que minimizan su vulnerabilidad. Los mercados de aseguramiento también favorecen una respuesta rápida para controlar daños mayores y tienen la capacidad de movilizar recursos para financiar la reconstrucción de las zonas afectadas que estén aseguradas. En muchos países, se preocupan también por participar en la gestión de los procesos de reconstrucción y minimizar sus costos mediante planes eficaces, cronogramas de alta eficiencia, control de contratos y contratistas, así como sobre intentos de fraude (Vargas, 2002).

Estos mercados se pueden incentivar a través de las políticas públicas. En primer lugar, mediante la definición de políticas, códigos y estándares para la reducción de la vulnerabilidad, los cuales son la base de la gestión preventiva de las aseguradoras, que, de paso, pueden convertirse en una fuerza de estímulo al cumplimiento de las normas establecidas. También se pueden emprender acciones para reducir problemas de selección adversa y ampliar la cobertura. En varios países se establece la obligatoriedad de ciertos seguros frente a desastres naturales. Además, se cofinancian primas, se introducen mecanismos de subsidio cruzado o se cofinancia una parte de los daños.



El aseguramiento frente a los desastres naturales tiene las ventajas de estimular la prevención y la rápida y eficiente reconstrucción posdesastre

Manizales, nuevamente, nos ofrece un ejemplo dentro de la región, con una póliza colectiva de seguros voluntarios, que, desde 1999, protege a su población más pobre contra desastres (en particular contra los más devastadores, los sismos). Esta póliza se cobra a través del impuesto predial, incentivando el aseguramiento masivo de inmuebles privados y, a la vez, poniendo en marcha una subvención cruzada a aquellos predios que, por su valor, están exentos de este impuesto. Estudios técnicos del municipio de Manizales, apoyados en cálculos actuariales, estimaron que basta con que el 20 % de los predios obligados a pagar el impuesto predial contribuya al seguro voluntario para garantizar el cubrimiento de todos los predios que no se encuentran obligados al pago (Gestión del Riesgo Manizales, 2015). Carrizosa et al. (2019) argumentan que este mecanismo de transferencia del riesgo es una experiencia exitosa, que permite al Estado proteger a la población menos favorecida, sin necesidad de movilizar recursos adicionales. Añaden que la implementación de esta práctica deja ver que los microseguros voluntarios, cuando se basan en estudios técnicos detallados y rigurosos, tienen el potencial para alinear los intereses públicos y privados en beneficio de la ciudad, sin que esto implique grandes cargas adicionales al municipio.

Mensajes clave

- 1** La tenencia de activos se traduce en bienestar y, en el caso de los más vulnerables, puede afectar cuestiones tan elementales como la propia salud o la culminación de la educación básica. Desafortunadamente, la riqueza está distribuida muy desigualmente, incluso más que el ingreso, y tiene un componente intergeneracional, es decir, la riqueza de los padres influye en la de los hijos.
- 2** Un punto de partida para entender la persistencia intergeneracional de la riqueza es explorar cómo ahorran los hogares y, para la mayoría, la vivienda es el activo más importante. En 2019, alrededor del 65 % de los hogares de América Latina y el Caribe eran propietarios de la vivienda en la que vivían. Sin embargo, aspectos importantes, como la calidad de la vivienda y la formalidad de la tenencia, tienen un fuerte gradiente socioeconómico.
- 3** Los pobres no solo tienen bajos niveles de riqueza, sino que esta se concentra en activos de peor calidad en cuanto a rendimiento y revalorización (p. ej., efectivo en lugar de acciones), riesgos (p. ej., inmuebles en zonas vulnerables) y liquidez (p. ej., bien no titularizado). Ello reduce la cantidad y calidad de la riqueza que los padres pobres pueden legar.
- 4** Al pensar en los mecanismos de persistencia intergeneracional de la riqueza, la herencia es quizás el principal canal. Según estimaciones del reporte, la condición de heredero explica el 32 % de la persistencia intergeneracional en viviendas y alrededor del 55 % en negocios y otros activos en las principales ciudades de la región. El fenómeno de las herencias se puede ver potenciado por la tendencia de las personas a casarse con otras que tienen una riqueza similar.
- 5** Otro canal de persistencia se puede ubicar en las brechas de conocimiento financiero entre ricos y pobres. Dicho conocimiento se puede transmitir entre padres e hijos, al igual que se transmiten otros rasgos y actitudes, y se asocia con la tenencia de instrumentos financieros y el nivel de ahorro, incluso al comparar personas del mismo nivel educativo.
- 6** Problemas de acceso al financiamiento incrementan la dependencia de la riqueza de los padres para acumular activos. El reporte señala que regiones con una mayor penetración de crédito tienen un menor coeficiente de persistencia intergeneracional en la tenencia de vivienda.
- 7** Finalmente, choques de salud pueden ser un canal de propagación intergeneracional de la pobreza. Tener padres con buena salud se asocia con una mayor posibilidad de recibir una herencia y poseer vivienda propia y con una menor probabilidad de que los hijos transfieran recursos a sus progenitores.
- 8** A partir de ese diagnóstico, el Reporte señala cinco acciones de políticas para favorecer la movilidad intergeneracional en los niveles de riqueza y la igualdad de oportunidades: la tributación a herencias, el desarrollo de los mercados de crédito hipotecario, la titularización de las viviendas, la promoción del conocimiento financiero y el fortalecimiento de los esquemas de protección social.
- 9** La región recauda relativamente poco por tributación a herencias. El diseño de estos impuestos enfrenta sus desafíos. Así, por ejemplo, el tratamiento fiscal de las herencias y el de las transferencias entre vivos deberían estar alineados, pero eso no siempre ocurre. La desalineación favorece a los más ricos, quienes tienen excedentes líquidos más fáciles de adelantar.

10 En lo que respecta al financiamiento a la vivienda, la región también muestra un claro rezago. Mientras que en Estados Unidos y Canadá el crédito hipotecario representa el 70 % del PIB y en los países de Europa casi el 40 %, en América Latina no supera el 8 %. El crédito hipotecario se ve favorecido por la estabilidad macroeconómica, derechos jurídicos sólidos, la calidad de los sistemas de información crediticia y la eficiencia en los procesos de registro de la propiedad.

11 Los programas de titularización conllevan incrementos en la inversión en la vivienda y mejoras en la salud y en el mercado de trabajo. Reducir los costos de los registros es clave para fomentar y mantener la formalidad de la propiedad en futuras transacciones, por ejemplo, en casos de venta, divorcio y herencia.

12 Algunos estudios muestran resultados alentadores de los programas de capacitación financiera. Sin embargo, se requiere también la implementación de otras políticas de acceso a servicios financieros dirigidas a los más vulnerables.

13 Finalmente, para reducir el impacto de los choques de salud en la movilidad intergeneracional se deben promover hábitos saludables, mejorar la cobertura y calidad de los seguros sociales y desarrollar políticas de cuidados de largo plazo para el adulto mayor.

Apéndice

Aclaraciones respecto a la encuesta de capacidades financieras de CAF

Las encuestas que miden las capacidades financieras de la población de América Latina, implementadas por CAF en la región, utilizaron una metodología desarrollada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Esta metodología tiene como objetivo realizar un diagnóstico que permita identificar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de los individuos con relación a los temas financieros. En este informe se utilizaron las encuestas realizadas en Argentina (2017), Bolivia (2013), Colombia (2019), Chile (2016), Ecuador (2013), Paraguay (2017) y Perú (2019).

La encuesta tiene representatividad nacional y un tamaño de aproximadamente 1.200 personas mayores de 18 años de todos los niveles socioeconómicos, tanto residentes en las zonas urbanas como en zonas rurales. Para más información, ir a la página web de CAF (<https://www.caf.com/es/actualidad/herramientas/2021/05/visualizador-encuesta-de-capacidades-financiera/>).

Cuadro A 5.1

Instrumentos dentro de las categorías de activos

Cuentas en banco	Activos sofisticados	Fondo de pensión privada	Seguros	Financiamiento de inversiones	Préstamo hipotecario	Préstamo personal
Argentina						
Caja de ahorro	Inversiones en fondos comunes de inversión			Leasing		Tarjeta de crédito
Cuenta corriente				Microcréditos productivos		Préstamos de comercio
Depósitos a plazo fijo	Inversiones en títulos públicos			Préstamos de comercios		Préstamos de cooperativas o mutuales
Tarjeta de débito		Inversiones en acciones				
Bolivia						
Cuenta corriente	Fondos de inversión	Fondos de pensiones (AFP)	Microseguros	Préstamo empresarial, microcrédito y para Pyme (para la compra de maquinaria, mercadería, etc.)	Préstamo hipotecario	Tarjeta de crédito
Cuenta de ahorro	Inversiones en Bolsa		Microseguros de vida			Préstamos de consumo (para la compra de vehículo, línea blanca, muebles, pago de estudios, viajes, etc.)
Depósito a plazo fijo			Seguro de salud			
			Seguro de vida, incendios, etc.			
			Seguro vehicular (SOAT)			
Chile						
Cheques	Inversiones en Bolsa	Ahorro previsional voluntario	Seguro de vida, incendios, etc.	Leasing	Préstamo hipotecario	Tarjeta de crédito
Cuenta corriente			Fondos mutuos	Seguro complementario de salud		Factoraje (factoring)
Cuenta de ahorro		Fondos de pensiones (AFP)	Seguro vehicular (SOAT)			Créditos en casas comerciales
Depósito a plazo fijo						
Tarjeta de débito						
Cuenta a vista						

Continúa en la página siguiente →

Cuentas en banco	Activos sofisticados	Fondo de pensión privada	Seguros	Financiamiento de inversiones	Préstamo hipotecario	Préstamo personal
Colombia						
Cuenta de ahorro	Productos de inversión (bonos, fondos de inversión o mutuos, acciones, inversiones en Bolsa, etc.) Criptomonedas (bitcoin, litecoin, dogecoin, etc.)	Plan de pensión voluntaria	Seguro de vida	Crédito para comprar equipos, maquinaria o insumos para un negocio	Préstamo hipotecario	Tarjeta de crédito
Cuenta corriente			Seguro de mascotas			Préstamo vehicular
Cuenta en el celular			Seguro de accidentes personales	Crédito para pagar la educación		Crédito de consumo de libre destinación
			Seguro educativo			
			Seguro por un crédito			
			Seguro para proteger una propiedad			
			Seguro de desempleo			
			Seguro de salud			
			Seguro vehicular (SOAT)			
Ecuador						
Cuenta corriente	Inversiones en Bolsa	Fondo de pensiones (FFAA e IESS)	Microseguros	Préstamo para la compra de mercadería	Préstamo hipotecario	Tarjeta de crédito
Cuenta de ahorro	Fondos de inversión		Microseguros de vida			Préstamo personal
Cuenta de depósito a plazo			Seguro de salud	Préstamo para la compra de equipos, maquinaria, etc.		Préstamo vehicular
			Seguro de vida			
			Seguro vehicular (SOAT)			
Paraguay						
Depósitos	Inversiones en acciones, títulos públicos, fondos comunes de inversión	Aportes a fondos privados de retiro	Seguros (casa, accidente, de vida, vehículo)	Préstamos comerciales (negocio propio, capital operativo, etc.)		Préstamos personales (para consumo, vehículos, terrenos, viajes, eventos, etc.)
Tarjeta de débito						
Transferencias y pagos electrónicos						
Giros a través del celular						
Perú						
Cuenta corriente	Inversiones en Bolsa	Fondo de pensiones (AFP y ONP)	Microseguros	Préstamo para la compra de mercadería	Préstamo hipotecario	Tarjeta de crédito
Cuenta de ahorro	Fondos mutuos		Seguro de desgravamen			Préstamo personal
Cuenta de depósito a plazo	Compra de productos de inversión financiera		Seguro de vida	Préstamo para la compra de equipos y maquinaria		Préstamo vehicular
	Inversión en criptomonedas	Seguro vehicular (SOAT)				
			Seguro de salud (EPS, EsSalud y SIS)			

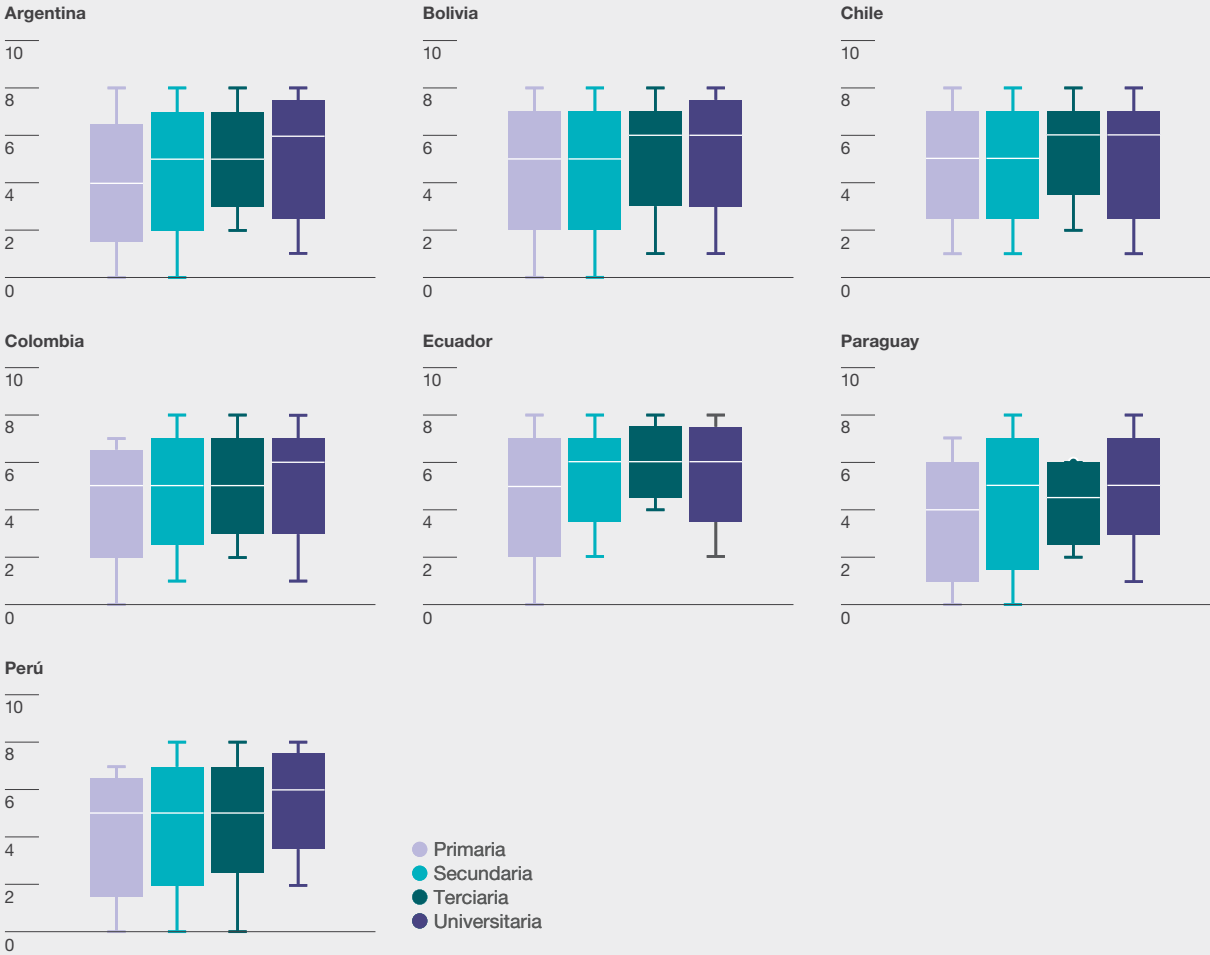
Nota: El cuadro presenta los activos que fueron incluidos en cada una de las encuestas a la hora de crear categorías homogéneas. El significado de los acrónimos usados en el cuadro es el siguiente: AFP, Administradoras de Fondos de Pensiones; EPS, entidades prestadoras de salud; EsSalud, Seguro Social de Salud; FFAA, Fuerzas Armadas; IESS, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; ONP, Oficina de Normalización Previsional; SIS, seguro integral de salud; y SOAT, seguro obligatorio para accidentes de tránsito.

Fuente: Elaboración propia.

Gráficos y cuadros adicionales

Gráfico A 5.1

Conocimiento financiero: dispersión en el número de preguntas correctas por nivel educativo



Nota: El gráfico muestra para cada país y nivel educativo, la mediana del número de respuestas correctas (línea horizontal dentro de barra), el rango entre los percentiles p25 y p75 (rectángulo) y el rango dado por 1,5+/- (p75-p25), representado por los extremos de la línea. Los datos corresponden a Argentina (2017), Bolivia (2013), Chile (2016), Colombia (2019), Ecuador (2013), Paraguay (2017) y Perú (2019).

Fuente: Elaboración propia con la encuesta de capacidades financieras de CAF (CAF, 2019a).

Cuadro A 5.2

Tenencia de activos por país según diferentes encuestas

	Año ECF (CAF)	Cuenta de banco (% hogares)			Crédito hipotecario (% hogares)		
		ECF (CAF)	Banco Mundial (2017)	Banco Mundial (2011)	ECF (CAF)	Banco Mundial (2017)	Banco Mundial (2011)
OCDE	-	-	95	87	-	29	22
América Latina y Caribe	-	41	52	30	3	6	1
Argentina	2017	33	49	33	-	3	0
Bolivia	2013	40	54	28	5	12	4
Brasil	-	-	70	56	-	5	1
Chile	2016	50	74	42	7	10	4
Colombia	2019	41	46	30	0	7	3
Ecuador	2013	53	51	37	3	7	2
El Salvador	-	-	30	14	-	5	2
Guatemala	-	-	44	22	-	8	2
Honduras	-	-	45	20	-	6	2
México	-	-	37	28	-	4	3
Paraguay	2017	12	49	22	-	7	1
Perú	2019	37	43	21	1	6	1
Uruguay	-	-	64	23	-	7	2
Venezuela	-	-	73	44	-	3	0

Nota: En el cuadro se analiza la diferencia en tenencia de activos de los hogares por país. Se presenta la fracción de individuos que poseen cuenta en una institución financiera y crédito hipotecario. Los datos de América Latina corresponden a los países de la región detallados en el cuadro. Los países considerados en OCDE son Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, Estonia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Letonia, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, República Checa, República Eslovaca, Reino Unido, Suecia y Suiza.

Fuente: Elaboración propia con la encuesta de capacidades financieras de CAF (2019) y la encuesta Global Financial Inclusion (Banco Mundial, 2012, 2018).

Cuadro A 5.3

Tenencia y conocimiento de activos según el nivel educativo por país (CAF)

	Educación	Activos (%)			Seguros (%)	Pasivos (%)			Activos que conoce (%)
		Cuentas en banco	Instrumentos "sofisticados"	Fondo de pensión privada	Seguro	Financiamiento de inversiones	Préstamo hipotecario	Préstamos personales	
Argentina 2017	Sin escolarización	19	0	-	-	0	-	9	29
	Secundaria	33	0	-	-	0	-	16	45
	Terciaria	53	1	-	-	0	-	30	51
	Universitaria	73	4	-	-	0	-	30	63
Bolivia 2013	Sin escolarización	27	0	11	25	6	3	10	37
	Secundaria	31	0	7	26	7	5	12	47
	Terciaria	56	0	34	39	5	7	21	48
	Universitaria	62	1	33	38	6	4	34	58
Chile 2016	Sin escolarización	34	1	25	6	1	1	31	43
	Secundaria	41	1	31	7	2	3	32	56
	Terciaria	53	4	44	20	4	9	44	72
	Universitaria	75	8	59	3	8	16	49	75
Colombia 2019	Sin escolarización	11	3	1	23	3	2	3	19
	Secundaria	38	2	4	22	3	1	15	28
	Terciaria	53	7	10	32	2	2	30	32
	Universitaria	77	13	18	48	2	7	48	49
Ecuador 2013	Sin escolarización	34	1	8	15	1	2	10	28
	Secundaria	61	0	8	32	2	3	17	31
	Terciaria	71	0	6	44	0	3	26	38
	Universitaria	83	2	20	50	2	5	40	45
Paraguay 2017	Sin escolarización	3	0	0	2	2	-	13	40
	Secundaria	14	0	2	3	3	-	19	52
	Terciaria	16	0	0	9	4	-	36	59
	Universitaria	42	0	6	16	9	-	57	71
Perú 2019	Sin escolarización	12	1	3	22	0	0	8	27
	Secundaria	31	2	10	31	1	1	16	36

Nota: En el cuadro se analizan las diferencias en conocimiento y tenencia de activos de los hogares según su nivel educativo por país. Se presenta la proporción de individuos que tienen los distintos activos y el porcentaje de los activos enumerados en la encuesta que conoce en promedio cada individuo. El detalle respecto de los activos que se consideran y las características de la encuesta se pueden consultar al comienzo del Apéndice. El año debajo de cada país es aquel al que corresponden los datos.

Fuente: Elaboración propia con encuesta capacidades financieras de CAF (CAF, 2019a).

Cuadro A 5.4

Tenencia y conocimiento de activos según nivel educativo por país (Banco Mundial)

	Educación	Cuentas en banco (%)	Cuentas en banco y móvil (%)	Prestamo hipotecario	Prestamos negocio
Argentina	Sin escolarización	43	43	3	2
	Secundaria	48	49	3	4
	Terciario/Universitario	82	82	4	3
Bolivia	Sin escolarización	41	43	8	9
	Secundaria	52	56	13	13
	Terciario/Universitario	80	81	19	8
Brasil	Sin escolarización	63	63	1	2
	Secundaria	72	72	4	5
	Terciario/Universitario	92	92	26	-
Chile	Sin escolarización	54	55	4	2
	Secundaria	78	78	11	4
	Terciario/Universitario	90	90	17	5
Colombia	Sin escolarización	32	33	4	9
	Secundaria	46	47	6	11
	Terciario/Universitario	88	88	18	16
Ecuador	Sin escolarización	41	41	6	7
	Secundaria	51	51	6	7
	Terciario/Universitario	89	89	22	8
El Salvador	Sin escolarización	20	20	3	7
	Secundaria	33	35	6	8
	Terciario/Universitario	62	62	13	12
Guatemala	Sin escolarización	33	33	6	7
	Secundaria	51	52	8	7
	Terciario/Universitario	84	86	20	8
Honduras	Sin escolarización	34	37	4	7
	Secundaria	46	49	7	8
	Terciario/Universitario	83	84	17	15
México	Sin escolarización	24	24	3	3
	Secundaria	35	38	4	6
	Terciario/Universitario	62	63	9	9
Paraguay	Sin escolarización	31	44	6	8
	Secundaria	28	48	6	6
	Terciario/Universitario	42	62	12	13
Perú	Sin escolarización	31	31	6	2
	Secundaria	40	41	6	9
	Terciario/Universitario	75	75	9	14
Uruguay	Sin escolarización	51	51	4	3
	Secundaria	64	64	6	2
	Terciario/Universitario	91	91	18	6
Venezuela	Sin escolarización	58	58	0	3
	Secundaria	75	75	3	5
	Terciario/Universitario	91	91	6	12

Nota: En el cuadro se analiza la diferencia en tenencia de activos de los hogares según su nivel educativo por país. Se presenta la fracción de individuos que poseen cuenta en una institución financiera, cuenta en institución financiera o banca móvil, crédito hipotecario y crédito para negocios. Todos los datos corresponden al año 2017.

Fuente: Elaboración propia con la encuesta Global Financial Inclusion (Banco Mundial, 2012, 2018).

Cuadro A 5.5

Incidencia de la tenencia de vivienda de padres y suegros en la tenencia de los hijos

	Controles básicos	Controles básicos y educación	Controles básicos, educación y laborales
Padres o suegros tenían una casa	0,149***	0,151***	0,152***
Padres y suegros tenían una casa	0,226***	0,227***	0,229***

Nota: El cuadro presenta el coeficiente de la regresión de la tenencia de una vivienda respecto de la tenencia de una vivienda por parte de los padres propios o del cónyuge y la tenencia por parte de ambos. La propiedad de la vivienda indica si el individuo respondió si posee o no una vivienda propia. La propiedad de padres o suegros surge como una respuesta retrospectiva a la situación cuando el entrevistado o su pareja tenían 14 años. En cada una de las tres columnas se presentan los resultados considerando diferentes grupos de controles. Los controles básicos son género, grupo de edad, país y estado civil. Los controles de educación son el máximo nivel educativo alcanzado por el padre y el hijo, y los controles laborales son el tamaño de la empresa en la que trabaja el hijo. Además, se consideraron solamente individuos de más de 30 años. Para realizar las estimaciones se utilizaron datos de la ECAF 2012, encuesta representativa de Arequipa, Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Ciudad de Panamá, Córdoba, Guayaquil, La Paz, Lima, Maracaibo, Medellín, Montevideo, Quito, Río de Janeiro, Salto, San Pablo y Santa Cruz.

Fuente: Álvarez-Parra y Carbonari (2022).

Cuadro A 5.6

Diferencias en transferencias de hijos a padres y en tareas de cuidados según estado de salud de los padres y según género de los hijos

	Transferencias	Cuidado de padres	Tiempo de cuidado (en horas)
Padres con mala salud	0,0715***	0,0784***	0,426**
Mujer	-0,015	0,006	0,072
Mujer con padres con mala salud	0,057*	0,008	0,68***

Nota: En el cuadro se presentan, para distintas ediciones de la ECAF y variables de interés, los valores promedio para hijos de padres con salud deficitaria y su interacción dependiendo del género del individuo. Los valores en estas columnas se obtienen a partir de una regresión por mínimos cuadrados ordinarios, donde se añadieron controles por género, salud del hijo, educación del padre y del hijo, número de hermanos y efectos fijos por país. La variable de salud del hijo es autorreportada y la del padre es reportada por el hijo. La ECAF 2019 es una encuesta representativa que incluye a Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de México, Ciudad de Panamá, La Paz, Lima, Montevideo, Quito, Santiago de Chile y San Pablo.

Fuente: Elaboración propia con base en ECAF 2019 (CAF, 2020).

Cuadro A 5.7

Categorización de países y estados mexicanos según su acceso al crédito

	Crédito alto	Crédito bajo
EMOVI 2011	Aguascalientes, Baja California, Coahuila de Zaragoza, Chihuahua, Guanajuato, Jalisco, México, Michoacán de Ocampo, Nuevo León, Puebla, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tlaxcala	Campeche, Colima, Chiapas, Distrito Federal, Durango, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Querétaro, Tabasco, Tamaulipas, Veracruz, Yucatán, Zacatecas
EMOVI 2017	Aguascalientes, Baja California, Campeche, Coahuila de Zaragoza, Chihuahua, Hidalgo, Michoacán de Ocampo, Morelos, Nuevo León, Puebla, Querétaro, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Veracruz	Colima, Chiapas, Distrito Federal, Durango, Guanajuato, Guerrero, Jalisco, México, Nayarit, Oaxaca, Quintana Roo, San Luis Potosí, Tabasco, Tlaxcala, Yucatán, Zacatecas
ECAF 2012	Panamá, Uruguay, Colombia y Bolivia	Argentina, Brasil, Ecuador, Perú y Venezuela
ECAF 2021	México, Colombia, Panamá, Paraguay y Uruguay	Perú, Argentina, Brasil y Ecuador

Nota: El cuadro presenta los países o estados mexicanos que fueron clasificados en las categorías de acceso al crédito alto y bajo en el cuadro 5.7.

Fuente: Elaboración propia.

