

# ENCUESTA DE MEDICIÓN DE CAPACIDADES FINANCIERAS

# URUGUAY 2022



# CRÉDITOS

## Encuesta de medición de capacidades financieras de URUGUAY, 2022

### Editor

CAF

Banco Central del Uruguay



### Vicepresidente de Sector Privado

Jorge Arbache

### Especialista Senior de la Dirección de Análisis y Evaluación Técnica de Sector Privado

Diana Mejía

# CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>09</b>	<b>5/ EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS FINANCIEROS</b>	<b>36</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>10</b>	5.1 Indicadores de conocimiento financiero	36
<b>CONTEXTO NACIONAL EN QUE SE REALIZÓ LA ENCUESTA</b>	<b>13</b>	5.1.1 Valor del dinero en el tiempo	36
<b>METODOLOGÍA</b>	<b>15</b>	5.1.2 Intereses asociados a préstamos	37
<b>RESULTADOS DE LA ENCUESTA</b>	<b>16</b>	5.1.3 Cálculo del interés simple	38
<b>1/ PRODUCTOS FINANCIEROS</b>	<b>17</b>	5.1.4 Cálculo de interés compuesto	38
1.1 Tenencia y elección voluntaria de productos financieros	17	5.1.5 Concepto de riesgo	39
1.1.1 Productos de ahorro	18	5.1.6 Concepto de inflación	40
1.1.2 Productos de crédito	18	5.1.7 Concepto de diversificación	41
1.1.3 Productos de seguro	19	5.1.8 Índice de conocimiento financiero	41
1.2 Proceso de elección de productos financieros	19	5.2 Autopercepción del nivel de conocimiento financiero	44
1.3 Canales para acceder a información de los productos financieros	21	<b>6/ PLANIFICACIÓN FINANCIERA</b>	<b>45</b>
1.4 Uso de productos financieros digitales	23	6.1 Decisiones sobre el manejo del dinero	45
1.5 Dificultades en el uso de productos financieros	24	6.2 Actividades de planificación de presupuesto en el hogar	46
<b>2/ ÍNDICE DE INCLUSIÓN FINANCIERA</b>	<b>25</b>	6.3 Modalidades de ahorro	47
2.1 Metodología	26	6.4 Ahorro a largo plazo	49
2.2 Descripción de los niveles de inclusión financiera	26	6.5 Planificación financiera y tenencia de productos	52
<b>3/ ÍNDICE DE BIENESTAR FINANCIERO</b>	<b>29</b>	6.6 Indicadores de comportamiento financiero	53
3.1 Metodología	29	6.6.1 Evaluación del nivel de gasto	53
3.2 Descripción de los niveles de inclusión financiera	30	6.6.2 Pago de las deudas a tiempo	54
<b>4/ ELEMENTOS DE RESILIENCIA FINANCIERA</b>	<b>33</b>	6.6.3 Vigilancia personal de los temas financieros	55
4.1 Disponibilidad de un fondo de emergencias	33	6.6.4 Metas de ahorro	56
4.2 Actitud frente a déficits financieros	34	6.6.5 Planificación y seguimiento financiero	57
		6.6.6 Conducta de ahorro	58
		6.6.7 Elección informada de productos financieros	59
		6.6.8 Cubrir gastos sin asumir nuevas deudas	60
		6.6.9 Índice de comportamiento financiero	61

<b>7/ ACTITUDES FRENTE AL CORTO PLAZO Y PLANIFICACIÓN A LARGO PLAZO</b>	<b>64</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>81</b>
7.1 Preferencias en el corto plazo	64	<b>ANEXOS</b>	<b>82</b>
7.2 Preferencias en el largo plazo	66	1/ Productos financieros	83
7.3 Índice de actitudes financieras	67	2/ Índice de inclusión financiera	85
<b>8/ ÍNDICE DE CAPACIDADES FINANCIERAS</b>	<b>69</b>	3/ Índice de bienestar financiero	87
8.1 Metodología	69	4/ Elementos de resiliencia financiera	89
8.2 Descripción bajo diferentes variables sociodemográficas	69	5/ Evaluación de conocimientos financieros	90
8.3 Análisis de los indicadores de capacidades financieras	72	6/ Planificación financiera	93
<b>9/ COMPARATIVO AMÉRICA LATINA</b>	<b>74</b>	7/ Índice de bienestar financiero	96
9.1 Comparativo general	74	8/ Comparativo regional	97
9.2 Comparativo por género	75		
9.3 Comparativo por grupos de edad	76		
9.4 Comparativo por nivel educativo	77		
9.5 Comparativo por área de residencia	79		

# ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

<b>Figura 1:</b> Diferencias en la tenencia y elección según el tipo de producto financiero	17	<b>Figura 14:</b> Personas con alto puntaje de Inclusión Financiera - Porcentajes por grupo poblacional	28
<b>Figura 2:</b> Porcentaje de adultos que conoce, tiene y eligió una cuenta en el sistema financiero	18	<b>Figura 15:</b> Porcentaje de adultos con puntaje adecuado en los indicadores del Índice Agregado de Inclusión Financiera	28
<b>Figura 3:</b> Porcentaje de adultos que conoce, tiene y eligió un crédito en el sistema financiero	19	<b>Figura 16:</b> Puntajes de Bienestar Financiero - Promedios por grupo poblacional	31
<b>Figura 4:</b> Porcentaje de adultos que conoce, tiene y eligió algún tipo de seguro privado	19	<b>Figura 17:</b> Personas con alto puntaje de Bienestar Financiero - Porcentajes por grupo poblacional	32
<b>Figura 5:</b> Porcentaje de adultos según proceso de elección antes de adquirir un producto financiero	20	<b>Figura 18:</b> Personas con alto puntaje en los conceptos de Bienestar Financiero	32
<b>Figura 6:</b> Porcentaje de adultos según proceso de elección antes de adquirir un producto financiero por grupo poblacional	20	<b>Figura 19:</b> Porcentaje de adultos según su disponibilidad de fondo de emergencias	33
<b>Figura 7:</b> Porcentaje de adultos según tipo de comparación según producto de ahorro o crédito	21	<b>Figura 20:</b> Porcentaje de adultos según disponibilidad de fondo de emergencias por grupo poblacional	34
<b>Figura 8:</b> Porcentaje de adultos que usan medios de información vinculados a la promoción de las instituciones financieras	21	<b>Figura 21:</b> Porcentaje de adultos que están de acuerdo con las afirmaciones de estrés financiero	35
<b>Figura 9:</b> Porcentaje de adultos que usan medios de información vinculados a la orientación y asesoría	22	<b>Figura 22:</b> Porcentaje de adultos que entienden el valor del dinero en el tiempo según grupo poblacional	37
<b>Figura 10:</b> Porcentaje de adultos que utiliza su teléfono celular según grupo poblacional	23	<b>Figura 23:</b> Porcentaje de adultos que entienden el concepto de interés asociado a préstamos	37
<b>Figura 11:</b> Porcentaje de adultos que utiliza su teléfono celular según tipo de celular	23	<b>Figura 24:</b> Porcentaje de adultos que entienden el concepto de interés simple según grupo poblacional	38
<b>Figura 12:</b> Porcentaje de adultos que han experimentado problemas en el sistema financiero	24	<b>Figura 25:</b> Porcentaje de adultos que entienden el concepto de interés compuesto	39
<b>Figura 13:</b> Puntajes de Inclusión Financiera - Promedios por grupo poblacional	27	<b>Figura 26:</b> Porcentaje de adultos que entienden el concepto de riesgo	39
		<b>Figura 27:</b> Porcentaje de adultos que entienden el concepto de inflación	40

<b>Figura 28:</b> Porcentaje de adultos que entienden el concepto de diversificación según grupo poblacional	41	<b>Figura 41:</b> Porcentaje de adultos que cuentan con un plan de jubilación u estrategia para cubrir sus gastos en la vejez	52
<b>Figura 29:</b> Puntajes del índice de conocimiento financiero promedio por grupo poblacional	42	<b>Figura 42:</b> Porcentaje de la población con acciones de planificación según tenencia de cuenta en el sistema financiero	52
<b>Figura 30:</b> Porcentaje de adultos con conocimiento financiero adecuado por grupo poblacional	43	<b>Figura 43:</b> Porcentaje de adultos que evalúan su capacidad de pago antes de comprar	54
<b>Figura 31:</b> Porcentaje de adultos que manejan los conceptos del índice de conocimiento financiero por grupo poblacional	43	<b>Figura 44:</b> Porcentaje de adultos que pagan sus cuentas a tiempo	54
<b>Figura 32:</b> Porcentaje de adultos según su autocalificación de conocimientos financieros en comparación con otros adultos en Uruguay	44	<b>Figura 45:</b> Porcentaje de adultos que pagan sus cuentas a tiempo por grupo poblacional	55
<b>Figura 33:</b> Porcentaje de adultos según su autocalificación de conocimientos financieros en comparación con otros adultos en Uruguay según grupo poblacional	44	<b>Figura 46:</b> Porcentaje de adultos que vigilan personalmente sus temas financieros	55
<b>Figura 34:</b> Porcentaje de adultos según participación en la toma de decisiones sobre el manejo del dinero en el hogar según grupo poblacional	46	<b>Figura 47:</b> Porcentaje de adultos que vigilan personalmente sus temas financieros por grupo poblacional	56
<b>Figura 35:</b> Porcentaje de la población que toma distintas acciones para armar un presupuesto	47	<b>Figura 48:</b> Porcentaje de adultos que establecen metas de ahorro	56
<b>Figura 36:</b> Porcentaje de la población que toma tres acciones o más para armar un presupuesto por grupo poblacional	47	<b>Figura 49:</b> Porcentaje de adultos con planificación y seguimiento financiero según grupo poblacional	57
<b>Figura 37:</b> Porcentaje de adultos que ha estado ahorrando en los últimos 12 meses	48	<b>Figura 50:</b> Porcentaje de adultos con conducta de ahorro según grupo poblacional	58
<b>Figura 38:</b> Porcentaje de adultos que ahorran según modalidad	49	<b>Figura 51:</b> Porcentaje de adultos que realiza una elección informada de los productos financieros	59
<b>Figura 39:</b> Porcentaje de adultos con planes de jubilación según grupo poblacional	50	<b>Figura 52:</b> Porcentaje de adultos que realiza una elección informada de los productos financieros por grupo poblacional	59
<b>Figura 40:</b> Porcentaje de adultos por nivel de confianza en sus planes de jubilación según grupo poblacional	51	<b>Figura 53:</b> Porcentaje de adultos que cubre sus gastos sin asumir nuevas deudas por grupo poblacional	60
		<b>Figura 54:</b> Puntajes normalizados del índice de comportamiento financiero por grupo poblacional	61

<b>Figura 55:</b> Porcentaje de adultos con comportamiento financiero adecuado según grupo poblacional	62	<b>Tabla 1:</b> Elementos del bienestar financiero	29
<b>Figura 56:</b> Porcentaje de adultos con puntaje adecuado en los indicadores que componen el índice de comportamiento financiero	63	<b>Tabla 2:</b> Puntaje de los indicadores considerados para la elaboración del índice de capacidades financieras	69
<b>Figura 57:</b> Porcentaje de adultos que tienden a vivir el día a día y no prestan atención al mañana	65	<b>Tabla 3:</b> Regresiones. Cambios del conocimiento, comportamiento, actitud y capacidad financieras por grupo poblacional	73
<b>Figura 58:</b> Porcentaje de adultos que tienden a vivir el día a día y no prestan atención al mañana por grupo poblacional	65	<b>Tabla 4:</b> Comparativo regional de puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen	74
<b>Figura 59:</b> Porcentaje de adultos que prefieren ahorrar para el futuro que gastar dinero	66	<b>Tabla 5:</b> Comparativo regional de brechas de género en puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen	75
<b>Figura 60:</b> Porcentaje de adultos que prefieren ahorrar para el futuro que gastar dinero por grupo poblacional	66	<b>Tabla 6:</b> Comparativo regional por edad en puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen	77
<b>Figura 61:</b> Puntajes normalizados del índice de actitudes financieras por grupo poblacional	67	<b>Tabla 7:</b> Comparativo regional por edad en puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen	78
<b>Figura 62:</b> Porcentaje de adultos con valor adecuado del índice de actitudes financieras por grupo poblacional	68	<b>Tabla 8:</b> Comparativo regional de brechas por área de residencia en puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen	80
<b>Figura 63:</b> Puntaje del índice de capacidad financiera desagregado en los indicadores que lo componen por poblacional	70		
<b>Figura 64:</b> Puntaje normalizado del índice de capacidad financiera por poblacional	71		
<b>Figura 65:</b> Porcentaje de adultos con capacidad financiera adecuada por poblacional	72		

# ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS (ANEXO) <sup>8</sup>

<b>Tabla A.1.</b> Diferencias en el conocimiento, tenencia y elección de productos de ahorro/depósito según grupo de población	83	<b>Figura A.1:</b> Comparativo por género de puntajes de conocimiento financiero	97
<b>Tabla A.2.</b> Diferencias en el conocimiento, tenencia y elección de productos de crédito según grupo de población	83	<b>Figura A.2:</b> Comparativo por género de puntajes de comportamiento financiero	97
<b>Tabla A.3.</b> Porcentaje de adultos que tienen como fuente de información la publicidad de las entidades financieras en página de internet, folletos o redes sociales según grupo poblacional	84	<b>Figura A.3:</b> Comparativo por género de puntajes de actitud financiera	98
<b>Tabla A.4.</b> Porcentaje de adultos que tienen como fuente de información a los ejecutivos de las entidades financieras, asesores financieros independientes o amigos y familiares según grupo poblacional	84	<b>Figura A.4:</b> Comparativo por género de puntajes de capacidad financiera	98
<b>Tabla A.5.</b> Porcentaje de adultos que están de acuerdo con las afirmaciones de estrés financiero	89	<b>Figura A.5:</b> Comparativo por grupos de edad de puntajes de conocimiento financiero	99
<b>Tabla A.6.</b> Porcentaje de adultos que entienden el concepto de interés según grupo poblacional	90	<b>Figura A.6:</b> Comparativo por grupos de edad de puntajes de comportamiento financiero	99
<b>Tabla A.7.</b> Porcentaje de adultos que maneja el concepto de interés compuesto según grupo poblacional	90	<b>Figura A.7:</b> Comparativo por grupos de edad de puntajes de actitud financiera	100
<b>Tabla A.8.</b> Porcentaje de adultos que maneja el concepto de riesgo según grupo poblacional	91	<b>Figura A.8:</b> Comparativo por grupos de edad de puntajes de capacidad financiera	100
<b>Tabla A.9.</b> Porcentaje de adultos que maneja el concepto de inflación según grupo poblacional	91	<b>Figura A.9:</b> Comparativo por grupos de edad de puntajes de conocimiento financiero	101
<b>Tabla A.10.</b> Porcentaje de adultos según modalidad de ahorro por grupo poblacional	93	<b>Figura A.10:</b> Comparativo por grupos de edad de puntajes de comportamiento financiero	101
<b>Tabla A.11.</b> Porcentaje de adultos según plan de jubilación u estrategia para cubrir sus gastos en la vejez por grupo poblacional	93	<b>Figura A.11:</b> Comparativo por grupos de edad de puntajes de actitud financiera	102
<b>Tabla A.12.</b> Porcentaje de adultos que evalúan su capacidad de pago antes de comprar según grupo poblacional	95	<b>Figura A.12:</b> Comparativo por grupos de edad de puntajes de actitud financiera	102
<b>Tabla A.13.</b> Porcentaje de adultos que establecen metas de ahorro según grupo poblacional	95	<b>Figura A.13:</b> Comparativo por área de residencia de puntajes de conocimiento financiero	103
		<b>Figura A.14:</b> Comparativo por área de residencia de puntajes de comportamiento financiero	103
		<b>Figura A.15:</b> Comparativo por área de residencia de puntajes de actitud financiera	104
		<b>Figura A.16:</b> Comparativo por área de residencia de puntajes de capacidad financiera	104

# INTRODUCCIÓN

La educación financiera, a nivel internacional, ha sido reconocida como un factor para reducir la exclusión social y desarrollar el sistema financiero (Connolly y Hajaj, 2001). Se considera crítica para la inclusión, ya que, a través del conocimiento y la comprensión de los conceptos y riesgos financieros, así como el desarrollo de las habilidades, la motivación y la confianza, promueve la toma de decisiones más informadas, aportando a un desarrollo sano del sistema financiero y al bienestar social en el largo plazo.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la inclusión financiera es: “El proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a la medida, incluyendo actividades de sensibilización y educación financiera con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social”.

Asimismo, la educación económica y financiera contribuye a que los usuarios de servicios y productos financieros conozcan sus derechos como consumidores, aportando a un desarrollo sano del sistema financiero.

El Banco Central del Uruguay (BCU) a través de su Programa de Educación Económica y Financiera, BCUEduca, convencido de la relevancia de esta temática y con el fin de contar con una línea base para adaptar y mejorar su accionar, ha llevado a cabo junto a CAF - Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, la Encuesta Nacional de Capacidades Financieras.

En esta encuesta de demanda se destacan dos características especiales: la primera es que refleja lo que los encuestados perciben sobre el uso, conocimientos de productos financieros y conceptos financieros y no la oferta disponible; y la segunda, en lo que refiere a las variables conductuales, es que expresa la autoevaluación de los propios encuestados más que el comportamiento, habilidades o actitudes reales.

Si bien los hallazgos que aquí se presentan son descriptivos y algunos requieren un análisis adicional para entender mejor los resultados y relaciones entre sí, la información recabada constituye un insumo ineludible para pensar y diseñar programas de educación económica y financiera en Uruguay en concordancia con políticas públicas específicas para cada segmento de la población, dirigidas a priorizar el bienestar social.

# RESUMEN EJECUTIVO

El análisis de la primera Encuesta Nacional de Capacidades Financieras de Uruguay, realizada por el Banco de desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF) y el Banco Central del Uruguay (BCU), revela importantes hallazgos sobre el estado de los conocimientos, actitudes y comportamientos financieros de la población en nuestro país.

La metodología utilizada sigue las pautas propuestas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)<sup>1</sup>, lo que ha permitido obtener una comprensión completa de las capacidades financieras de los ciudadanos uruguayos. La encuesta, llevada a cabo por IPSOS entre el 22 de abril y el 26 de mayo de 2022, contó con la participación de una muestra representativa de 1.200 personas en Uruguay, mayores de 18 años, residentes tanto en áreas urbanas como rurales y de diversos niveles socioeconómicos. Con un margen de error de +/- 2,8%, esta encuesta es representativa a nivel nacional.

Los resultados indican que, en líneas generales:

***El nivel de conocimientos financieros de los ciudadanos uruguayos supera el promedio regional, lo que eleva el índice de capacidades financieras a un nivel aceptable. No obstante, se identifican desafíos en su comportamiento y actitud hacia las finanzas que requieren atención.***

En este estudio, se construyó el indicador de educación o de capacidades financieras a partir de 3 índices informativos: el índice de conocimiento financiero, el de comportamiento financiero y el de actitudes financieras.

***El 60% de los uruguayos exhiben adecuadas capacidades financieras, aunque hay diferencias según el grupo poblacional. Sin embargo, los índices de comportamiento y actitud financiera óptimos son más bajos (37% y 38% respectivamente).***

***La mayoría de las personas declara entender la mayoría de los temas financieros.***

En cuanto al conocimiento financiero, el puntaje promedio obtenido es de 67.7 sobre 100, lo que indica que, en general, los adultos uruguayos tienen un buen nivel de conocimientos financieros. Este puntaje se basa en la familiaridad con 5 de los 7 conceptos financieros evaluados en el estudio. Las personas manejan conceptos como inflación (92%), intereses asociados a préstamos (91%) y riesgo (90%). El 60% manejan los conceptos de diversificación, interés compuesto y valor del dinero en el tiempo. Sin embargo, existe una menor comprensión sobre el cálculo del interés simple (22%).

***Un tercio de los uruguayos no presenta una conducta de ahorro y menos de la mitad realiza una planificación y seguimiento de sus finanzas.***

El **comportamiento financiero** de los uruguayos **se ubica en 54 puntos. El promedio regional del índice se ubica en 57 puntos.** Este valor, que tiene en cuenta la planificación financiera, la toma de decisiones informadas y la cultura del ahorro, arroja resultados más bajos que la de conocimientos. Solo un 37% de los encuestados realizan buenas prácticas en sus decisiones financieras.

Es relevante destacar que, si bien hay una preocupación evidente por parte de los uruguayos respecto a sus asuntos financieros y gastos habituales, aún existe una proporción considerable de personas que no tienen hábitos de ahorro. La mayoría de las personas declara que antes de comprar algo considera cuidadosamente si puede pagarlo (88%), que pagan sus cuentas a tiempo (79%) y que vigilan personalmente sus temas financieros (78%) y sólo el 43% realiza una planificación y seguimiento financiero.

<sup>1</sup> OECD (2018), OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion.

***Al observar el nivel educativo, se aprecia una correlación positiva entre los valores del índice de comportamiento y el porcentaje de personas en cada nivel educativo con puntaje adecuado.***

Se evidencian brechas significativas en los comportamientos, donde los puntajes varían notablemente entre las personas con educación superior (72.2 puntos) y aquellas sin educación (36 puntos). Esta tendencia se refleja también entre los diferentes estratos socioeconómicos, con puntajes de 69.5 para los estratos altos y 50.2 para los estratos bajos, lo que podría deberse a obstáculos que afectan de manera más pronunciada a la población con menor educación o recursos.

***El índice agregado de actitudes financieras (59 puntos) se construye según las preferencias en el corto plazo y el ahorro en el largo plazo, evidenciando valores adecuados en esta medición.***

Solo un 38% de los uruguayos presentan valores adecuados de actitudes, y existe una brecha significativa de 31 pp. entre las personas de mayor y menor nivel socioeconómico.

Aproximadamente la mitad de las personas dicen estar de acuerdo con la importancia de prestar atención al mañana, aunque una proporción significativa (35%) prefiere gastar dinero en lugar de ahorrar para el futuro.

***Existen diferencias en el porcentaje de conocimiento, tenencia y elección de productos financieros; además, se evidencia que la población uruguaya tiende a no comparar al momento de elegir este tipo de productos.***

Aunque la mayoría de las personas en Uruguay demuestran comprensión de conceptos financieros clave, al momento de tomar decisiones sobre productos financieros existen disparidades entre la tenencia y elección de productos financieros, así como bajos niveles de comparación de productos. Se encontró que, si bien la mayoría conoce al menos un producto de ahorro o depósito o producto de crédito (90,3% y 89,6% respectivamente),

hay brechas en la tenencia y elección de los mismos. Sólo un 59% tiene algún producto de ahorro o depósito y un 45% tiene algún producto de crédito. En cuanto al proceso de elección, la mitad de las personas no realiza ninguna comparación de productos al elegir y solo un 31% comparó o tuvo la intención de hacerlo.

***Más del 40% de los uruguayos no alcanza un conocimiento financiero adecuado para utilizar de manera apropiada los productos y servicios financieros disponibles en el mercado.***

Destaca la brecha de conocimiento frente al valor del dinero en el tiempo de 12 puntos porcentuales (pp.) entre hombres y mujeres y de 18 pp. entre población urbana y rural.

***Más de un tercio de los uruguayos alcanza valores adecuados de inclusión financiera.***

Adicionalmente, se elaboraron indicadores de inclusión financiera, bienestar financiero y resiliencia financiera. **Si bien el 39% de los uruguayos alcanza un nivel de inclusión financiera adecuado, los resultados sugieren que es necesario mejorar el bienestar financiero y la resiliencia ante emergencias financieras.**

***Con relación al bienestar financiero, el indicador construido presenta valores relativamente bajos.***

Este indicador permite inferir acerca de las competencias adquiridas para el manejo de las finanzas personales, llega apenas a 39,8%, valor muy por debajo de lo considerado puntaje alto en el índice (a partir de los 70 puntos). Se constata que solo el 15% de los adultos uruguayos alcanza un valor considerado alto en el índice asociado a un bienestar financiero adecuado.

***Existe un contingente importante de personas con un fondo de emergencias de baja duración en caso de tener que enfrentar un shock financiero.***

La mayoría de las personas afirma preocuparse por sus gastos de vida habituales (79%) y le preocupa que el dinero no dure (56%). Sin embargo, en el estudio de la resiliencia financiera, una de cada tres personas no cuenta con un fondo de emergencias que le dure más de un mes en caso de que pierda su fuente principal de ingresos. De este porcentaje, la mitad de las personas no podría hacer frente a esta situación por más de una semana. En el otro extremo, también una de cada tres personas podría enfrentar la situación por al menos tres meses.

***Uruguay se encuentra por encima del promedio regional en capacidades y conocimiento financiero, y por debajo en comportamiento y actitud financiera.***

Para finalizar, los indicadores de conocimiento, comportamiento, actitudes y de capacidades financieras permiten realizar una comparación con otros países de la región (Chile, Bolivia, Ecuador, Perú, Argentina, Colombia, Paraguay y Brasil). Si bien Uruguay se encuentra por encima del promedio regional en el índice de conocimiento financiero (4,0 de 7 para América Latina y 4,7 para Uruguay) y es el país que alcanza un mejor puntaje entre los nueve países sudamericanos para los que se tiene resultados; se encuentra por debajo de la media en el índice de comportamiento financiero y en el índice de actitud financiera (5,1 de 9 para América Latina y 4,9 para Uruguay en comportamiento financiero y 3,1 de 5 para América Latina y 3,0 para Uruguay en actitud financiera). El valor del indicador de capacidades financieras para Uruguay se ubica apenas por encima del promedio regional (12,2 de 21 para América Latina y 12,6 para Uruguay) debido al puntaje que se tiene en el conocimiento financiero. En este índice el país se encuentra en la tercera posición dentro de la región, detrás de Chile y Bolivia.

En resumen, el análisis de la primera Encuesta Nacional de Capacidades Financieras de Uruguay ofrece una visión detallada y esclarecedora sobre los conocimientos, actitudes y comportamientos financieros de la población adulta del país, permitiendo identificar tanto áreas de fortaleza como oportunidades de mejora para promover una mayor educación y bienestar financiero de nuestra sociedad.

Resulta imperativo continuar fortaleciendo programas de educación económica y financiera, como el Programa de educación económica y financiera BCUEduca del Banco Central del Uruguay, el cual lleva casi 15 años contribuyendo a la formación económica y financiera de la población. Además, la reciente inclusión de estos temas en el currículo educativo, fruto del convenio entre el Banco Central del Uruguay y la Administración Nacional de Educación Pública (ANEP), representa un avance significativo en este sentido.

Es esencial intensificar las campañas de sensibilización y garantizar el acceso a recursos educativos accesibles para todos los ciudadanos.

Además, es necesario promover activamente alianzas estratégicas con el sector privado y la sociedad civil, así como fomentar la colaboración con la comunidad en general.

El Banco Central del Uruguay, en colaboración con otros actores relevantes, se enorgullece de mantener su compromiso de liderar este esfuerzo para promover la formación de una ciudadanía consciente, competente y que comprende la importancia de tomar decisiones informadas en el camino hacia el bienestar financiero, tanto a nivel personal como para todos los ciudadanos uruguayos.

# CONTEXTO NACIONAL EN QUE SE REALIZÓ LA ENCUESTA

Uruguay es un país excepcional dentro de la región latinoamericana. Es un país destacado por sus avances en inclusión social, por el acceso universal a los servicios básicos, la ausencia virtual de pobreza extrema y la prevalencia de una sólida “clase media”. En efecto, Uruguay es el país más igualitario de América Latina, lo que ha logrado mediante la implementación de fuertes políticas redistributivas en un contexto de crecimiento económico sostenido (Banco Mundial, 2020).

Este crecimiento fue interrumpido recientemente con la llegada de la pandemia por el nuevo coronavirus al país. No obstante, en el segundo trimestre del 2022 la actividad económica registró un crecimiento desestacionalizado de 1,1%, lo que implica una variación interanual de 7,7% (BCU, 2022a). El guarismo alcanzado de 1,1% posiciona al PIB desestacionalizado un 3% por encima del valor promedio en 2019.

Cuando se observa el crecimiento registrado a nivel sectorial, se encuentra un crecimiento generalizado especialmente impulsado por el sector servicios, que fue uno de los sectores más afectados por la llegada de la pandemia al país. El sector primario también presentó una contribución importante al producto gracias a la producción de soja. Por el lado del gasto, el crecimiento fue impulsado por el gasto interno y la demanda externa. La cuenta corriente y de capital de la balanza de pagos del país registró para el año móvil desde junio de 2021 a junio de 2022 un déficit de 1,5% del PIB.

En cuanto al tipo de cambio real efectivo, indicador relevante en una economía dolarizada y con fuerte componente exportador como la uruguaya, se registró una apreciación tanto en la comparación trimestral como en la anual al observar el tercer trimestre de 2022. Para finalizar

el contexto nacional de la economía uruguaya, la inflación interanual que se reportó en el mes de setiembre de 2022 fue de 9,95%, guarismo que se mantiene por fuera del rango meta definido por el Banco Central entre 3% y 6% (BCU, 2022b).

En lo que refiere al contexto global, se ha evidenciado un incremento en los precios globales. Esto hace esperar una política monetaria con sesgo contractivo, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes, que deriva en un deterioro de las condiciones financieras globales.

Adentrándonos en el sector financiero del país, el Banco Central es el organismo encargado de la regulación y fiscalización de todas las entidades que conforman el sistema financiero. El Uruguay cuenta con un sistema estable y con buena liquidez, regulación y supervisión.

En la composición del sistema, en el país existen dos bancos públicos, nueve bancos privados, 28 administradoras de crédito y 22 empresas de servicios financieros, entre otras entidades. Las instituciones bancarias que se encuentran radicadas en el país presentan todas buenos ratios de solvencia y de liquidez, con grado inversor a nivel nacional e internacional. Los bancos privados representan un 59,2% del mercado mientras que el Banco República Oriental del Uruguay maneja el restante 40,8%.

Los depósitos del sistema bancario uruguayo son en su mayoría en la banca privada, donde sólo el 10% del total de los depósitos corresponde a no residentes, lo que reduce la exposición del sistema a *shocks* que puedan experimentar otros países. La mayoría de los depósitos realizados son en un 87% a la vista, mientras que los depósitos a plazo fijo

representan el restante 13%. Se destaca además la alta proporción de los depósitos que son en moneda extranjera, los que representan un 77% del total, mientras que sólo un 23% son en moneda nacional. No obstante, esta última proporción ha seguido una tendencia creciente a lo largo de las últimas dos décadas (BCU, 2022c)

El total de créditos que fue otorgado por el sistema bancario no ha tenido un crecimiento significativo en la pasada década. Sin embargo, se debe notar que no se cuenta aquí a los créditos otorgados fuera del sistema bancario pero sí aquellos que se encuentran dentro del sistema financiero, entre los que se tiene a los otorgados por las 28 administradoras de crédito del país. Dentro de los créditos del sistema bancario, el crédito a las familias representa un 73%, del cual un 20% es al consumo y un 17% a vivienda, ambos en su mayoría denominados en moneda nacional.

Los créditos otorgados por las administradoras de crédito mostraron un crecimiento notorio especialmente entre 2013 y 2017, y una relativa estabilización en los años siguientes hasta 2020. En cuanto a la morosidad, cuando se observa este último año en comparación con el 2019 se encuentra que no ha habido un aumento significativo. Esto se destaca en el contexto especial de la llegada de la pandemia en 2020, aunque se debe notar que existe mucha heterogeneidad entre entidades. Finalmente, se destaca que la concentración de actividad hizo que las cuatro principales administradoras de crédito alcanzaran un 74% del mercado.

En este contexto del estado y la estructura del sistema financiero, en Uruguay se ha avanzado fuertemente en políticas que atienden a este sistema, entre la que se destaca el Programa de Inclusión Financiera, vigente desde el año 2005. De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) del país, esta es una política pública que se orienta al logro del acceso y uso de los servicios financieros por parte de toda la población, especialmente la definida como vulnerable, entre la que se encuentra por ejemplo a los hogares de bajos ingresos.

Dentro de los elementos complementarios a la política de inclusión financiera, se encuentra la oferta de productos y servicios financieros de calidad a precios razonables, una cobertura extendida de la red física y la base tecnológica con acceso a canales tradicionales y no tradicionales que permitan realizar transacciones de forma segura y eficiente. Asimismo, se incluye la protección al usuario de servicios financieros y transparencia de información, una regulación y supervisión financiera adecuada, y la promoción y desarrollo de políticas de educación financiera.

Dentro de este último grupo de políticas, destaca la que lleva adelante el Banco Central a través del programa BCUEduca, el cual es un programa de educación económica y financiera que busca promover y desarrollar la educación y cultura económica y financiera de la población uruguaya. Vigente desde el 2012, se destacan actividades como talleres y cursos, programas de capacitación para docentes y la realización de ferias interactivas de economía y finanzas.

# METODOLOGÍA

La construcción y ejecución de la encuesta desarrollada en Uruguay consideró, al igual que en otros países, a la metodología propuesta por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) a través de la Red Internacional de Educación Financiera (INFE, según sus siglas en inglés). De acuerdo con esta metodología, las capacidades financieras de una persona se determinan por una combinación de la conciencia, el conocimiento, la habilidad, la actitud y el comportamiento necesarios para la toma de decisiones financieras acertadas que permitan alcanzar el bienestar financiero individual (OECD, 2018).

El universo considerado por la encuesta son los hombres y las mujeres de 18 años o más residentes en Uruguay de todos los niveles socioeconómicos. La muestra contiene un total de 1.200 observaciones que permite alcanzar un margen de error de  $\pm 2,8\%$  para los resultados totales. Se debe comentar que a lo largo del presente documento se estudiarán estadísticos descriptivos considerando grupos poblacionales más pequeños que tendrán un mayor margen de error. Esto va a depender del tamaño de la muestra para cada grupo.

La metodología que se siguió para la obtención de los datos es cuantitativa concluyente, con encuestas aplicadas en hogares de forma presencial (cara a cara) tanto en zonas rurales como urbanas, abarcando a todos los departamentos del país. El período de relevamiento de la información fue entre el 22 de abril y el 26 de mayo de 2022.

# RESULTADOS DE LA ENCUESTA



# 1/ PRODUCTO FINANCIEROS

De acuerdo con Ellis et al. (2010), el acceso a productos financieros presenta impactos positivos en el desarrollo económico de los hogares a nivel mundial. Por tanto, como una de las bases para el desarrollo, el Banco Mundial realiza un índice financiero global (denominado *Global Findex*) que incluye la tenencia de una cuenta en el sistema financiero. El promedio mundial se ubicaba en 68,5% en el año 2017 y se ha incrementado en 2021 a 76,2%. Particularmente la región de América Latina y el Caribe también experimenta un aumento en el porcentaje de personas que poseen una cuenta, pasando del 54,5% de la población en 2017 a 72,95% en 2021, porcentaje que se ubica por debajo del promedio mundial. La Encuesta de Capacidades Financieras cuyos resultados se analizan en este informe contribuye a echar luz sobre el conocimiento, la tenencia y la elección de productos financieros en Uruguay.

En el Anexo 1 se presentan algunos de los resultados de los principales estadísticos descriptivos de esta sección desagregados por grupo poblacional. Al igual que como serán presentados para la mayoría de las secciones del trabajo, los resultados se presentan desagregados por género, por grupos de edad (18 a 25 años, 26 a 30 años, 40 a 49 años y 50 o más años), nivel socioeconómico (alto y medio alto, medio típico, medio bajo y bajo), nivel educativo (sin educación, primaria completa o incompleta y secundaria incompleta, secundaria completa y superior técnico incompleta, superior técnico completa, universitaria incompleta, universitaria completa y posgrado) y área de residencia (urbano y rural).

## 1.1. TENENCIA Y ELECCIÓN VOLUNTARIA DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Los resultados de la encuesta indican que el 90% de los uruguayos conoce al menos un producto de ahorro o depósito y al menos un producto de crédito. Sin embargo, se encuentra que solo un 59% efectivamente tiene algún producto de ahorro o depósito en el sistema financiero formal, mientras que un 45% tiene algún producto de crédito, evidenciando una

**Figura 1**

Diferencias en la tenencia y elección según el tipo de producto financiero



Fuente: Elaboración propia.

brecha en la tenencia por tipos de producto de 14 puntos porcentuales. En cuanto a la elección de productos en los anteriores dos años al desarrollo de la encuesta, los porcentajes mencionados descienden respectivamente a 45% y 36%.

### 1.1.1. Productos de ahorro

Para todos los productos de ahorro y depósito considerados, los resultados indican que los hombres tienden a tener un mayor conocimiento, tenencia y elección de productos financieros, con brechas respecto a las mujeres de 2, 6 y 3 puntos porcentuales respectivamente. Los individuos de mayor nivel socioeconómico (NSE) y los de mayor nivel educativo presentan mayores niveles de conocimiento, tenencia y elección respecto a las personas de menor NSE o nivel educativo. Finalmente cabe destacar que, si bien las personas que viven en zonas urbanas presentan mayor conocimiento y tenencia de productos de ahorro, aquellos que residen en zonas rurales presentan un mayor nivel de elección de estos productos. Los valores específicos para cada grupo poblacional se encuentran en la Tabla A.1 del Anexo.

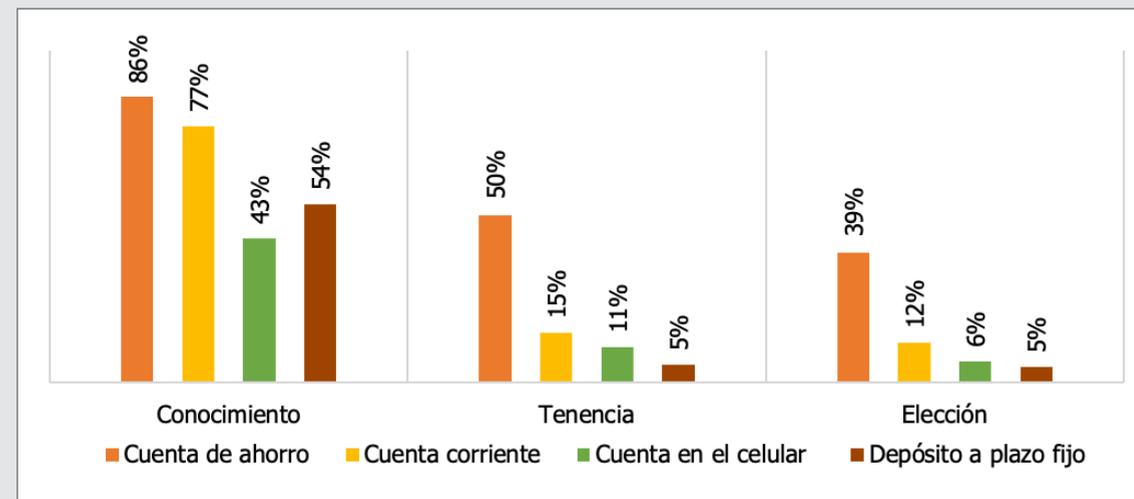
En cuanto a los distintos productos de ahorro, se encuentra que un 86% de las personas conoce las cuentas de ahorro, siendo el producto más conocido seguido de las cuentas corrientes (77%), los depósitos a plazo fijo (54%) y las cuentas en el celular (43%). La diferencia entre tenencia y conocimiento de los productos resultó ser amplia, siendo la más pequeña en el caso de cuenta en el celular con 32 puntos porcentuales y la más amplia para las cuentas corrientes con 62 puntos porcentuales. Las brechas por producto entre la tenencia y la elección son notoriamente menores, reflejando un proceso de decisión para la tenencia de productos de ahorro. En la elección de productos de ahorro se encuentra que un 39% de los uruguayos posee una cuenta de ahorro, un 12% cuenta corriente, un 6% cuenta en el celular y un 5% depósito a plazo fijo.

### 1.1.2. Productos de crédito

A la inversa de lo que sucede con los productos de ahorro, las mujeres son las que presentan mayor conocimiento, tenencia y elección de productos de crédito respecto a los hombres. Sin embargo, el patrón encontrado por grupos poblacionales de acuerdo con el nivel socioeconómico y nivel educativo de las personas se mantiene igual al de los productos de ahorro, encontrando un mayor conocimiento, tenencia y elección para las personas con

**Figura 2**

Porcentaje de adultos que conoce, tiene y eligió una cuenta en el sistema financiero



Fuente: Elaboración propia.

mayor NSE y nivel educativo. Asimismo, por áreas de residencia también se encuentra un mayor conocimiento y tenencia entre las personas urbanas pero una mayor elección entre las personas rurales. Los resultados detallados para el conocimiento, tenencia y elección de productos financieros de crédito por grupo poblacional se encuentran en la Tabla A.2 del Anexo.

Si se analizan distintos productos de crédito, se encuentra un amplio conocimiento de las tarjetas de crédito de un 84% de la población adulta uruguaya, mientras que el conocimiento de los créditos hipotecarios o para vivienda y los créditos en casas comerciales son conocidos por una de cada dos personas. Sin embargo, el porcentaje de personas que tiene un crédito desciende considerablemente, donde un 40% de las personas poseen tarjetas de crédito, sólo un 3% créditos hipotecarios y un 6% créditos en casas comerciales. El porcentaje de elección es el mismo que el de tenencia en este último caso, indicando que prácticamente todos quienes tienen un crédito en casa comercial lo han hecho tras un proceso de elección.

### 1.1.3. Productos de seguro

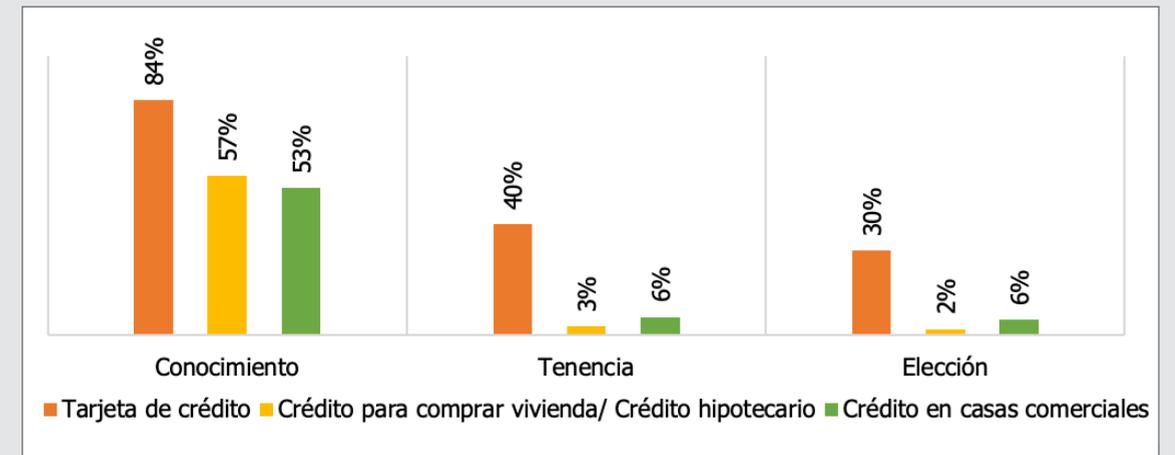
Los seguros de vida y los planes funerarios son los productos de seguro privado más conocidos por los adultos uruguayos (62%), seguido del seguro de vehículos contra accidentes SOA (57%) y el seguro de salud complementario (44%). Sin embargo, cuando se analiza la tenencia de estos productos, el más común es el seguro de vehículos, que lo tiene el 22% de la población. Este producto es también el que presenta una mayor elección, seguido del plan funerario, el seguro de vida y el seguro de salud complementario.

## 1.2. PROCESO DE ELECCIÓN DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Cuando un individuo se enfrenta a la elección de un producto en el sistema financiero, la realización de una comparación entre productos es importante para conocer las condiciones asociadas a cada uno de ellos. No obstante, la comparación de productos ofrecidos en el mercado financiero no es una práctica común en el proceso de elección. Existen múltiples potenciales explicaciones de por qué sucede esto, entre las que se encuentra la de los sesgos cognitivos de las personas, es decir, los llamados “atajos mentales” que pueden estar basados en información errónea que provenga de ideas de conocimientos previos.

**Figura 3**

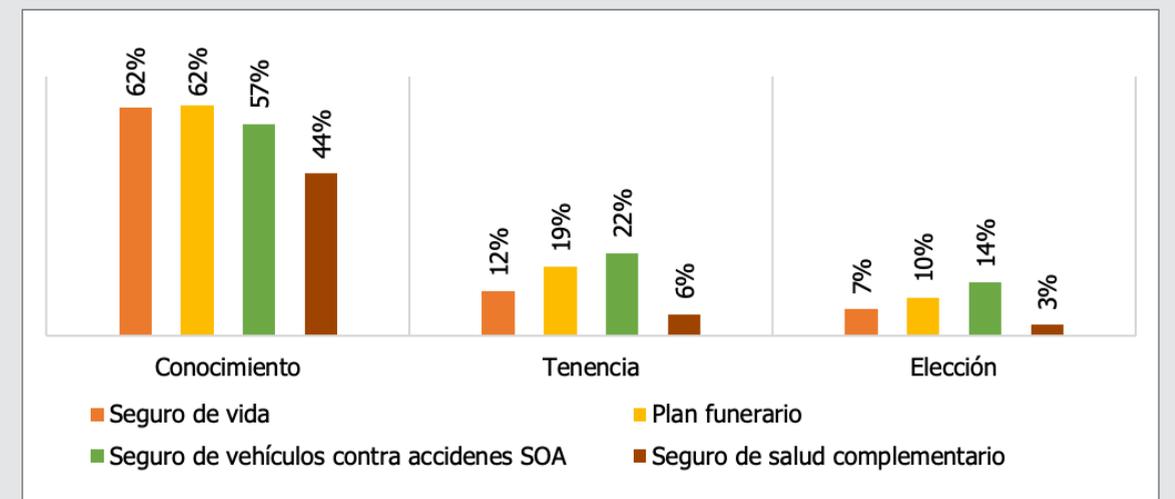
Porcentaje de adultos que conoce, tiene y eligió un crédito en el sistema financiero



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 4**

Porcentaje de adultos que conoce, tiene y eligió algún tipo de seguro privado



Fuente: Elaboración propia.

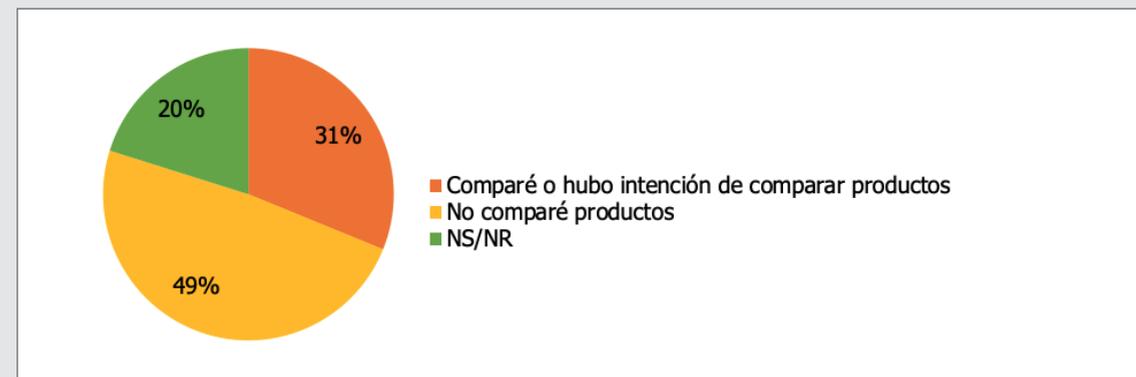
De acuerdo con la encuesta realizada, únicamente el 31% de los adultos uruguayos compara o tuvo la intención de comparar productos previamente a la adquisición de uno. Se debe resaltar que dentro de este porcentaje se incluye a las personas que tuvieron la intención de comparar, por lo que el porcentaje de individuos que efectivamente realiza una comparación antes de elegir un producto es menor. Por su parte, la mitad de las personas declara no realizar ninguna comparación de productos, y un 20% no sabe o no contesta.

En la Figura 6 se presentan los resultados de este proceso de elección por grupo poblacional. Los hombres comparan más los productos que las mujeres y además estas últimas tienen un porcentaje de no comparación superior al de los hombres, lo que significa que la diferencia entre los que comparan no está dada por los que no contestan sino por una diferencia real en la comparación. En cuanto al nivel educativo de las personas, se destaca en una primera instancia que el grupo poblacional sin educación es el que más compara productos (67%) y que el porcentaje de individuos de este grupo que no compara productos es nulo. Esto contrasta con el proceso de elección de las personas con mayor nivel educativo para los que el porcentaje de no comparación se ubica en el entorno del 50%. Finalmente cabe mencionar también que las personas residentes en el área urbana presentan un mayor porcentaje de comparación de productos respecto a los residentes en el área rural (32% y 26% respectivamente).

Si se subdivide el análisis de acuerdo con el tipo de comparación que realizan las personas al elegir los productos de ahorro o de crédito, se destaca que la no consideración de otros productos es 15 puntos porcentuales mayor al adquirir un producto de ahorro (51%) que al adquirir uno de crédito (35%). Esto indica que los individuos serían más cautelosos a la hora de elegir este último tipo de producto respecto a cuando eligen un producto de ahorro. No obstante, el porcentaje general de personas que no realizan comparación alguna es considerablemente alto. Además, para ambos tipos de productos se tiene que el 11% de las personas sólo considera productos de una entidad, aunque el porcentaje que compara productos de distintas entidades es mayor, alcanzando el doble de personas en el caso de los productos de ahorro y un 25% en el caso de los productos de crédito.

**Figura 5**

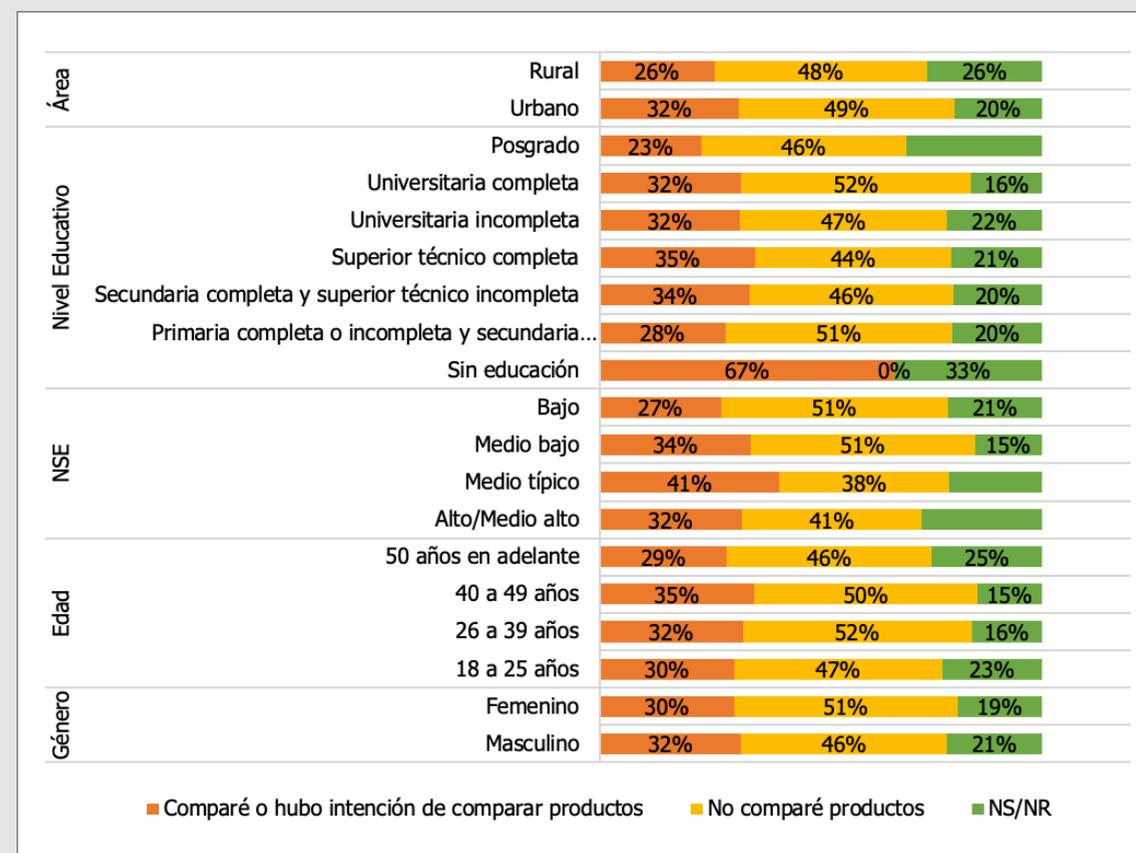
Porcentaje de adultos según proceso de elección antes de adquirir un producto financiero



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 6**

Porcentaje de adultos según proceso de elección antes de adquirir un producto financiero por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

### 1.3. CANALES PARA ACCEDER A INFORMACIÓN DE PRODUCTOS FINANCIEROS

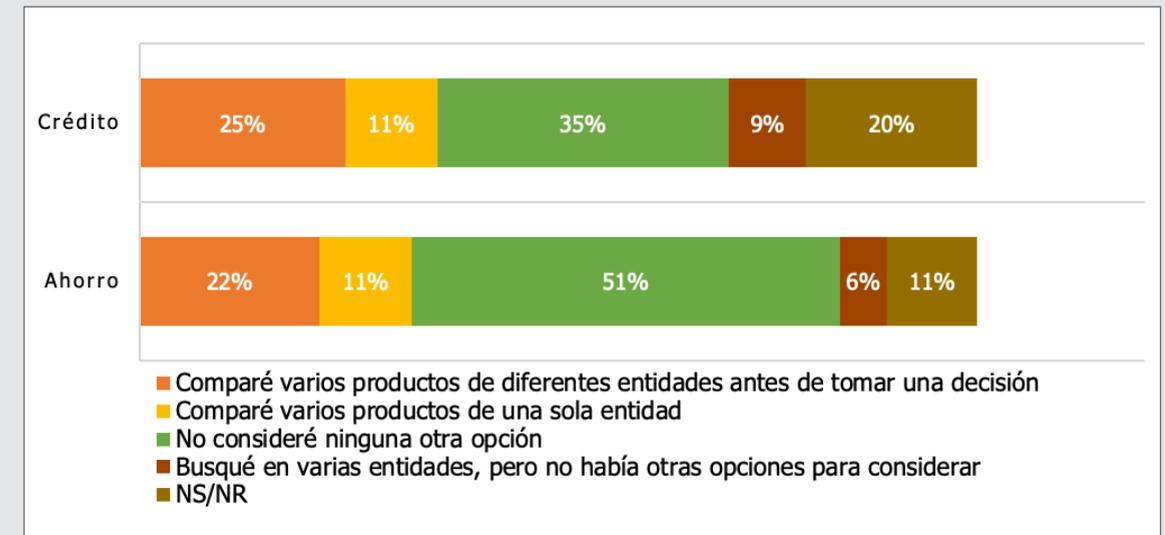
La encuesta ahonda en los canales a través de los cuales los adultos recaban información para la elección de productos y servicios que se ofrecen en el sistema financiero. A partir de los resultados, se encuentra que el canal más utilizado por las personas es el de las páginas de internet, seguido de la información a través de propaganda o folletos sobre un producto, con un 12% y 10% respectivamente. El tercer canal más común es la publicidad en redes sociales (6%) seguido de publicidad en radio o televisión (5%), llamada telefónica de ejecutivo de la entidad (3%) y artículos o publicidad en periódicos (2%).

Es interesante analizar algunos de estos canales según grupos poblacionales. Como sería de esperar, el medio de página de internet es más utilizado por las personas jóvenes de 18 a 25 años y predominantemente de zonas urbanas. Lo mismo sucede para los jóvenes con la publicidad en redes sociales, pero no es el caso del canal de la propaganda o folletos, que es más utilizado por las personas de entre 40 a 49 años. De la misma forma, este último canal es más utilizado por las mujeres que por los hombres, predomina en el área urbana, y presenta una correlación negativa con el nivel educativo de las personas, donde los más educados parecen usar menos este canal que los menos educados. En la Tabla A.3 del Anexo se presenta el detalle por grupo poblacional del porcentaje de adultos que utilizan como canales de información a páginas de internet, propaganda o folletos y publicidad en redes sociales.

Al analizar los medios de información utilizados por las personas para buscar servicios de orientación y asesoría previo a la adquisición de un producto financiero, se encuentra que la principal fuente de información resulta ser el consejo de amigos o familiares, utilizado por aproximadamente uno de cada tres adultos uruguayos. Esto se encuentra en línea con la literatura internacional sobre el tema que sostiene que es la familia, y particularmente los padres, los principales agentes de socialización cuando se busca obtener información financiera

**Figura 7**

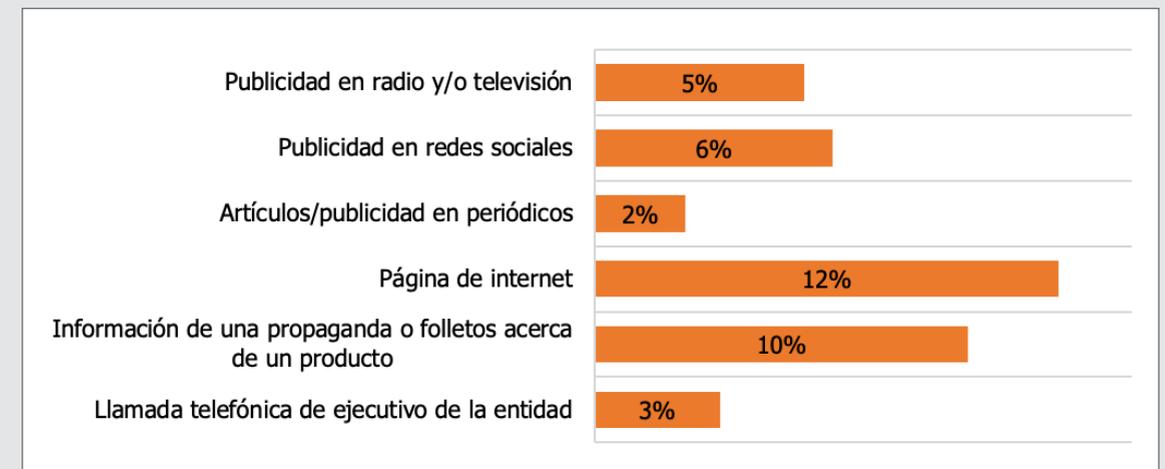
Porcentaje de adultos según tipo de comparación según producto de ahorro o crédito



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 8**

Porcentaje de adultos que usan medios de información vinculados a la promoción de las instituciones financieras



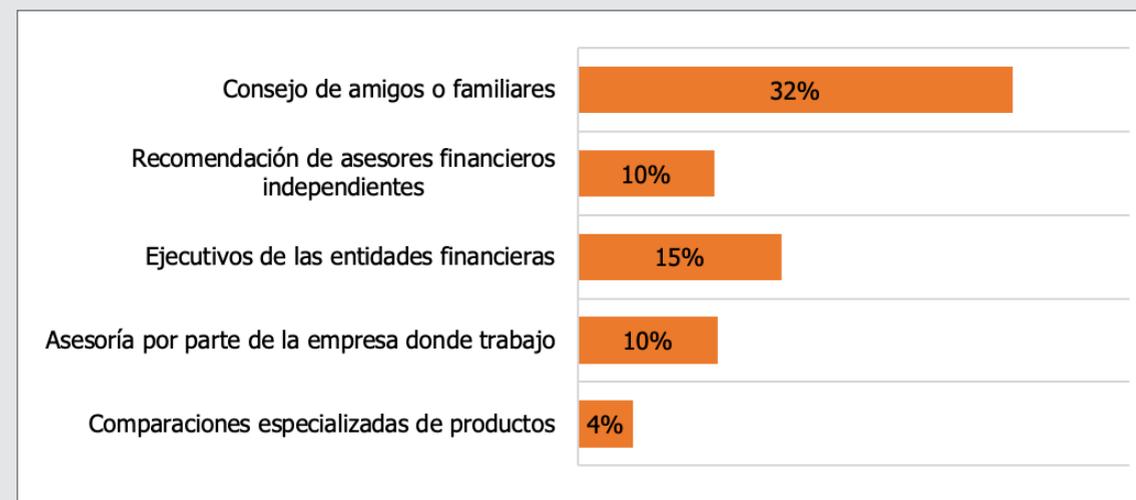
Fuente: Elaboración propia.

(Lyons et al., 2006). A este medio le sigue el de ejecutivos de las entidades financieras (15%), la recomendación de asesores financieros independientes y la asesoría por parte de la empresa donde el individuo trabaja (10%). El canal menos utilizado son las comparaciones especializadas de productos, lo que sólo es realizado por un 4% de la población.

Los consejos de amigos o familiares, también en línea con lo indicado por la literatura, son utilizados más por los jóvenes que por los adultos, donde se tiene que la mitad de los jóvenes recurre a este canal de información. Además, es más utilizado por las mujeres (con una brecha de 4 puntos porcentuales respecto a los hombres) y por las personas del área rural (con una brecha de 9 puntos respecto a los urbanos); a la vez, no se encuentra una correlación clara con el nivel educativo y el nivel socioeconómico. El canal de ejecutivos de entidades financieras, contrario al caso anterior, es más utilizado por los adultos que por los jóvenes y no exhibe brecha de género o de zona de residencia. En cuanto al nivel educativo de las personas, se podría decir que este canal presenta una correlación positiva con el nivel educativo, donde los más educados parecen utilizar más el canal. Finalmente, el canal de asesores financieros independientes es más utilizado cuanto mayor sea el nivel socioeconómico del individuo, y no presenta casi brechas por sexo o zona geográfica. En la Tabla A.4 del Anexo se presenta el porcentaje de adultos que utilizan cada uno de estos canales como medios de información dividiendo el análisis por grupo poblacional.

**Figura 9**

Porcentaje de adultos que usan medios de información vinculados a la orientación y asesoría



Fuente: Elaboración propia.

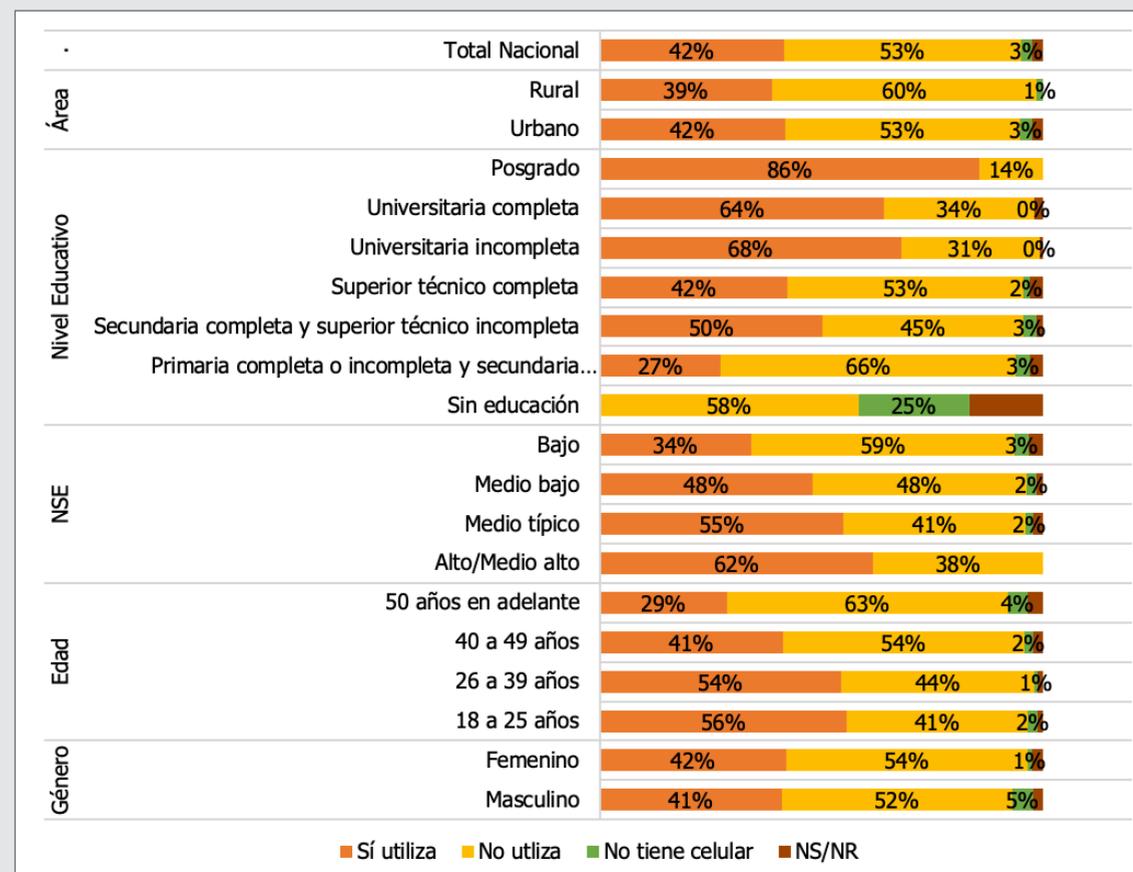
#### 1.4. USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS DIGITALES

A continuación, se presentan los resultados por grupo poblacional del porcentaje de adultos que tiene y utiliza su teléfono celular. Dentro de los jóvenes existe una mayor proporción de individuos que utilizan su teléfono celular respecto a los adultos, para los que a medida que se incrementa la edad existe una mayor proporción de personas que no lo utilizan. La brecha entre el grupo de edad más bajo y el más alto en la utilización del celular alcanza los 27 puntos porcentuales. Algo similar sucede por nivel socioeconómico, donde el celular se utiliza más por aquellos de nivel alto respecto a los de nivel bajo, con una diferencia entre extremos de 28 puntos porcentuales. Se destaca finalmente la brecha por zona de residencia de 7 puntos porcentuales en la no utilización de teléfono celular, siendo menos usado por los rurales que por los urbanos.

Seguidamente la encuesta pregunta sobre la utilización del celular para realizar pagos. Esta proporción se divide entre las personas que cuentan con un celular inteligente con datos, un celular inteligente sin datos y otro tipo de celular. A partir de esta pregunta, se encuentra que dentro de las personas que utilizan el teléfono para realizar pagos, la mayoría cuenta con un teléfono celular inteligente con datos (76%), le siguen los que cuentan con un celular sin datos (21%) y una proporción marginal cuenta con otro tipo de celular (3%). Dentro de las personas que no utilizan el celular para realizar pagos, poco más de la mitad cuenta con un celular inteligente con datos, un 39% cuenta con este tipo de celular, pero sin datos, y un 7% cuenta con otro celular.

**Figura 10**

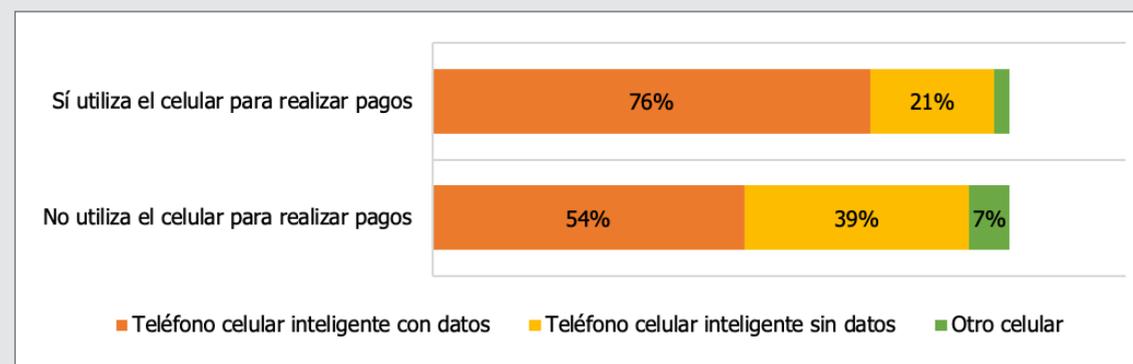
Porcentaje de adultos que utiliza su teléfono celular según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 11**

Porcentaje de adultos que utiliza su teléfono celular según tipo de celular



Fuente: Elaboración propia.

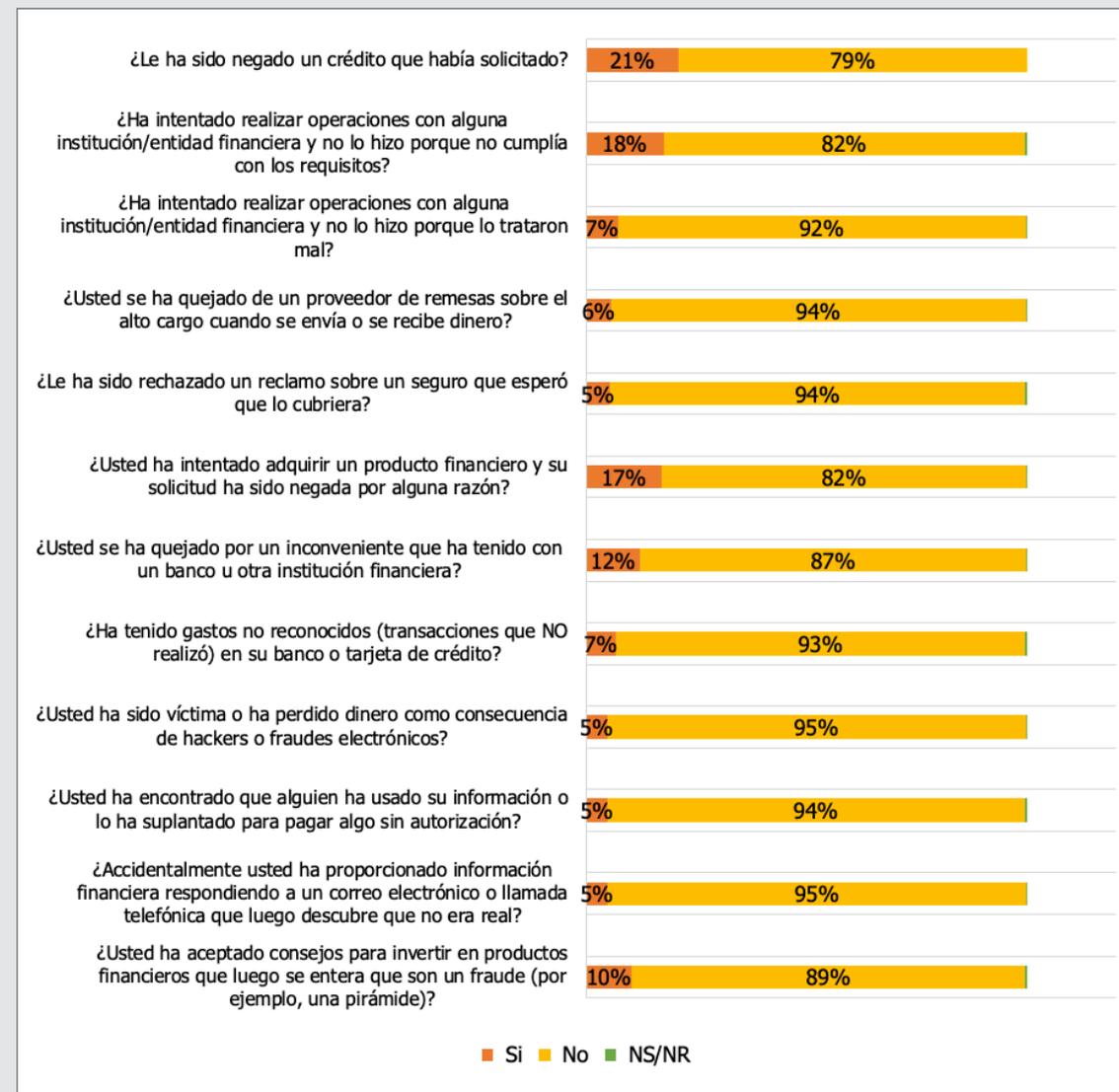
### 1.5. DIFICULTADES EN EL USO DE PRODUCTOS FINANCIEROS

Para finalizar la primera sección se analiza el porcentaje de personas que han experimentado problemas en el sistema. Los resultados indican que el problema más frecuente al que se han enfrentado los adultos uruguayos es el rechazo de un crédito solicitado, lo que le ha sucedido a una de cada cinco personas. A este le sigue la imposibilidad de realizar operaciones con alguna institución o entidad financiera por no cumplir con los requisitos y el rechazo en la solicitud de adquisición de algún producto financiero, lo que le ha sucedido a aproximadamente el 18% y 17% de las personas respectivamente.

Los problemas menos indicados por los adultos uruguayos son cuatro, apenas enfrentados por el 5% de las personas en todos los casos. Estos problemas son la proporción de información financiera de forma accidental (respondiendo a un correo electrónico o una llamada telefónica que no era real), el uso de información personal o suplantación para pagar algo sin autorización, víctima o pérdida de dinero por causa de hackers o fraudes electrónicos y el rechazo de un reclamo sobre un seguro que esperaba que lo cubriera. En la Figura 12 se pueden observar estos resultados en conjunto con los demás problemas sobre los que se pregunta en la encuesta.

**Figura 12**

Porcentaje de adultos que han experimentado problemas en el sistema financiero



Fuente: Elaboración propia.

# 2/ÍNDICE DE INCLUSIÓN FINANCIERA

Sanromán et al. (2016) definen a la inclusión financiera siguiendo a Sarma (2010) como el proceso a través del cual se asegura la disponibilidad, el acceso y el uso del sistema financiero en la población de cierta economía. En la misma línea, la definición ofrecida por OECD/INFE describe a la inclusión financiera como el proceso de promoción de un acceso que sea asequible, oportuno y adecuado de una gran gama de productos y servicios financieros regulados, incrementando su utilización en todos los segmentos de la sociedad. El concepto de inclusión financiera engloba en su definición múltiples dimensiones, por lo que es adecuada la utilización de múltiples indicadores para la determinación del nivel de inclusión financiera de un país.

En este sentido, la OECD ha elaborado una metodología que permite la construcción de variables de inclusión financiera que son de utilidad en comparaciones internacionales y que sirven como base para la construcción de un índice general. En el presente documento se sigue una metodología propuesta por CAF (2019) que se basa en el *Toolkit* de 2018 de la OECD (OECD, 2018) y se presentan los resultados del denominado índice de inclusión financiera para Uruguay.

Previo a la descripción de la metodología y los resultados arrojados por este índice, se debe considerar que Uruguay ha llevado adelante desde 2014 un proceso de fortalecimiento de la inclusión financiera del país, mediante la aprobación de la Ley 19.210 comúnmente conocida como la “Ley de Inclusión Financiera”. De acuerdo con el propio Ministerio de Economía y Finanzas del país, uno de los objetivos perseguidos por la inclusión financiera es la universalización de derechos y democratización del sistema financiero, donde se busca

promover el acceso a más servicios financieros, sean de ahorro, crédito, o medios de pago de carácter universal, que faciliten también el acceso a estos servicios por parte de los sectores de la sociedad que se encuentran al margen. Dentro de los instrumentos utilizados para el logro de esta meta se tiene el de cuentas bancarias e instrumentos de dinero electrónico gratuitos para trabajadores, pasivos y beneficiarios de planes sociales, con servicios asociados sin costo como el de tarjeta de débito.

## **2.1. METODOLOGÍA**

En la metodología que se sigue para la elaboración del índice agregado de inclusión financiera resalta el concepto de acceso a productos financieros regulados por parte de toda la población. El índice agregado se construye a partir de 7 indicadores: tenencia de productos de pago; tenencia de productos de ahorro, inversión o retiro; tenencia de seguros; tenencia de productos de crédito; conocimiento de al menos cinco productos financieros; elección reciente de productos financieros; y potenciales usuarios del sistema financiero. En el Anexo 2 se pueden observar las preguntas utilizadas para la construcción de estos indicadores.

Cada una de estas variables que conforman el índice son variables *dummy*, lo que significa que su valor es de 0 o de 1 según el caso. La fórmula de construcción del índice es la suma de los puntajes de cada pregunta, por lo que se tendrá un máximo de 7 puntos y un mínimo de 0. Se considerará que un individuo presenta un puntaje alto en el índice de inclusión financiera cuando su puntaje sea mayor o igual a 5. Para la presentación de algunos resultados, con el fin de facilitar la lectura, se presentan los valores del índice normalizados en una escala de 0 a 100.

## **2.2. DESCRIPCIÓN DE LOS NIVELES DE INCLUSIÓN FINANCIERA**

A partir de los valores normalizados, se encuentra que el valor total nacional del índice de inclusión financiera es relativamente alto y alcanza 57 puntos en promedio. Resulta relevante el análisis de los valores obtenidos por el indicador en distintos grupos poblacionales.

En primer lugar, se encuentra que la población residente en el área rural presenta valores del índice por encima del promedio nacional alcanzando 60 puntos, mientras que la población urbana presenta un valor promedio del índice inferior al de la población rural y prácticamente igual al promedio nacional con 56,7 puntos. En cuanto a la diferencia de género, los hombres presentan un valor promedio del índice 7 puntos por encima del valor promedio de las mujeres, para quienes el indicador vale 61 y 54 puntos respectivamente. Las mujeres se encuentran 6 puntos por debajo del promedio nacional y los hombres 1 punto por encima.

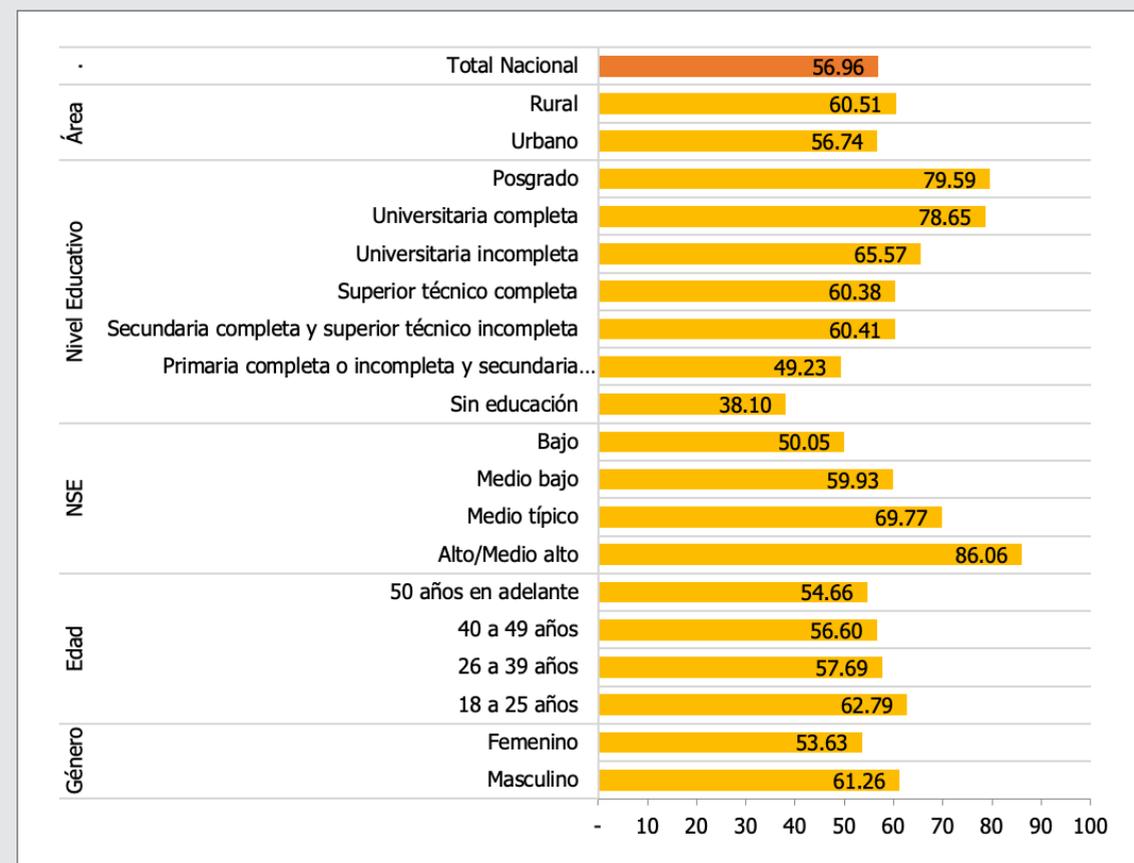
Tanto cuando se visualiza el nivel educativo de las personas como el nivel socioeconómico, se encuentra una correlación positiva entre los valores del índice y estas variables. Esto quiere decir que cuanto mayor es el nivel educativo de las personas o mayor su nivel socioeconómico, mayor es el valor promedio que obtienen en el índice de inclusión financiera. En lo que refiere al nivel educativo, sólo aquellas personas sin educación, con primaria incompleta o completa y con secundaria incompleta presentan valores por debajo del promedio nacional. Finalmente, en cuanto a los grupos de edad, se tiene que el puntaje de inclusión financiera decrece a medida que se incrementa la edad. Mientras que los jóvenes de 18 a 25 años presentan un valor promedio del índice de 63 puntos, los adultos de 50 años o más presentan un valor promedio de 55 puntos, reflejando una brecha entre los grupos extremos de 8 puntos.

Adicionalmente al análisis presentado, se detallan los resultados por grupo poblacional del porcentaje de personas que presentan un alto valor del índice de inclusión financiera. Se debe recordar que se considera que el valor del índice es alto cuando tiene 5 o más puntos cuando el índice se encuentra en un rango de 0 a 7 puntos.

El porcentaje de individuos con un puntaje alto en el índice para el total nacional es de 39%, similar a lo encontrado para los rurales (40%) y exactamente igual a lo encontrado para las personas residentes en zonas urbanas. La brecha por sexo entre personas con alto valor del índice es pequeña, donde se tiene que el porcentaje de hombres con valores altos es sólo 3 puntos porcentuales superior al porcentaje de mujeres (41% y 38% respectivamente). Cuando se analiza según nivel socioeconómico se encuentran amplias brechas entre grupos poblacionales, donde, como era de esperar, existe un mayor porcentaje de personas de alto nivel con valores altos del índice respecto a las personas de menores niveles socioeconómicos.

**Figura 13**

Puntajes de Inclusión Financiera - Promedios por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

Al analizar los resultados por grupos de edad se encuentra un resultado llamativo. Los jóvenes de 18 a 29 años, quienes en promedio acumulan valores del índice superiores a los de los demás grupos de edad, son el grupo poblacional que presenta menor proporción de personas con valores altos del índice. Esto sugiere que los altos valores del índice encontrados anteriormente para este grupo surgen de algunos puntajes particularmente altos del índice que corresponden a una proporción pequeña del total.

Finalmente, en el análisis por nivel educativo resalta la alta proporción de individuos de nivel educativo posgrado que presentan un alto valor del índice (86%), de lo que deriva una brecha de 15 puntos porcentuales con el nivel educativo anterior (universitaria completa), mientras que el valor promedio del índice para estos grupos poblacionales es muy similar. Resalta además que, dentro de las personas sin educación, no se encuentra a ninguna que presente valores altos en su puntaje de inclusión financiera.

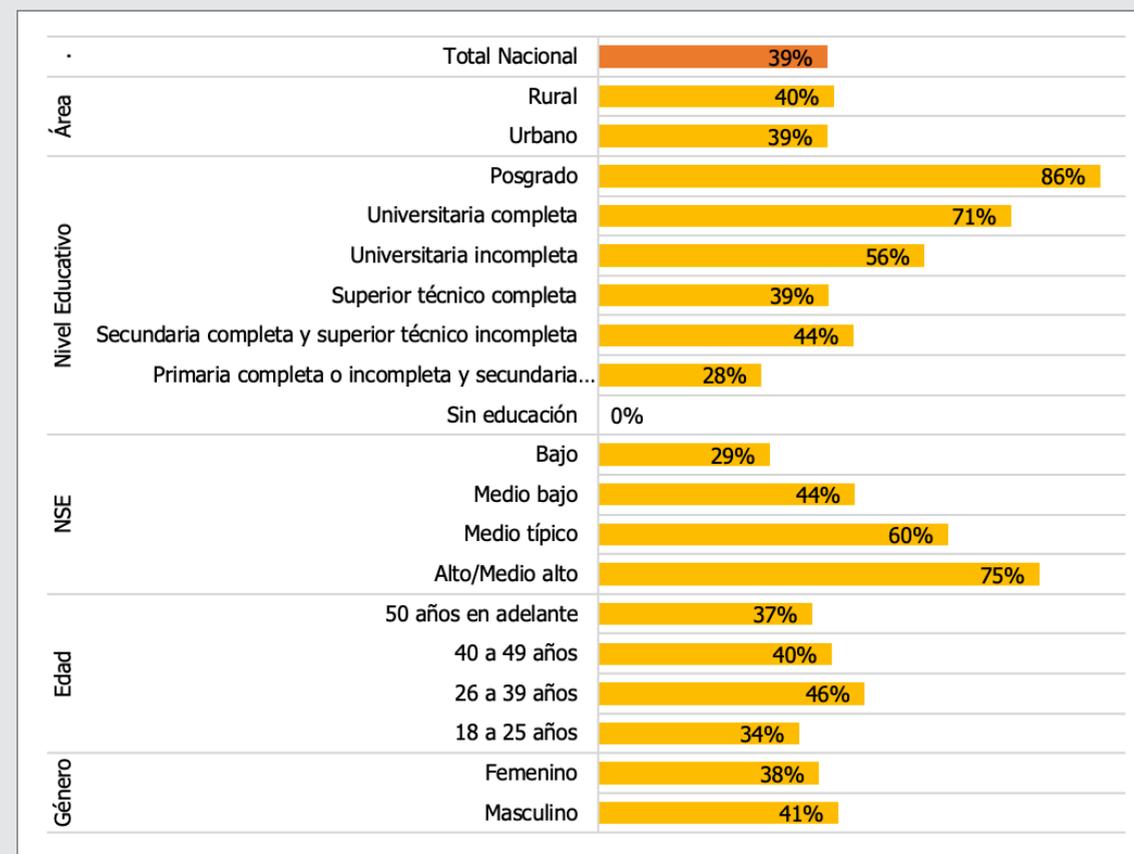
Para cerrar la sección sobre inclusión financiera, se presenta a continuación información desagregada para los siete indicadores que componen al índice construido. En particular, la figura que se presenta debajo muestra el porcentaje de personas con puntaje adecuado en cada uno de los indicadores, donde por porcentaje adecuado se entiende que responden positivamente a las preguntas de la encuesta.

Los resultados muestran que el indicador referido a si las personas son conscientes de al menos 5 productos financieros formales, que incluye a los productos de pago, ahorro, inversión, retiro, seguros o crédito, es la que presenta una mayor proporción de personas con respuesta positiva, con un 79%. A esta dimensión le sigue la de si retiene algún producto de pago, mencionada por una de cada tres personas, y luego la de elección reciente de algún producto financiero con un 63%.

La pregunta que recibe menos respuestas positivas es la referida a los potenciales usuarios del sistema financiero, pregunta que hace referencia a la dependencia de los individuos con su familia o entorno en cuanto a ahorro y crédito. El resultado indica que sólo un 22% de las personas dio dinero a su familia con el fin de ahorrar por ellos o cubrieron gastos acudiendo al préstamo de familiares, amigos o comunidad.

**Figura 14**

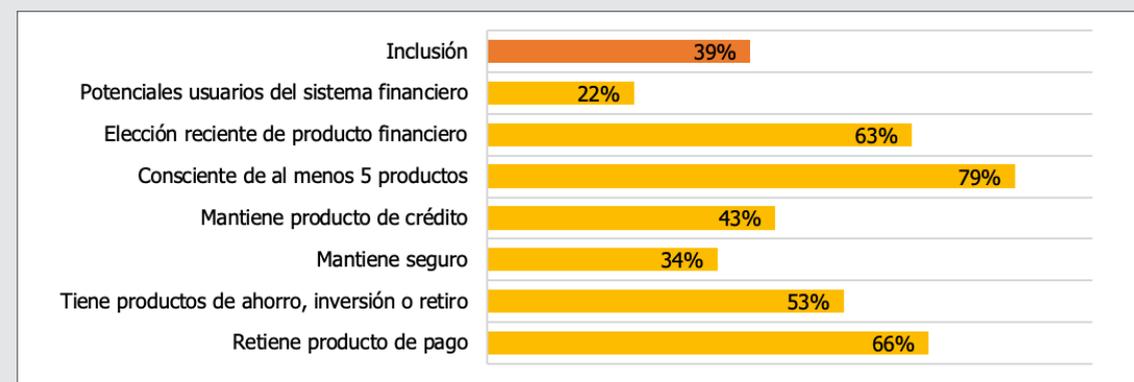
Personas con alto puntaje de Inclusión Financiera - Porcentajes por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 15**

Porcentaje de adultos con puntaje adecuado en los indicadores del Índice Agregado de Inclusión Financiera



Fuente: Elaboración propia.

# 3/ÍNDICE DE BIENESTAR FINANCIERO

La agencia del gobierno federal de Estados Unidos denominada Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB) define al bienestar financiero como un estado en que las personas tienen control sobre las finanzas diarias y mensuales, poseen la capacidad de absorber un *shock* financiero, se encuentran en camino de alcanzar sus metas financieras y cuentan con la libertad financiera suficiente para tomar decisiones que les permiten disfrutar de la vida. Dado que las personas presentan distintas valoraciones sobre las cosas, las medidas tradicionalmente utilizadas sobre bienestar financiero tales como el ingreso o la riqueza, si bien son relevantes, no captan completamente esta idea de bienestar (CFPB, 2015).

Tomando como base esta definición, la mencionada Agencia se propone medir el nivel de bienestar financiero de las personas estadounidenses (CFPB, 2017). Utilizando estos trabajos como insumo, en los que se expone una definición y una metodología para la medición del bienestar, se propone en la presente sección la medición del bienestar financiero de los adultos uruguayos.

## 3.1. METODOLOGÍA

Considerando la definición brindada por CFPB (2015), el bienestar financiero se define con base en cuatro capacidades de cada individuo, estas son: tener control diario y mensual de las finanzas; capacidad de absorción de un *shock* o choque financiero; encontrarse en camino de alcanzar las metas financieras que se ha propuesto; y contar con la libertad financiera suficiente para tomar decisiones que le permitan disfrutar de la vida. La Tabla 1 presenta los elementos que se incorporan en la definición y elaboración del índice de bienestar financiero de acuerdo con la dimensión temporal a la que estos componentes atienden.

**Tabla 1**  
Elementos del bienestar financiero

	Presente	Futuro
Seguridad	Control diario y mensual de las finanzas	Capacidad de absorber un <i>shock</i> financiero
Libertad de elección	Libertad financiera de tomar decisiones que permitan disfrutar de la vida	Cumplir metas financieras

Fuente: Elaboración propia con base en CFPB (2017).

El siguiente índice de bienestar se basa en la propuesta presentada por CAF (2019), en donde se elabora este indicador a partir de preguntas de la Encuesta de Capacidades Financieras de 2019 en el Perú utilizando como base las variables mencionadas por CFPB (2015). El índice se construye con base en 10 preguntas que son variables *dummy*, es decir que pueden tomar el valor de 0 o 1. La fórmula del índice es la sumatoria de estas variables, por lo cual el rango del indicador es entre 0 y 10 puntos, y se considera que un individuo presenta un valor alto del índice si cuenta con 7 o más puntos. En el Anexo 3 se encuentra una descripción detallada de las preguntas utilizadas y la ponderación otorgada para la realización del índice. Los resultados que se presentan debajo se muestran con los valores normalizados del índice para facilitar su lectura, quedando determinado el rango del indicador entre 0 y 100.

### **3.2. DESCRIPCIÓN DE LOS NIVELES DE BIENESTAR FINANCIERO**

A continuación, se presentan los resultados del cálculo del índice para el total de los adultos uruguayos y por grupos poblacionales. El total nacional alcanza un promedio de 39,8 puntos, guarismo considerablemente menor al considerado como puntaje alto en el índice -a partir de los 70 puntos-. Se destaca que ningún grupo poblacional alcanza valores considerados altos, donde el máximo puntaje que alcanza un grupo poblacional es aquel conformado por las personas de nivel socioeconómico alto y medio alto, con un valor del índice de 60 puntos.

Observando la existencia de diferencias por género, se encuentra una brecha de 5 puntos entre hombres y mujeres, quienes respectivamente alcanzan 43 y 38 puntos. Se destaca además que las mujeres se encuentran por debajo del promedio nacional en 3 puntos. La diferencia entre la población rural y la urbana es inferior a la brecha por género y se destaca que la población rural presenta un mayor bienestar financiero (42,3 puntos) que la población urbana (39,7 puntos). Al desglosar el análisis de acuerdo con la edad de los individuos, se encuentra una correlación negativa entre el valor del índice y la edad de los individuos. Sin embargo, las diferencias entre grupos de edad son pequeñas a excepción de la diferencia que se registra en los jóvenes de 18 a 25 años respecto a los demás grupos etarios. Atendiendo al nivel socioeconómico de los individuos y al nivel educativo, se encuentran grandes diferencias en el bienestar entre los extremos. Mientras que las personas de nivel

socioeconómico bajo alcanzan en promedio un valor del índice de 35 puntos, aquellos de NSE alto y medio alto alcanzan un valor promedio de 60 puntos, conformando una brecha de 25 puntos. Asimismo, entre las personas sin educación se tiene un bienestar promedio de 27 puntos mientras que entre las personas que alcanzan posgrado como nivel educativo se tiene un puntaje de 56, mostrando una diferencia entre los extremos de 29 puntos.

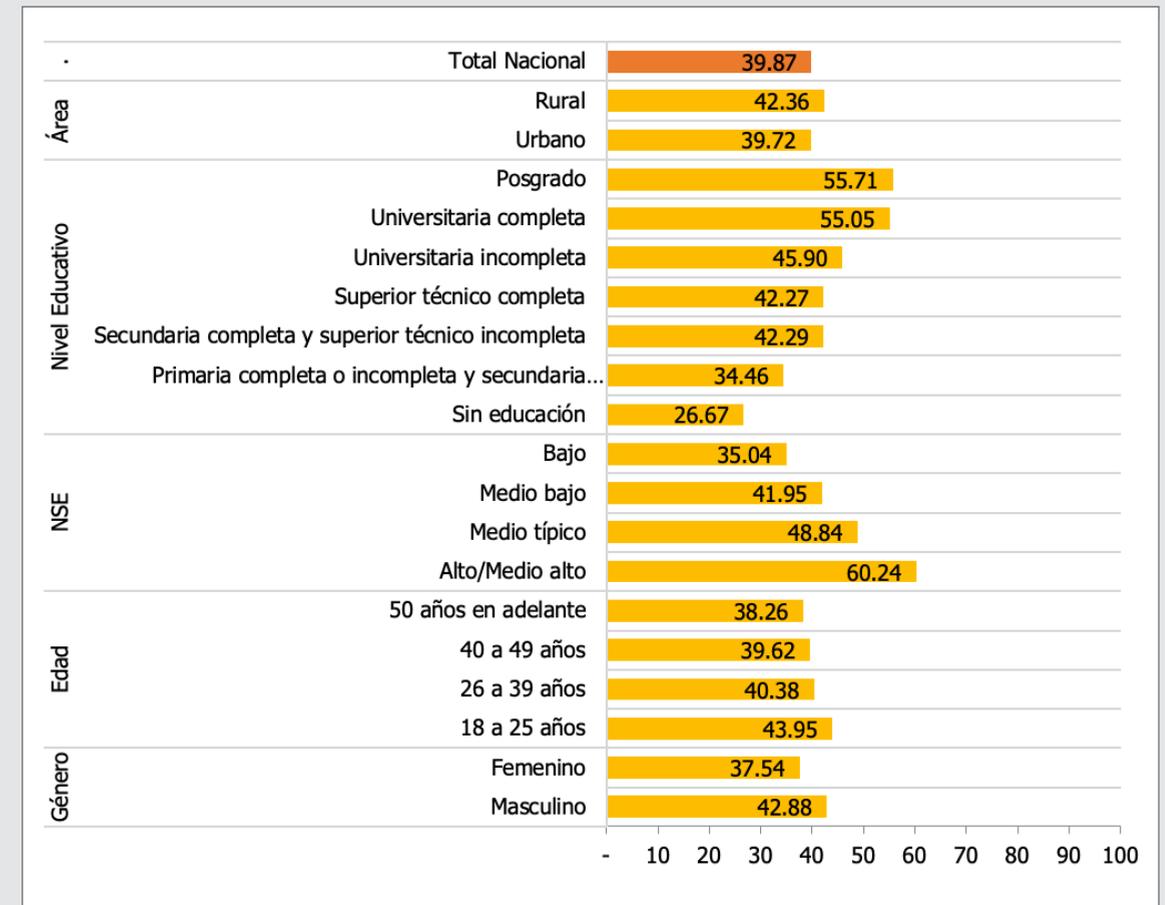
Seguidamente se presenta el porcentaje de personas en cada uno de los grupos analizados que presenta un alto valor del índice. Recordemos que, se considera que se tiene un alto valor del indicador cuando éste es mayor o igual a siete, 70 para el índice normalizado, lo que significa que debe haber contestado positivamente al menos siete de las diez preguntas que conforman el indicador.

Para el total de la población adulta de Uruguay se encuentra que sólo un 15% alcanza valores de bienestar altos, porcentaje que indica que la mayoría de las personas únicamente presenta un bienestar medio o bajo. Con excepción de las personas de nivel socioeconómico medio alto, para quienes se registra que cerca de la mitad de las personas presentan valores altos del índice, y las personas con posgrado como nivel educativo, en donde el 41% de las personas tiene valores altos, los demás grupos poblacionales muestran porcentajes muy bajos de personas con alto bienestar financiero.

Dentro de los grupos poblacionales con menor proporción de individuos que presentan un alto bienestar se destacan las mujeres, con un 13%, las personas de nivel socioeconómico bajo, con un 9%, y las personas sin educación o con nivel educativo máximo secundaria incompleta (incluye primaria completa e incompleta), con ninguna persona con valores altos del índice para el primer nivel educativo y un 7% para el segundo.

**Figura 16**

Puntajes de Bienestar Financiero - Promedios por grupo poblacional



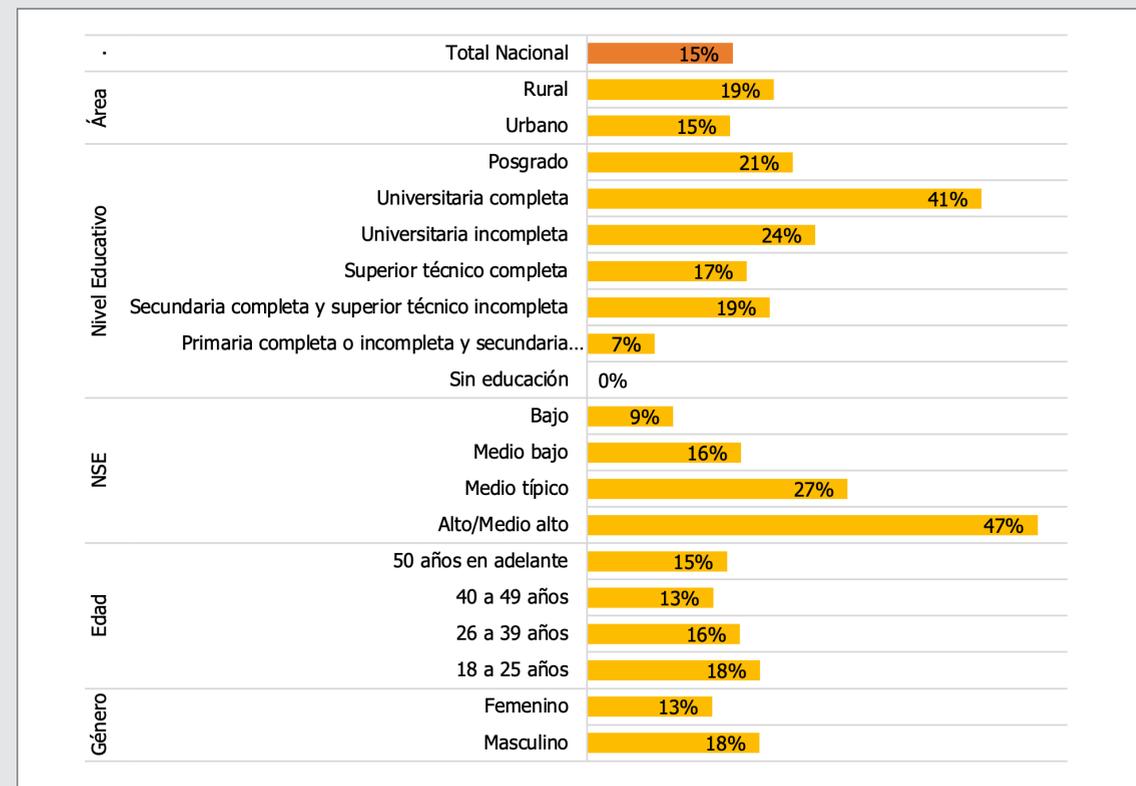
Fuente: Elaboración propia.

Para finalizar la sección de bienestar financiero, se presenta el porcentaje de personas que responde positivamente en cada una de las preguntas que conforman el índice de bienestar y por ende tienen alto puntaje en estas. La amplia mayoría de las personas, un 87% de los adultos uruguayos, responde que antes de comprar algo considera cuidadosamente si puede pagarlo. La siguiente variable que es contestada positivamente por un mayor porcentaje de personas tiene una diferencia de 26 puntos porcentuales con la anterior (61%) y es la que indica que en este momento la persona no tiene demasiadas deudas.

Se destaca que las anteriores son las únicas dos preguntas con puntaje adecuado para más de la mitad de los adultos uruguayos. En el otro extremo de las respuestas, únicamente un 11% de las personas declaran que le sobra dinero a fin de mes, un porcentaje especialmente bajo, y que sólo el 14% de las personas presentan una conducta de ahorro a corto y a largo plazo. Finalmente, también se destaca que cuatro de cada cinco personas declaran preocuparse porque el dinero no dure, lo que lleva a un porcentaje de respuestas positivas de 20% en la variable que lo indica.

**Figura 17**

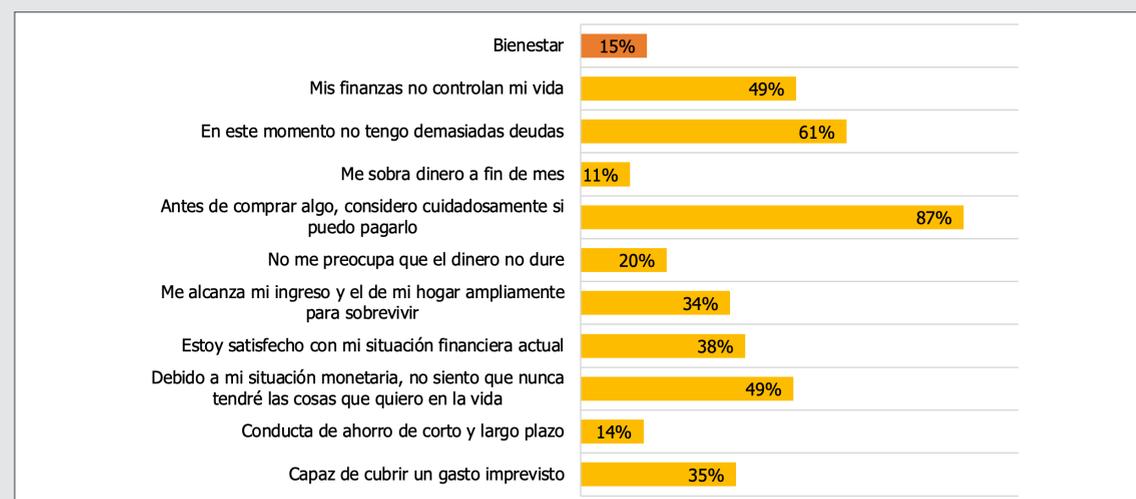
Personas con alto puntaje de Bienestar Financiero - Porcentajes por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 18**

Personas con alto puntaje en los conceptos de Bienestar Financiero



Fuente: Elaboración propia.

# 4/ELEMENTOS DE RESILIENCIA FINANCIERA

De acuerdo con OECD (2016), la resiliencia financiera individual se puede definir como la capacidad que poseen las personas para resistir a *shocks* negativos y recuperarse rápidamente. Por lo tanto, al mitigar el riesgo y las consecuencias de los choques negativos a que una persona se podría enfrentar, se está incrementando su resiliencia financiera, capacidades que pueden ser reforzadas a través de ciertas políticas.

En la presente sección se evalúa el nivel de resiliencia financiera promedio de los adultos uruguayos. La información sobre esta dimensión es de utilidad para el diseño de políticas públicas focalizadas que mejoren la capacidad de ciertos grupos poblacionales para enfrentar *shocks*.

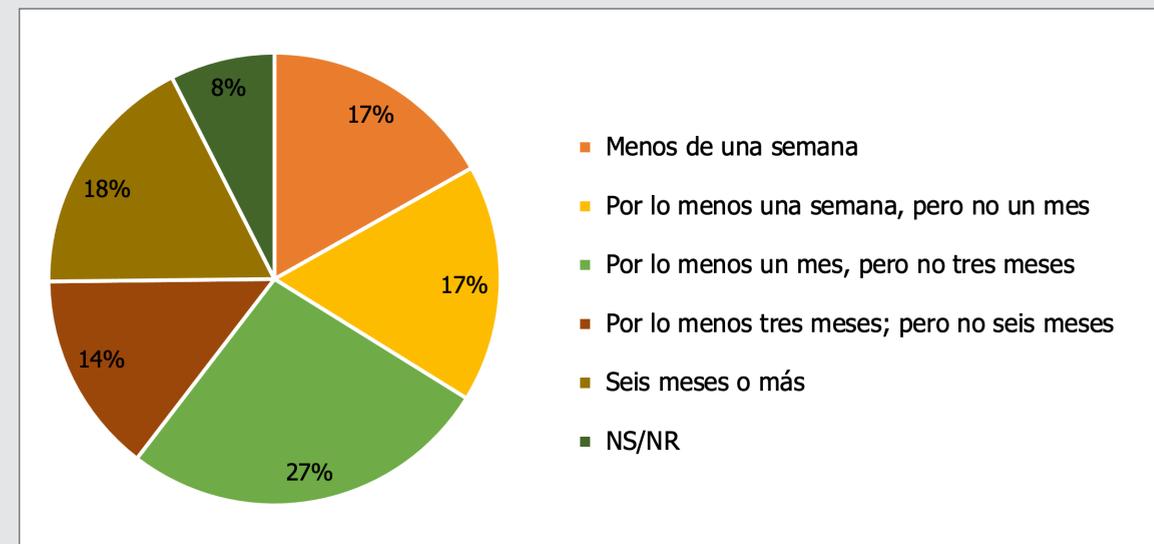
## 4.1. DISPONIBILIDAD DE UN FONDO DE EMERGENCIAS

A continuación, se analiza la disponibilidad de un fondo de emergencias por parte de los adultos uruguayos. Para esto se considera la siguiente pregunta de la encuesta: “En el caso de que usted pierda su principal fuente de ingresos hoy, ¿durante cuánto tiempo podría seguir cubriendo sus gastos sin pedir prestado dinero ni mudarse de casa?”.

De los resultados se destaca que aproximadamente una de cada tres personas no podría enfrentar esta situación por más de un mes y la mitad de estas personas no podrían hacerlo por más de una semana, indicando una muy baja resiliencia financiera para un importante porcentaje de las personas. Adicionalmente, un 27% de los encuestados si bien llegarían a cubrir la situación por un mes, no lo podrían hacer por más de tres meses. Sólo una de cada tres personas aproximadamente podría enfrentar esta situación por al menos tres meses.

**Figura 19**

Porcentaje de adultos según su disponibilidad de fondo de emergencias



Fuente: Elaboración propia.

Es de interés el análisis de esta información desagregándola por grupos poblacionales, ya que se espera que existan diferencias entre ellos en cuanto a su resiliencia financiera. En la Figura 20, que se muestra debajo, se puede observar este fenómeno.

La división de la población por edad muestra algunas diferencias interesantes entre grupos etarios. Para comenzar, los adultos mayores de 55 años son los que responden en mayor proporción que tendrían disponibilidad de fondo de emergencias para menos de una semana, y no el grupo de los jóvenes, lo que podría indicar bajos ingresos a edades avanzadas. Esto podría estar relacionado con la etapa jubilatoria, ya que los adultos de entre 40 y 49 años son los que presentan una mayor proporción de personas con disponibilidad de este fondo para seis meses o más.

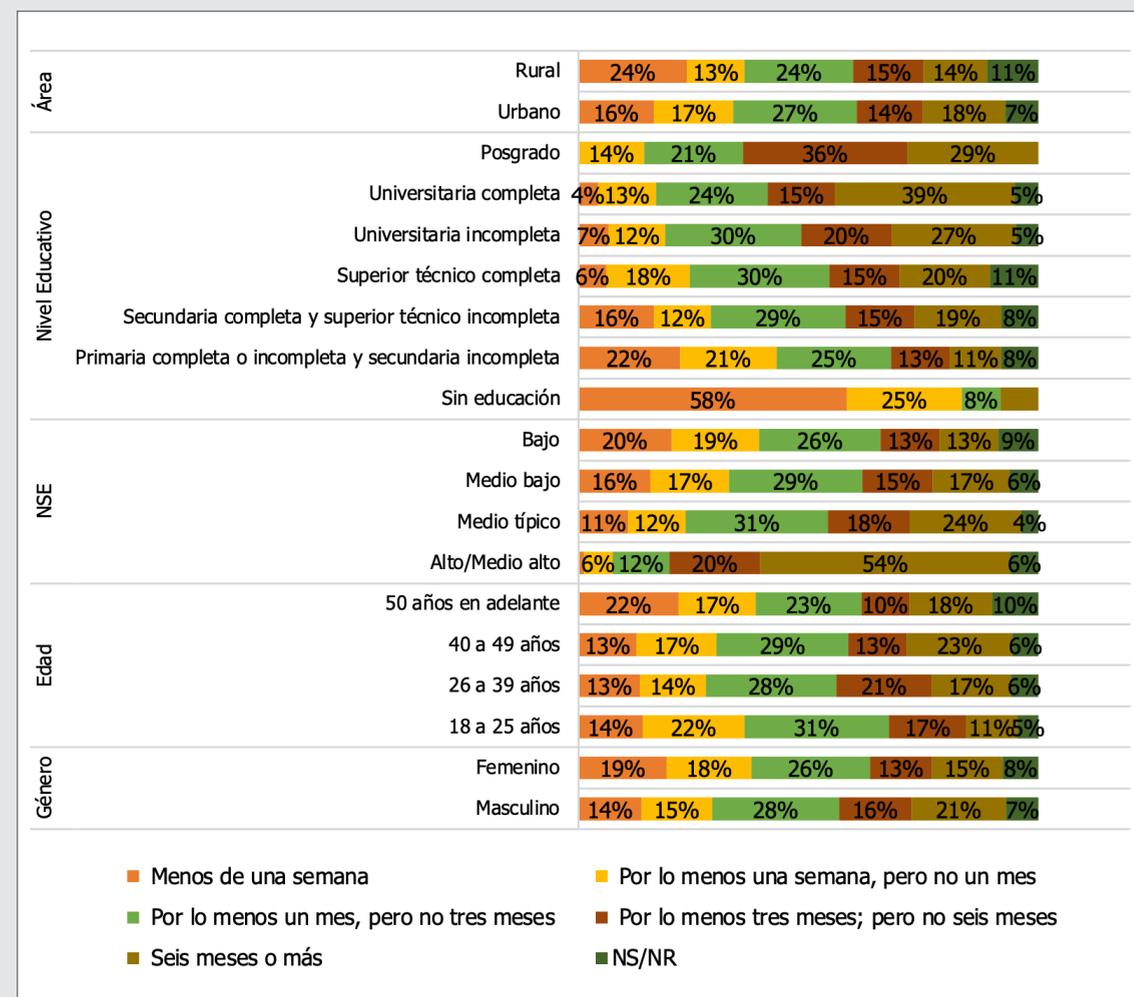
Como es de esperarse, las brechas son amplias entre grupos cuando se observa el nivel socioeconómico de los individuos. Mientras que casi ningún uruguayo de NSE alto o medio alto contesta que tendría disponibilidad de fondos para menos de una semana (1%), este es el caso para uno de cada cinco uruguayos de nivel socioeconómico bajo. La mitad de las personas de NSE alto tendrían disponibilidad de fondos por al menos seis meses, proporción que es sólo de un 13% para las personas de NSE bajo. Finalmente cabe comentar que, si bien los hombres parecen tener disponibilidad de fondos por mayor cantidad de tiempo que las mujeres, las brechas de género que se observan no exceden los 6 puntos porcentuales por desagregación temporal, lo cual señala una baja diferencia entre sexos.

## 4.2. ACTITUD FRENTE A DÉFICITS FINANCIEROS

En este apartado se analiza la actitud de los uruguayos frente a tres preguntas que podrían considerarse indicadores de estrés financiero. Al momento de realización de la encuesta se les proporciona algunas afirmaciones y las personas deben indicar su grado de acuerdo o desacuerdo con las frases en una escala del 1 al 5.

**Figura 20**

Porcentaje de adultos según disponibilidad de fondo de emergencias por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

Dentro de los resultados encontrados llama la atención que la mayoría de las personas, un 79% o, lo que es lo mismo, cuatro de cada cinco adultos uruguayos están totalmente de acuerdo con la afirmación de que tiende a preocuparse sobre sus gastos de vida habituales. Si se suma a las personas que están de acuerdo con esta afirmación el porcentaje asciende a 88%. Además, poco más de la mitad de los uruguayos contesta que está totalmente de acuerdo con que le preocupa que el dinero no dure.

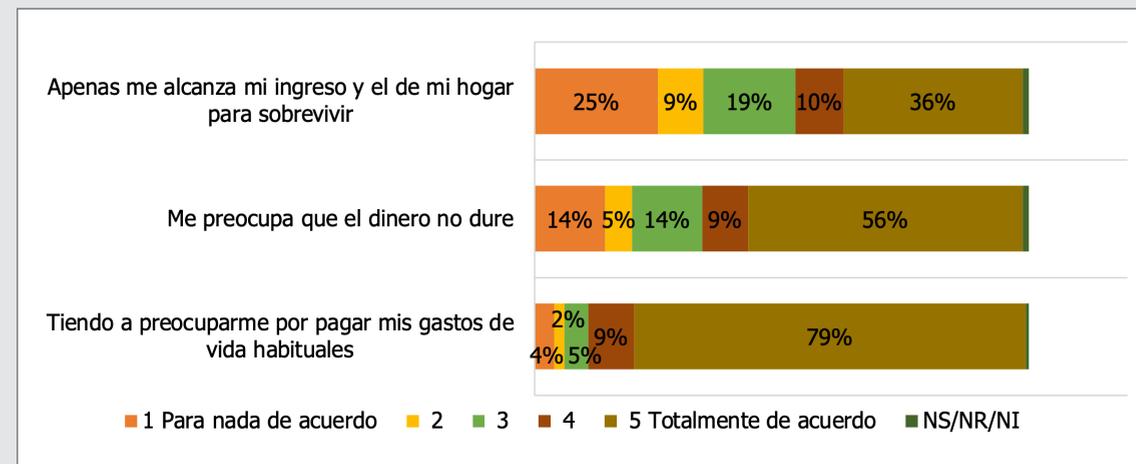
Por otra parte, se tiene que un cuarto de las personas no está para nada de acuerdo con la afirmación de que apenas le alcanza su ingreso y el de su hogar para sobrevivir. Sin embargo, un 36% de las personas declara estar totalmente de acuerdo con dicha afirmación.

En el Anexo 4 se presenta una tabla que indica el porcentaje de adultos de acuerdo con estas afirmaciones de estrés financiero por grupo poblacional. Se destaca que el porcentaje de personas que se declara de acuerdo con las afirmaciones, es decir, que contestan 4 o 5 en la escala brindada, se incrementa con la edad en las tres situaciones consideradas. Dentro de las brechas por área de residencia y género, resalta únicamente la diferencia entre hombres y mujeres en la preocupación de que el dinero no dure, a lo que las mujeres contestan estar de acuerdo en 9 puntos porcentuales más que los hombres.

Por último, llama la atención que en la pregunta sobre si la persona tiende a preocuparse sobre sus gastos de vida habituales se dan resultados inversos a los esperados cuando se observa el nivel socioeconómico y educativo de los uruguayos. Las personas de mayor NSE y de mayor nivel educativo son las que más declaran preocuparse por los gastos de vida habituales respecto a las personas de menor educación o NSE. Los resultados son contrarios cuando se observan las otras dos afirmaciones.

**Figura 21**

Porcentaje de adultos que están de acuerdo con las afirmaciones de estrés financiero



Fuente: Elaboración propia.

# 5/EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

En la presente sección se evalúa el nivel de conocimiento que presentan los adultos uruguayos respecto a distintos conceptos financieros. Con base en las respuestas que brindan en la encuesta realizada se analiza el conocimiento en cuanto al valor del dinero en el tiempo, el reconocimiento de los intereses asociados a préstamos y los conceptos de interés simple e interés compuesto, riesgo, inflación y diversificación. Adicionalmente, se elabora un índice de conocimiento financiero tomando como insumo las respuestas en estas dimensiones, que son las 7 variables consideradas por OECD/INFE en la medición del conocimiento financiero. Finalmente, se ahonda sobre la autopercepción que tienen los adultos uruguayos en cuanto al nivel de conocimiento financiero que poseen.

## 5.1. INDICADORES DE CONOCIMIENTO FINANCIERO

### 5.1.1. Valor del dinero en el tiempo

El conocimiento de las personas sobre el valor del dinero en el tiempo se evalúa con base en una pregunta donde se le pide a cada encuestado que imagine que cinco hermanos tienen que esperar un año para disponer de su parte de un regalo o herencia de \$100.000 uruguayos y que la inflación se mantiene a un nivel de 3% anual. Basado en esto se les pregunta si luego de un año los hermanos podrán comprar más, la misma cantidad o menos con ese dinero, o que la respuesta es irrelevante.

En promedio, el 61% de los adultos uruguayos comprende el valor del dinero en el tiempo, ofreciendo la respuesta de que los hermanos pueden comprar menos con el regalo recibido o que depende del tipo de cosas que deseen comprar (respuesta que no se brinda como opción al momento de aplicación de la encuesta). Se destaca que, con excepción de los casos de las personas residentes en el área rural y los jóvenes de 18 a 25 años, al menos la mitad de las personas en todos los grupos poblacionales manejan este concepto.

Sin embargo, se encuentran algunas brechas importantes dentro de los grupos. Por género, la diferencia entre hombres y mujeres que manejan el concepto es de 12 puntos porcentuales, mientras que la brecha entre personas que no lo manejan se reduce a 5 puntos porcentuales. Además, se destaca la brecha de 18 puntos porcentuales cuando se observa a los residentes en el área urbana respecto a los residentes del área rural en el entendimiento del valor del dinero en el tiempo. Se resalta finalmente que a medida que se observa grupos etarios de mayor edad, el porcentaje de personas que maneja el concepto se incrementa y se reduce simultáneamente el porcentaje de personas que no lo maneja.

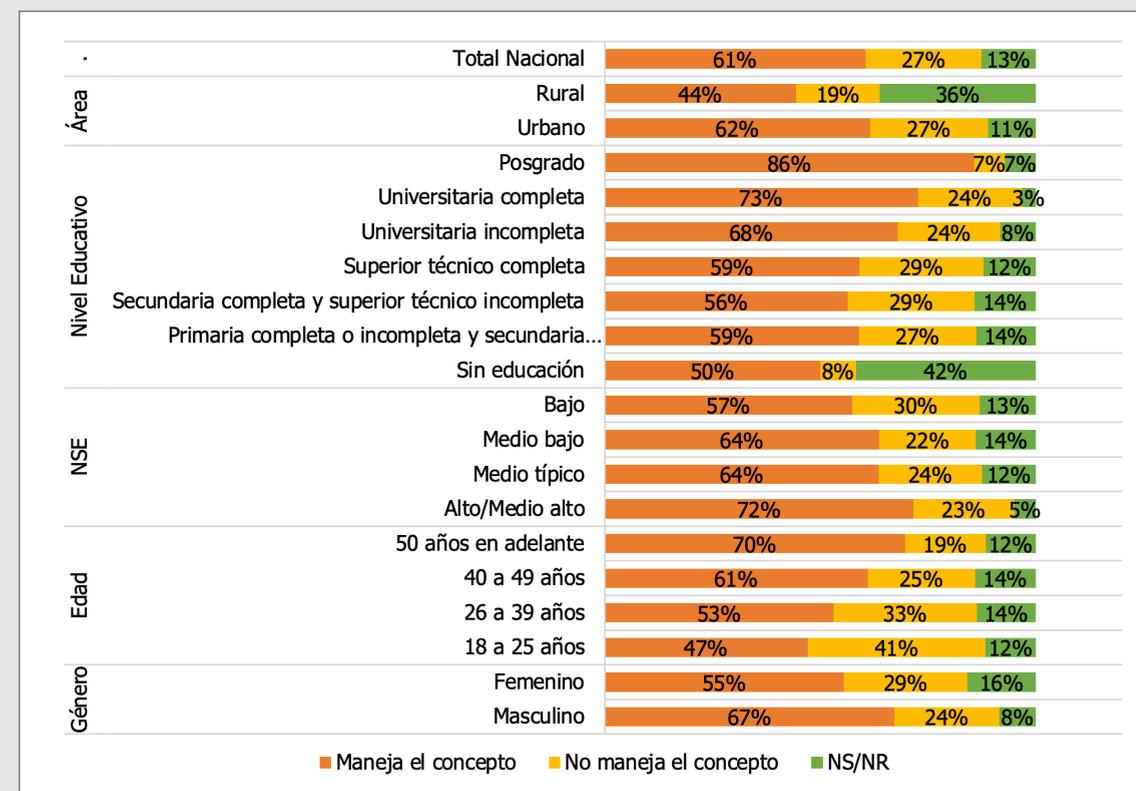
### 5.1.2. Intereses asociados a préstamos

Para determinar si las personas manejan el concepto de los intereses asociados a los préstamos, se pide a los encuestados que imaginen que prestaron \$1.000 uruguayos a un amigo una noche y que este amigo le devolvió los \$1.000 al día siguiente. Luego se pregunta si su amigo pagó algún interés por este préstamo realizado.

El porcentaje de personas que entiende el concepto de interés de los préstamos es alto. Para el total de los adultos uruguayos se encuentra que un 91% maneja el concepto mientras que únicamente un 2% no lo maneja. Al observar por grupo poblacional, el porcentaje de personas que maneja el concepto es alto en todos los grupos y se encuentra en el entorno del 90%, con excepción de las personas sin educación para quienes se encuentra que 3 de cada 4 maneja el concepto y un 8% no lo maneja. Los resultados por grupo poblacional se muestran en la Tabla A.6 en el Anexo 5.

**Figura 22**

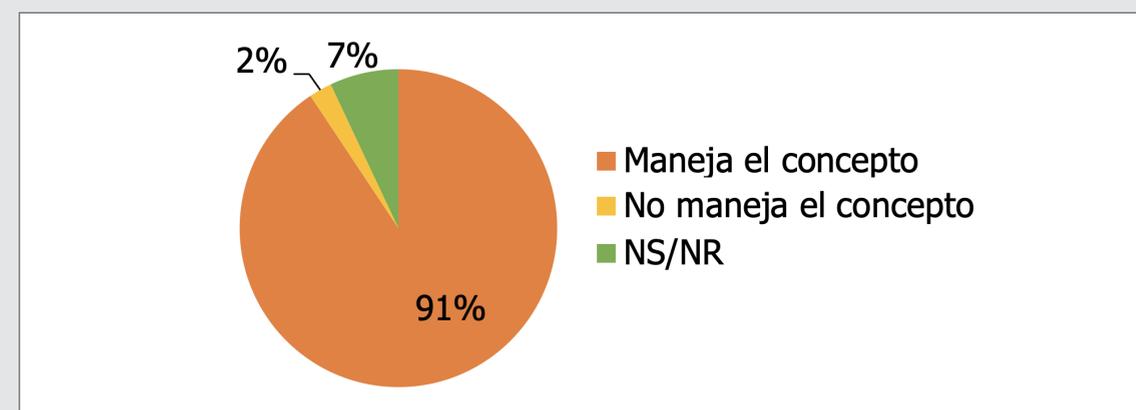
Porcentaje de adultos que entienden el valor del dinero en el tiempo según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 23**

Porcentaje de adultos que entienden el concepto de interés asociado a préstamos



Fuente: Elaboración propia.

### 5.1.3. Cálculo de interés simple

El interés simple es una de las variables más utilizadas para medir el nivel de conocimiento financiero de los adultos (Lusardi y Mitchell, 2006). En el caso del concepto de interés simple, también se les pide a las personas que imaginen una situación donde la persona pone \$1.000 uruguayos en una cuenta de ahorros con una tasa de interés del 2% anual. Se le dice a la persona que no realiza ningún otro pago o retiro de dinero desde la cuenta y que tampoco se cobran cargos. Finalmente se pregunta cuánto dinero habría al final del año en esta cuenta.

El porcentaje de individuos que responde 1.020 pesos uruguayos, respuesta correcta al problema planteado, es sólo del 22% cuando se observa a todos los adultos. El porcentaje de personas que no maneja el concepto es superior, alcanzando el 33%, lo que quiere decir que una de cada tres personas no es capaz de realizar el cálculo de interés simple. Destaca además la alta proporción de individuos que no sabe o no contesta a la pregunta, alcanzando a casi la mitad de los adultos uruguayos, con un 46%.

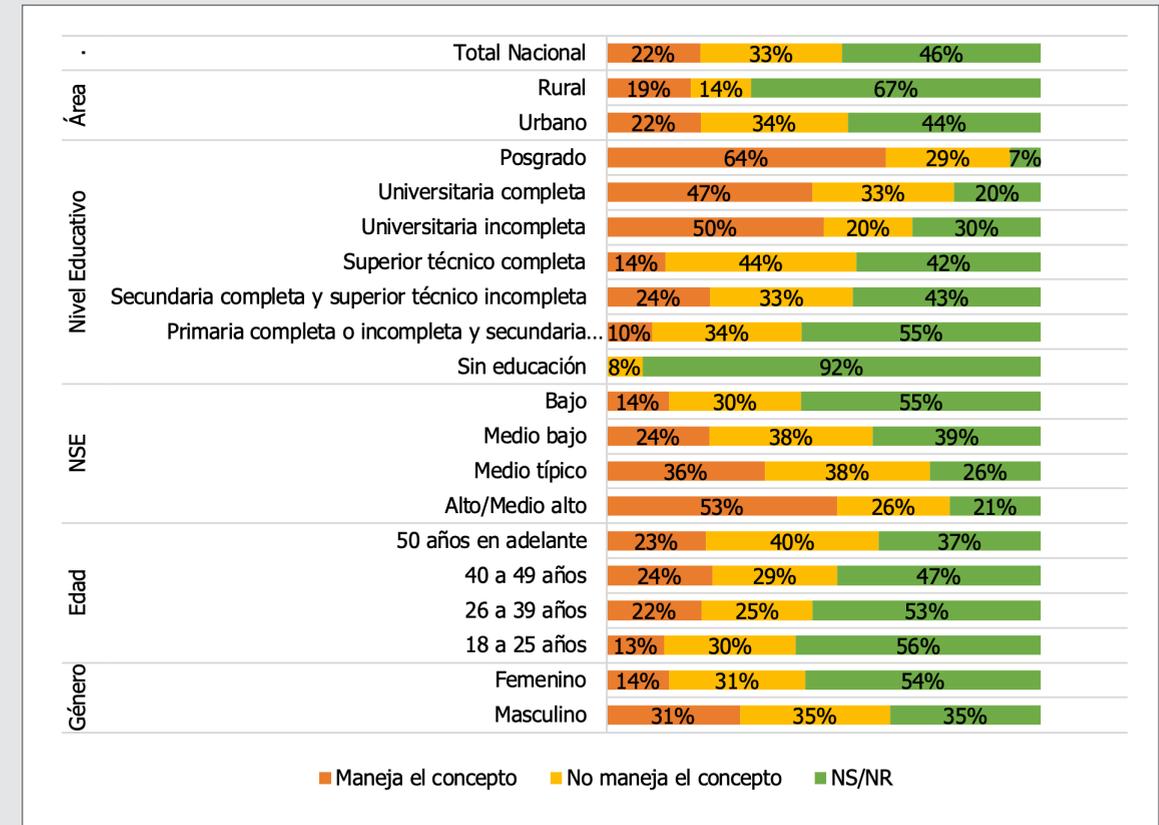
En el análisis de los resultados por grupo poblacional, resalta la amplia brecha de género en el entendimiento del concepto de interés simple, donde aproximadamente el doble de hombres que de mujeres maneja el concepto, aunque el porcentaje de personas que no lo maneja es 4 puntos porcentuales superior en los hombres. Por grupo etario, los jóvenes muestran un bajo nivel de conocimiento del concepto, mientras que, para los grupos de edad desde los 26 años en adelante, el porcentaje de manejo del concepto es similar entre grupos. Se destaca además que dentro de las personas sin educación no parece haber personas que manejen el concepto de interés simple, no obstante, el porcentaje de no respuesta es alto dado que sólo un 8% de las personas brinda una respuesta errónea.

### 5.1.4. Cálculo de interés compuesto

En el caso del interés compuesto, para evaluar el conocimiento de las personas se los sitúa imaginariamente en las mismas condiciones que las expuestas para el interés simple y se pregunta cuánto dinero tendría la cuenta al cabo de 5 años con la misma tasa de interés del 2%. Esta pregunta, a diferencia de la de interés simple, no es abierta (que implica que las personas deben hacer el cálculo mental y brindar la respuesta) sino que se ofrecen opciones a los encuestados.

**Figura 24**

Porcentaje de adultos que entienden el concepto de interés simple según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados arrojan que un 58% de los adultos uruguayos manejan el concepto de interés compuesto. Puede parecer contraintuitivo que haya una mayor proporción de personas que manejan el concepto de interés compuesto respecto la proporción que maneja el concepto de interés simple, pero la razón de esta diferencia podría deberse al formato de la pregunta, ya que al ofrecerse opciones de respuesta se abre la posibilidad de adivinar la opción correcta. En este sentido, mientras que casi tres de cada cinco personas manejan este concepto, una de cada cinco no lo maneja y la restante no sabe o no contesta.

Las diferencias entre grupos poblacionales muestran una diferencia a favor de los hombres de 4 puntos porcentuales y de las personas urbanas respecto a las rurales de 12 puntos porcentuales en el manejo del concepto. Nuevamente, las diferencias por edad son relevantes en el caso de la comparación de los jóvenes con los demás grupos poblacionales. Finalmente, resalta que no existe una correlación positiva entre el manejo del concepto y el nivel socioeconómico de las personas, sino que por ejemplo se tiene que las personas de nivel medio bajo manejan el concepto en una mayor proporción que las personas de nivel medio típico. Los resultados por grupo poblacional se encuentran en la Tabla A.7 del Anexo 5.

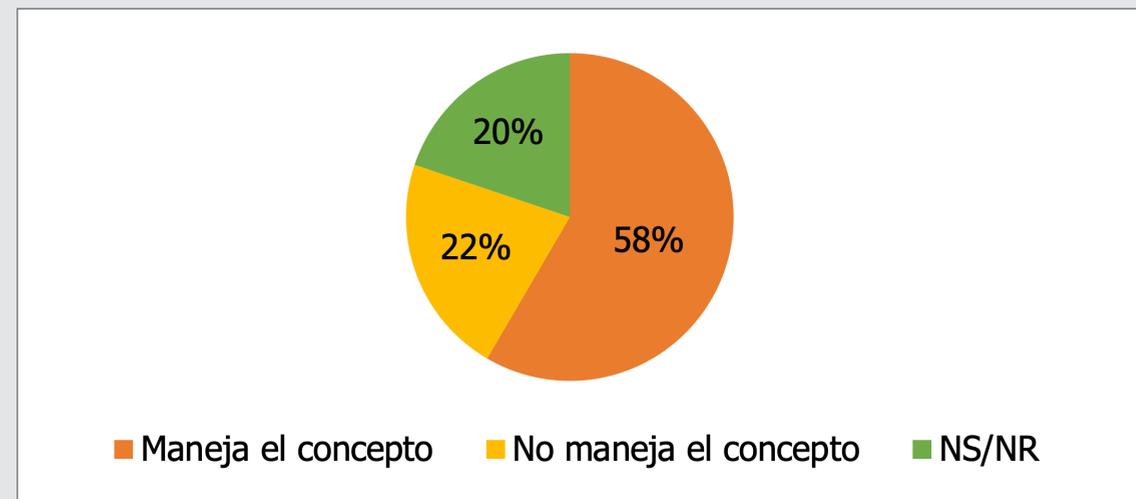
### 5.1.5. Concepto de riesgo

El manejo del concepto de riesgo es muy importante para la toma de decisiones financieras relacionadas a la inversión, especialmente para el entendimiento de la relación existente entre riesgo y beneficios. El concepto se analiza con base en las respuestas de los adultos a la pregunta de que cuando se invierte mucho dinero, también existe la posibilidad de que se pierda mucho dinero.

La amplia mayoría de las personas entiende el concepto de riesgo, donde un 90% maneja el concepto y sólo un 8% no lo maneja. En la Tabla A.8 del Anexo 5 se pueden observar los resultados de esta pregunta por grupo poblacional. En esta se muestra que, para todos los grupos poblacionales, con excepción de las personas sin educación, se tiene que un porcentaje en el entorno del 90% de las personas maneja el concepto. En el caso de las personas sin educación se encuentra que sólo un 58% de las personas lo maneja.

**Figura 25**

Porcentaje de adultos que entienden el concepto de interés compuesto



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 26**

Porcentaje de adultos que entienden el concepto de riesgo



Fuente: Elaboración propia.

### 5.1.6. Concepto de inflación

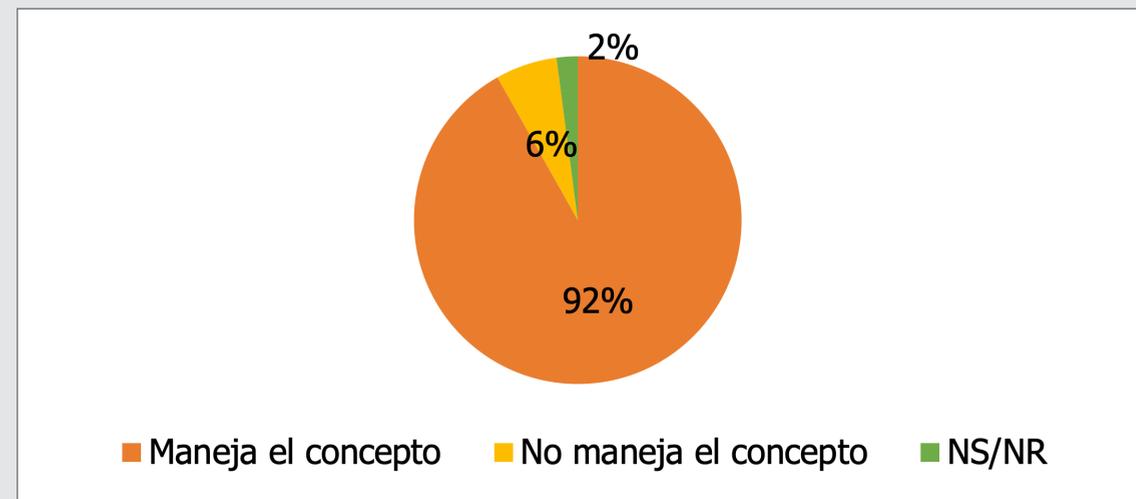
A continuación, se mide el porcentaje de adultos uruguayos que maneja el concepto de inflación. La inflación es un indicador que brinda información sobre el aumento o la caída de los precios en una economía y por tanto es relevante su consideración en la gestión de recursos y la elaboración de presupuestos del hogar. En Uruguay, de acuerdo con el Banco Central, la inflación interanual a octubre de 2022 fue de 9,0%, ubicada por encima del rango meta (3%-6%) fijado por el Comité de Coordinación Macroeconómica.

El entendimiento del concepto de inflación se analiza a través de una pregunta en donde se pide que respondan si es cierto que una alta inflación implica que el costo de vida está aumentando. Los resultados indican que una muy alta proporción de las personas entiende el concepto, 92% del total, mientras que sólo un 6% no maneja el concepto y un 2% no sabe o no responde. La cantidad de personas que maneja el concepto contrasta con el bajo porcentaje de 61% de las personas que manejan el concepto del valor del dinero en el tiempo, ya que el concepto de inflación se encuentra relacionado justamente con este; de hecho, la inflación aparece en la pregunta para el análisis del valor del dinero. Por tanto, parece que los adultos entienden que la inflación implica que el costo de vida aumenta, pero cuando se pregunta de otra forma el mismo concepto una proporción de estas personas no logra responder de forma correcta.

Al analizar entre grupos poblacionales, no se encuentran mayores diferencias en la comparación y se tiene que para todos los grupos el porcentaje de personas que maneja el concepto se encuentra en el entorno del 90% o es superior. El grupo poblacional con menor proporción de personas que maneja el concepto es el de los jóvenes de 18 a 25 años, con un valor de 85%. Los resultados por grupo poblacional se pueden observar en la Tabla A.9 en el Anexo 5.

**Figura 27**

Porcentaje de adultos que entienden el concepto de inflación



Fuente: Elaboración propia.

### 5.1.7. Concepto de diversificación

Para analizar el entendimiento del concepto de diversificación se pregunta a los encuestados si para ellos es menos probable que pierda dinero si lo guarda en más de un lugar. Los resultados indican que casi dos de cada tres personas manejan el concepto de diversificación mientras que una de cada tres no lo maneja.

En el análisis por grupo poblacional, resalta la importante brecha entre personas residentes del área urbana respecto a las residentes en el área rural, donde un 62% y un 44% de las personas maneja el concepto respectivamente. La brecha de género también es significativa, donde se encuentra que el porcentaje de hombres que entiende el concepto (67%) es 12 puntos porcentuales superior al porcentaje de mujeres (55%).

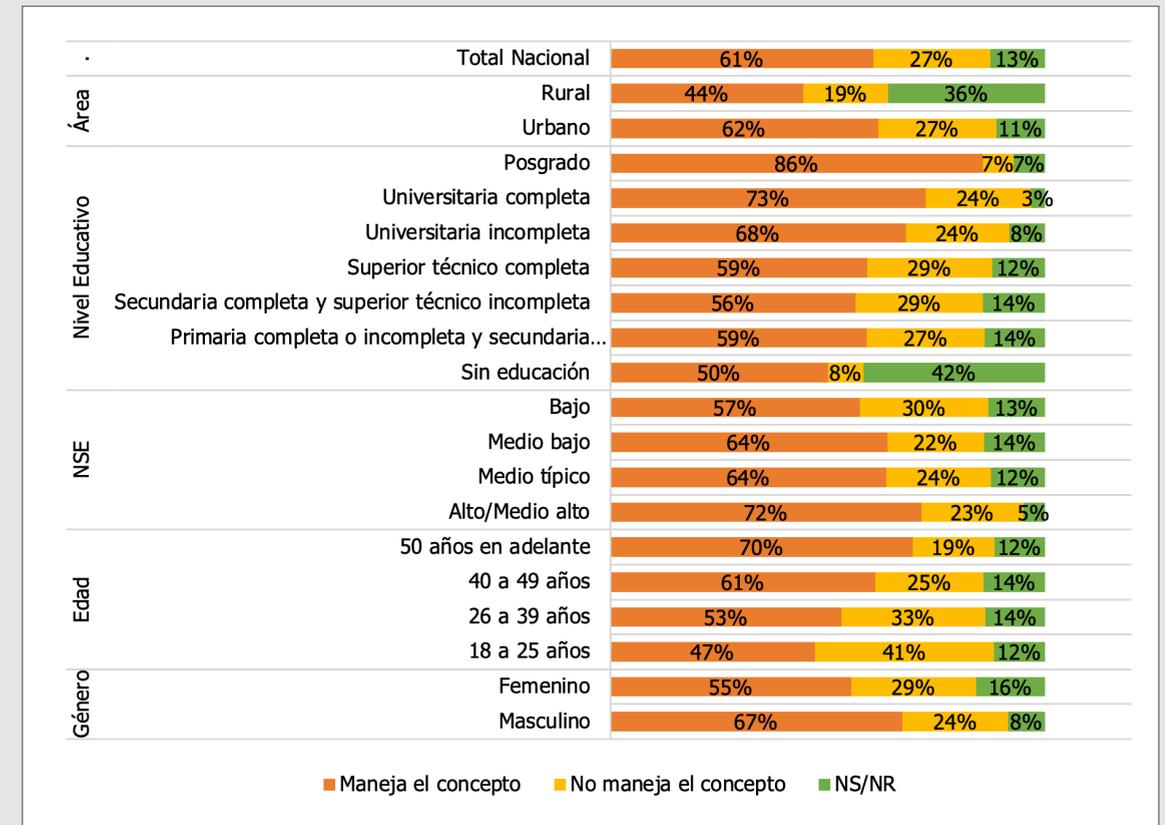
En cuanto a la edad de los individuos, se encuentra que a medida que se observan grupos etarios de mayor edad se tiene un mayor porcentaje de personas que manejan el concepto, con una brecha entre los grupos extremos de 23 puntos porcentuales. Se destaca finalmente que las personas sin educación presentan un porcentaje de individuos que entienden el concepto de 50%, superior al de los jóvenes de 18 a 25 años (47%) y al de los rurales (44%). A excepción de estos dos últimos grupos poblacionales, todos los demás presentan porcentajes superiores a la mitad de los individuos de cada grupo.

### 5.1.8. Índice de conocimiento financiero

Con base en CAF (2019), que sigue la metodología propuesta por OCDE/INFE, se elabora un índice de conocimiento financiero que parte de los indicadores antes descritos. La construcción del indicador es la sumatoria simple de las siete variables indicadoras presentadas, por lo que toma valores de 0 a 7. Para facilitar la lectura y observar los valores de forma simplificada se normaliza el índice para que esté en un rango de 0 a 100. En el Anexo 5 se encuentran las preguntas de la encuesta que derivan en cada uno de los indicadores y la ponderación para la elaboración del índice.

**Figura 28**

Porcentaje de adultos que entienden el concepto de diversificación según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

El puntaje en el índice normalizado para el promedio del total de la población uruguaya es de 67.7 puntos sobre 100, indicando un alto valor del índice. Este valor de casi 70 da cuenta de que los adultos uruguayos están en promedio familiarizados con 5 de los 7 conceptos que se utilizan para la construcción del índice de conocimiento financiero. Al analizar por grupo poblacional, se tiene que, con excepción del grupo de personas sin educación, todos los grupos alcanzan un valor del indicador mayor a 50, indicando que conocen al menos la mitad de las dimensiones consideradas.

La brecha de género en el conocimiento financiero alcanza a 7 puntos de este índice a favor de los hombres, diferencia que se podría considerar relativamente baja. Algo análogo sucede en la brecha por lugar de residencia, que presenta una diferencia de 6 puntos del índice a favor de las personas urbanas. Se destaca finalmente que, a mayor edad, los adultos uruguayos tienen en promedio mejor conocimiento financiero, al igual que sucede con el nivel socioeconómico y con algunas excepciones con el nivel educativo.

Para determinar el nivel de conocimiento financiero adecuado de las personas se considera el umbral del manejo de 5 de los 7 conceptos que componen el índice. Dado esto, se presenta el porcentaje de adultos que alcanzan un puntaje adecuado de conocimiento financiero, tanto para el total de los uruguayos como por grupo poblacional.

Los resultados indican que cerca de un 60% de los adultos del país presentan valores adecuados del índice de comportamiento financiero, es decir, manejan al menos 5 de los siete conceptos antes descritos. Las brechas en cuanto a estos porcentajes son grandes en varios casos. Para comenzar, mientras que un 53% de las mujeres presenta un conocimiento adecuado, un 67% de los hombres también lo hace, derivando en una brecha de 14 puntos porcentuales. Situación similar sucede en la brecha por residencia, de 17 puntos a favor de los urbanos en contra de los rurales.

**Figura 29**

Puntajes del índice de conocimiento financiero promedio por grupo poblacional

	Total Nacional	67.67
Área	Rural	62.50
	Urbano	68.00
Nivel Educativo	Posgrado	82.65
	Universitaria completa	76.69
	Universitaria incompleta	76.70
	Superior técnico completa	66.45
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	68.20
	Primaria completa o incompleta y secundaria...	64.17
	Sin educación	48.81
NSE	Bajo	64.70
	Medio bajo	70.23
	Medio típico	72.31
	Alto/Medio alto	76.90
Edad	50 años en adelante	69.32
	40 a 49 años	68.28
	26 a 39 años	67.79
	18 a 25 años	61.88
Género	Femenino	64.77
	Masculino	71.40

Fuente: Elaboración propia.

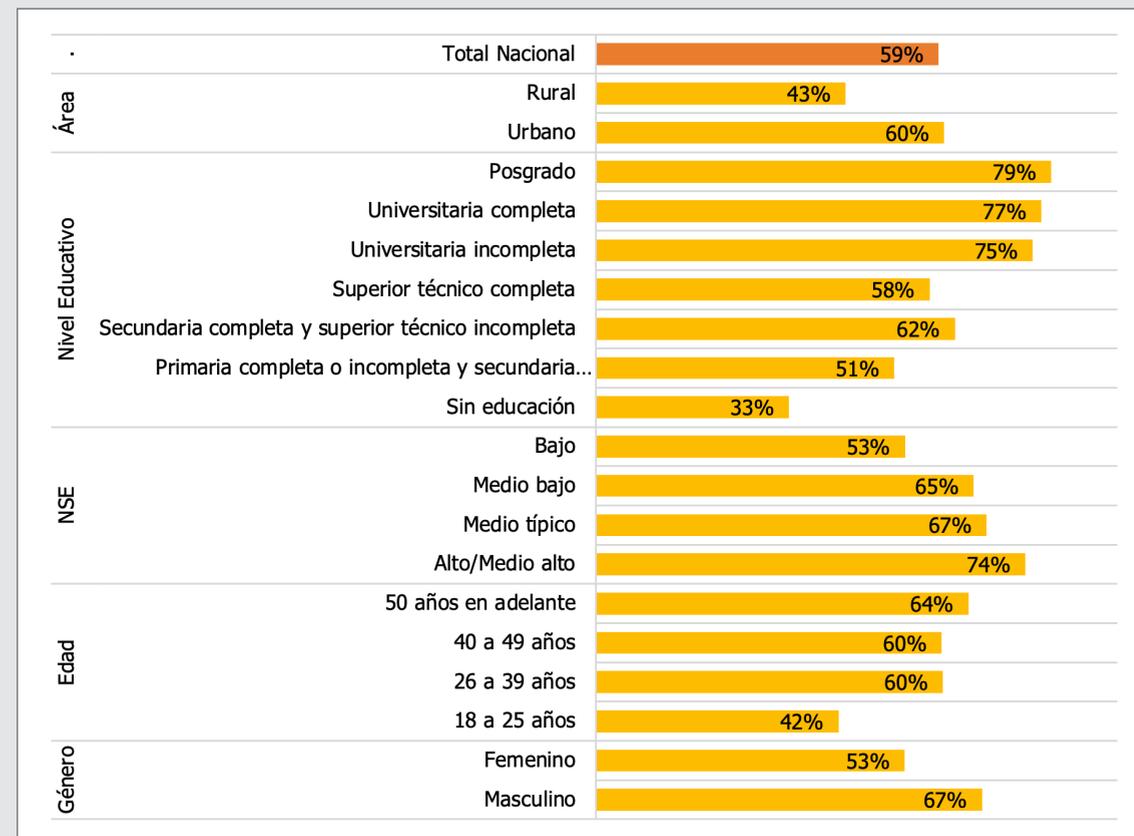
La brecha entre los extremos de los estratos de nivel socioeconómico acumula una diferencia de 21 puntos porcentuales entre el nivel que engloba los niveles alto y medio alto (74%) y el nivel bajo (53%). Una diferencia similar se encuentra entre los grupos de edad extremos, donde se tiene una brecha de 22 puntos porcentuales entre los jóvenes de 18 a 25 años (con un 42% de individuos que tienen conocimiento adecuado) y los adultos de 50 años o más (con un 64% de los adultos con conocimiento adecuado). Por último, la brecha entre los extremos de los niveles educativos es la mayor de todas, con una diferencia de 46 puntos porcentuales entre las personas sin educación y aquellas que presentan un posgrado.

Para dar cierre a esta subsección, se presenta el porcentaje de adultos que maneja cada uno de los conceptos que se utilizan para la construcción del índice. Los valores indicados son los ya expuestos en las subsecciones referidas a cada una de las dimensiones, pero la figura que se muestra ofrece una visión global de los indicadores.

El concepto de inflación es el más conocido por los adultos uruguayos, con respuesta correcta a la pregunta para un 92% de las personas. Este valor, como ya fue mencionado, contrasta con el 61% de las personas que manejan el concepto del valor del dinero en el tiempo. A la inflación le siguen como los conceptos más conocidos el reconocimiento de los intereses asociados a préstamos y el concepto de riesgo, en segundo y tercer lugar con 91% y 90% respectivamente. Finalmente, el concepto que es menos conocido por los uruguayos es el de interés simple, donde sólo el 22% ofrece respuestas correctas. El cálculo del interés simple es la única pregunta con porcentaje de personas que maneja el concepto inferior al 50%.

**Figura 30**

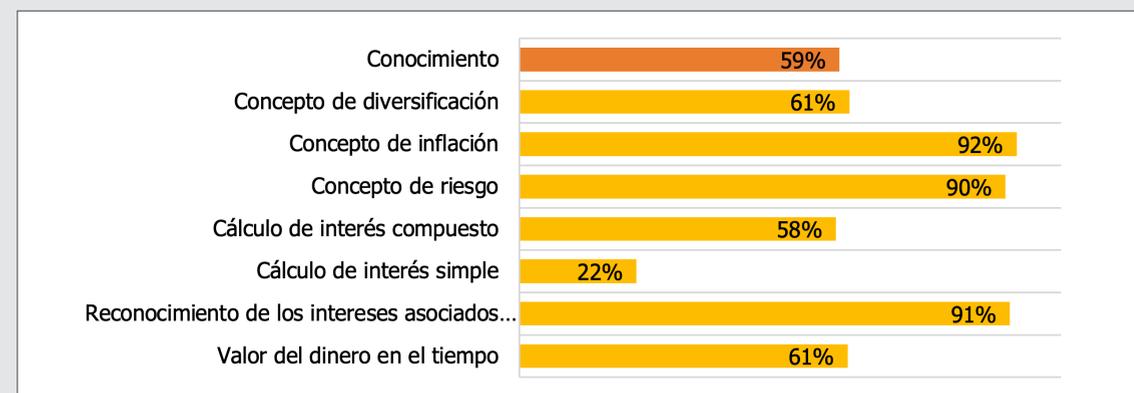
Porcentaje de adultos con conocimiento financiero adecuado por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 31**

Porcentaje de adultos que manejan los conceptos del índice de conocimiento financiero por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

## 5.2. AUTOPERCEPCIÓN DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO FINANCIERO

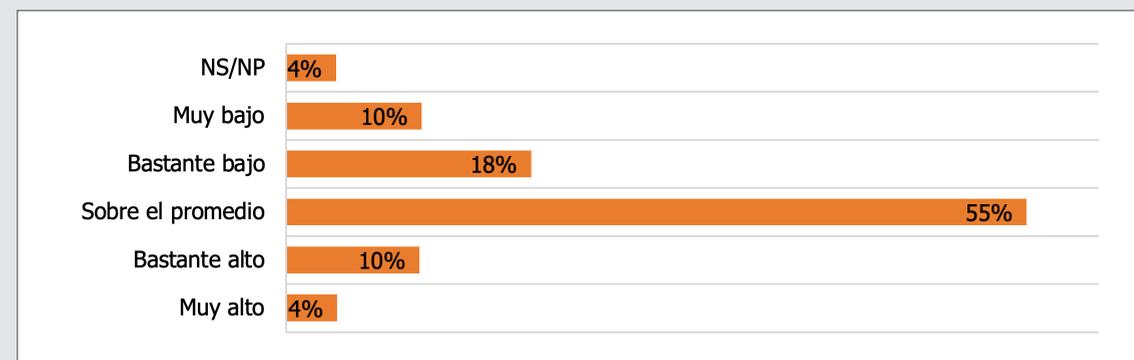
La encuesta ahonda sobre el nivel de autopercepción de conocimiento financiero que tienen los adultos uruguayos, lo que permite evaluar el sesgo de confianza que pueden tener las personas respecto a su verdadero conocimiento ya evaluado. Esto es importante porque como mencionan Fischhoff et al. (1977) existe una mayor probabilidad de tomar decisiones equivocadas cuando hay sobreestimación de las capacidades de cada individuo.

Para los adultos uruguayos se encuentra que poco más de la mitad se califica a sí mismo como alguien que tiene conocimientos financieros por encima del promedio (55%). Se suma a esto un 14% de las personas que considera tener un nivel alto o muy alto y un 28% contesta creer que su nivel es bajo o muy bajo.

Al analizar por grupo poblacional, lo que más resalta es el alto porcentaje de personas que se autocalifican por sobre el promedio, alcanzando y superando en múltiples casos a la mitad de la población bajo análisis. Los distintos grupos parecen tener una proporción similar de personas que dicen que su conocimiento es alto o bastante alto. El grupo poblacional que más declara autocalificarse con conocimiento alto y bastante alto es el que tiene posgrado como nivel educativo, mientras que el grupo que más se autocalifica con conocimiento bastante bajo y muy bajo es el de las personas sin educación.

**Figura 32**

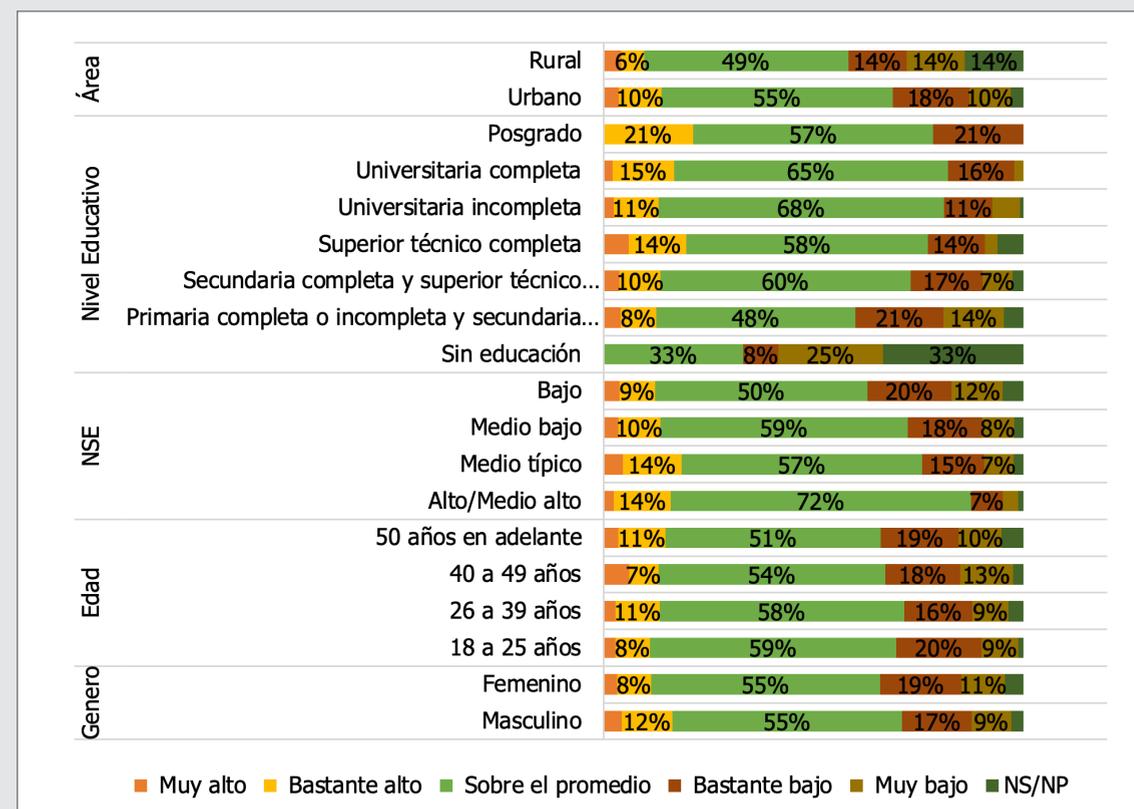
Porcentaje de adultos según su autocalificación de conocimientos financieros en comparación con otros adultos en Uruguay



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 33**

Porcentaje de adultos según su autocalificación de conocimientos financieros en comparación con otros adultos en Uruguay según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

# 6/ PLANIFICACIÓN FINANCIERA

En la presente sección se ahonda sobre la planificación financiera que realizan los adultos uruguayos. Se analizan distintos aspectos de la planificación como las decisiones sobre el manejo del dinero, la planificación del presupuesto del hogar de las personas, las modalidades de ahorro que siguen y si realizan ahorro a largo plazo. Se analiza la planificación financiera en general y la tenencia de productos, elaborando al final de la sección un índice de comportamiento financiero.

## 6.1. DECISIONES SOBRE EL MANEJO DEL DINERO

Las decisiones que se toman en relación con el manejo del dinero dentro de un hogar afectan a todos sus integrantes, especialmente su bienestar. La encuesta realizada en Uruguay encuentra que la amplia mayoría de las personas toma parte en estas decisiones dentro de su hogar, con un porcentaje de 87% de las personas vinculadas. Este valor se divide en dos, la mitad de las personas toman las decisiones de manera individual mientras que la otra mitad toma las decisiones en conjunto con otra persona. El 13% restante de los adultos uruguayos reside en un hogar donde es otra persona la que toma las decisiones.

Cuando se desglosa el análisis entre grupos poblacionales, se observa que un mayor porcentaje de mujeres que de hombres vive en hogares donde ellas solas toman las decisiones, con una brecha de 5 puntos porcentuales, y que además contestan en menor proporción residir en hogares donde otra persona es la que toma las decisiones. Cuando se observan los grupos de edad, se tiene que a medida que se incrementa el rango de edad del grupo etario se incrementa el porcentaje de personas que toma decisiones en forma individual en detrimento de la proporción de personas que toma decisiones con alguien más. Se destaca además el alto porcentaje de jóvenes de entre 18 y 25 años (43%) que no se encuentran involucrados en las decisiones del hogar, lo que podría deberse a que todavía no se hayan independizado de sus familias.

Las personas de niveles socioeconómicos más altos toman en mayor proporción decisiones conjuntas con otros miembros del hogar cuando se los compara con aquellos de niveles socioeconómicos más bajos, lo que sucede en detrimento de la proporción de personas que toman decisiones individuales. Finalmente, se observa que no existe una relación clara entre el nivel educativo y la toma de decisiones dentro del hogar.

## 6.2. ACTIVIDADES DE PLANIFICACIÓN DE PRESUPUESTO EN EL HOGAR

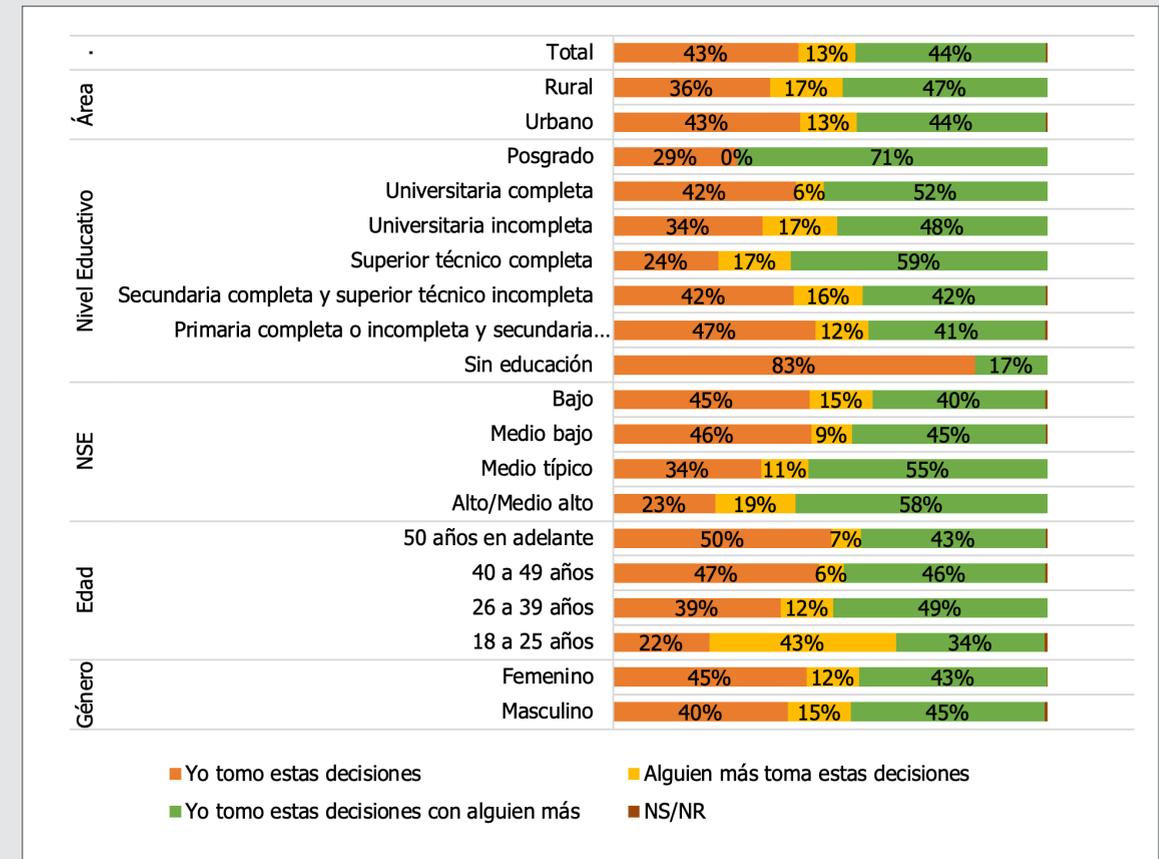
Una buena práctica en el manejo de las finanzas del hogar es la planificación de un presupuesto que permita ordenar los gastos, establecer disciplina financiera y alcanzar las metas que el hogar se haya planteado en caso de que las tenga. En la encuesta desarrollada se pregunta por seis distintas acciones relacionadas con la planificación del presupuesto dentro del hogar.

Los resultados muestran que una sola de las seis acciones es realizada por más de la mitad de los adultos, con un 55%, que es guardar dinero separado de los gastos diarios para pagar recibos. Las acciones que le siguen en segundo, tercer y cuarto lugar son realizadas por el 43% de las personas en el caso de la segunda y tercera y por el 42% en el caso de la cuarta. Estas acciones son, respectivamente, anotar los gastos, crear un plan para manejar los ingresos y gastos, y anotar los recibos que están por vencerse para no olvidarse. La acción menos realizada es ordenar pagos automáticos para gastos regulares, lo que es realizado por una de cada tres personas.

Si se analiza el porcentaje de personas que toma al menos tres acciones de las presentadas para planificar el presupuesto del hogar, se encuentra que aproximadamente solo uno de cada tres uruguayos toma tres acciones o más. Las diferencias por grupo poblacional respecto a esto son interesantes.

**Figura 34**

Porcentaje de adultos según participación en la toma de decisiones sobre el manejo del dinero en el hogar según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al género, 6 puntos porcentuales más de mujeres (33%) que de hombres (27%) toman tres o más acciones en la planificación del hogar. Por otra parte, existe una clara correlación positiva entre el porcentaje de individuos que toma esta cantidad de acciones y el nivel socioeconómico o nivel educativo. En este último aspecto, existe una brecha importante entre los extremos de educación, donde se tiene que ninguna de las personas sin educación toma tres o más acciones y solo un 23% de los que presentan primaria o secundaria incompleta lo hace, mientras que un 57% las personas que cuentan con posgrado y un 51% de las personas con nivel universitario completo lo realizan. Por último, resalta la poca claridad frente a la relación entre la toma de varias acciones y la edad de los individuos, pues el grupo con menor porcentaje de personas que toma tres acciones o más es el de los jóvenes de 18 a 25 años y el grupo con mayor porcentaje es el de las personas de 26 a 39 años.

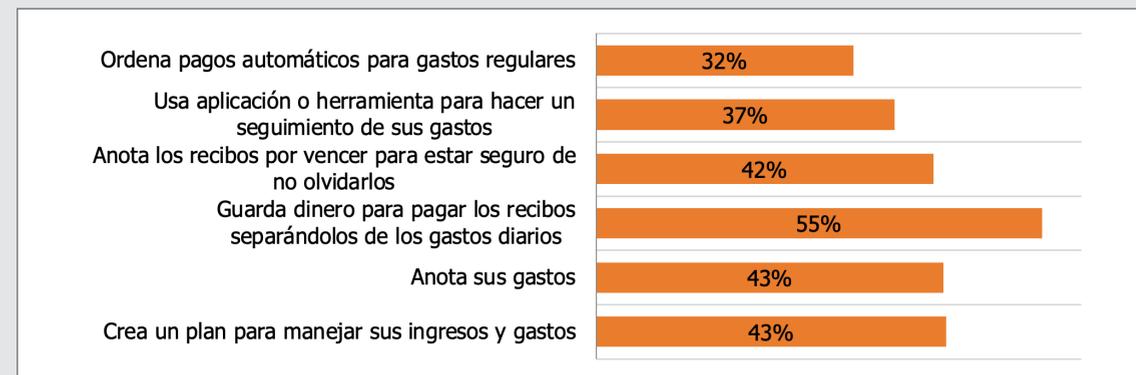
### 6.3. MODALIDADES DE AHORRO

El ahorro de los hogares es una dimensión importante para sus integrantes porque determina la capacidad que tendrán en el futuro de realizar gastos o inversiones. La encuesta indica que únicamente uno de cada tres adultos uruguayos ha estado ahorrando en los últimos doce meses.

Una mayor proporción de hombres que de mujeres ha ahorrado en el pasado año (37% y 31% respectivamente), con una diferencia de seis puntos porcentuales, y una mayor proporción de residentes del área rural respecto a los residentes del área urbana (40% y 33% respectivamente), con una diferencia de 7 puntos porcentuales. El porcentaje de individuos que ha estado ahorrando se incrementa a medida que se observan grupos de mayor nivel socioeconómico, de mayor nivel educativo, y de menor edad, donde se tiene que los más jóvenes tienden a haber ahorrado más que los más adultos. El grupo de jóvenes de 18 a 25 años presenta una brecha de 8 puntos porcentuales con el siguiente grupo etario en cuanto a la proporción de personas que ha estado ahorrando, lo que posiblemente tenga relación con lo mencionado anteriormente acerca de la falta de independencia a edades tempranas de la adultez.

**Figura 35**

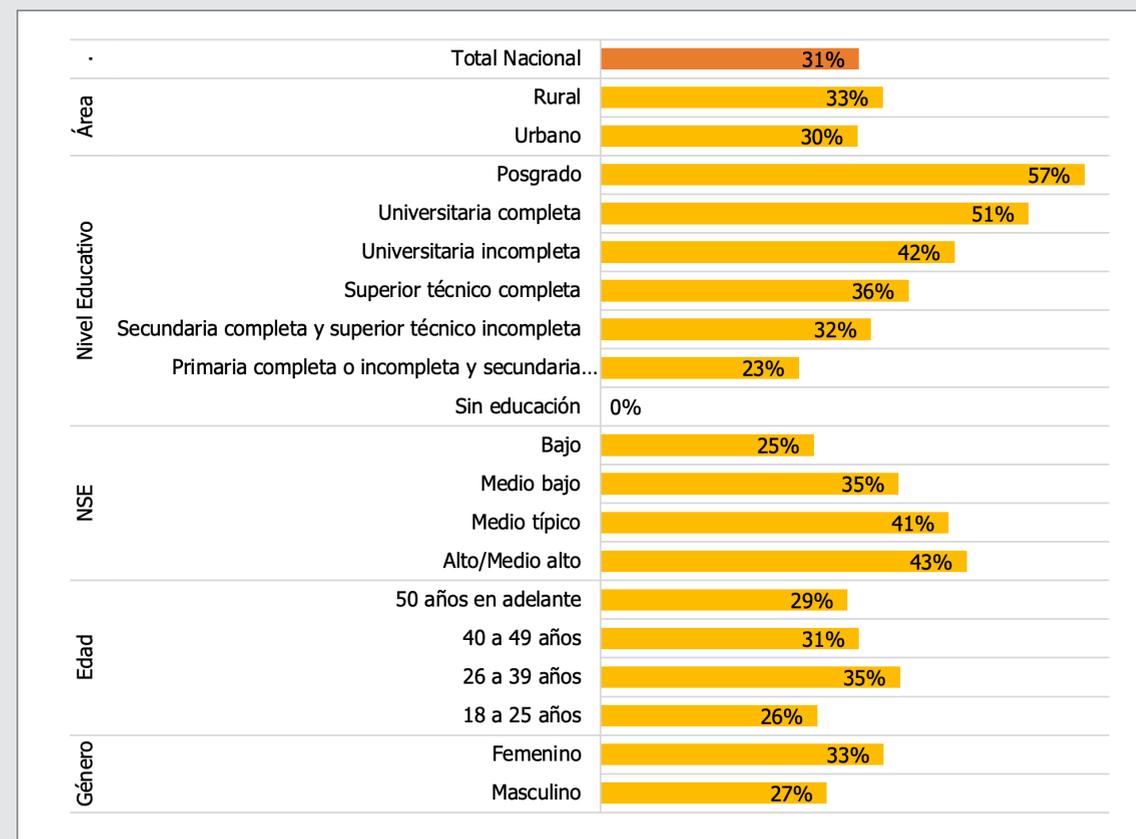
Porcentaje de la población que toma distintas acciones para armar un presupuesto



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 36**

Porcentaje de la población que toma tres acciones o más para armar un presupuesto por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

Resulta relevante el análisis de la forma en la que los individuos ahorran, determinando si lo hacen de manera formal o informal y si es dentro del sistema financiero o fuera de éste. La modalidad de ahorro más común entre los adultos uruguayos, elegida por algo más de la mitad de las personas (55%), es la cuenta de depósito o ahorro, seguida por el ahorro en casa, también elegido por algo más de la mitad de las personas (52%).

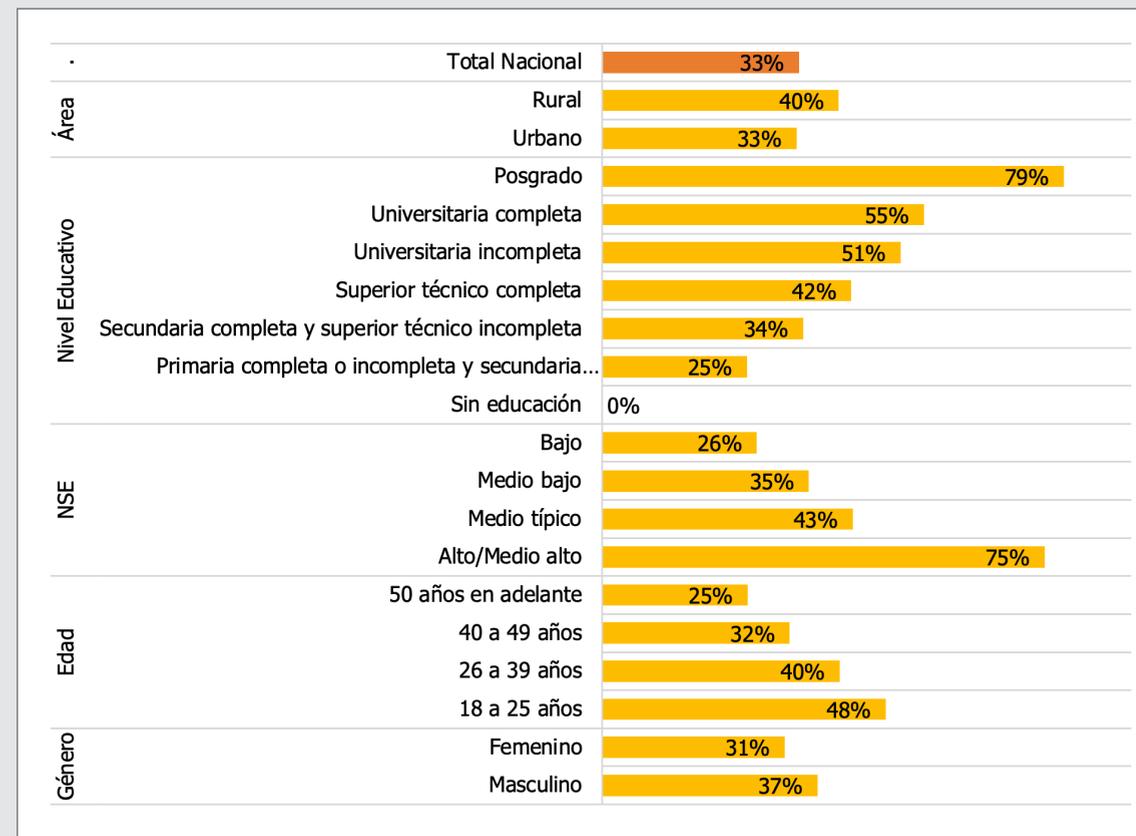
La siguiente modalidad más mencionada por los uruguayos fue el ahorro en moneda extranjera, señalado por el 38% de las personas. Se debe notar que el ahorro en moneda extranjera, al igual que sucede con todas las modalidades consideradas no es excluyente con las formas de ahorro anteriores. Esto quiere decir que ese 38% de las personas que ahorran en moneda extranjera pueden estar haciéndolo en una cuenta o en su casa. Se destaca finalmente que es muy bajo el porcentaje de adultos uruguayos que ahorra en criptomonedas, comprando productos de inversión financiera, en grupos de ahorro informal o de otra manera como a través de la compra de ganado o propiedades.

En la Tabla A.10 del Anexo 6 se desglosan las principales modalidades de ahorro por grupo poblacional. El ahorro en una cuenta de ahorro o depósito es la modalidad más común entre los uruguayos, elegida en mayor proporción por los grupos etarios de mayores edades y por personas de niveles socioeconómicos más altos. La brecha entre los extremos de los niveles socioeconómicos es de 41 puntos porcentuales, donde esta modalidad es elegida por el 77% de las personas de nivel alto y medio alto mientras que sólo ahorran en cuentas un 36% de las personas de NSE bajo. Esta modalidad de ahorro prevalece más entre las personas residentes en el área rural que entre los urbanos, con una brecha de 22 puntos porcentuales, mientras que la brecha por género resulta muy pequeña, de sólo 5 puntos.

En cuanto al ahorro en las casas, se dan algunas características a la inversa del ahorro en cuentas o depósitos. La prevalencia de esta modalidad de ahorro es más alta entre los jóvenes que entre los más adultos, donde se encuentra que un 75% de los jóvenes de entre 18 y 25 años eligen esta opción mientras que sólo un 35% de las personas de más de 50 años utiliza esta modalidad. Además, mientras que dos de cada tres personas de nivel socioeconómico bajo ahorra en su casa, esta opción es elegida por aproximadamente una de cada tres personas de nivel socioeconómico alto. Se encuentra además que esta modalidad es menos común entre las personas de alto nivel educativo respecto a las que tienen menores niveles y que las brechas por género y zona de residencia son pequeñas.

**Figura 37**

Porcentaje de adultos que ha estado ahorrando en los últimos 12 meses



Fuente: Elaboración propia.

La opción de ahorro en moneda extranjera es elegida por más hombres que por mujeres (45% y 32% respectivamente), con una brecha de 13 puntos porcentuales, y más por los residentes de áreas urbanas que de áreas rurales (39% y 31% respectivamente), con una brecha de 8 puntos porcentuales. Por nivel educativo, destaca la brecha entre los extremos, donde no se tiene a ninguna persona sin educación que elija esta modalidad de ahorro mientras que un 91% de las personas con nivel educativo de posgrado lo hacen. La brecha también es significativa entre las personas de alto y medio alto nivel socioeconómico y las personas de bajo nivel, que presentan una diferencia en el porcentaje de personas que ahorran en moneda extranjera de 50 puntos porcentuales.

#### 6.4. AHORRO A LARGO PLAZO

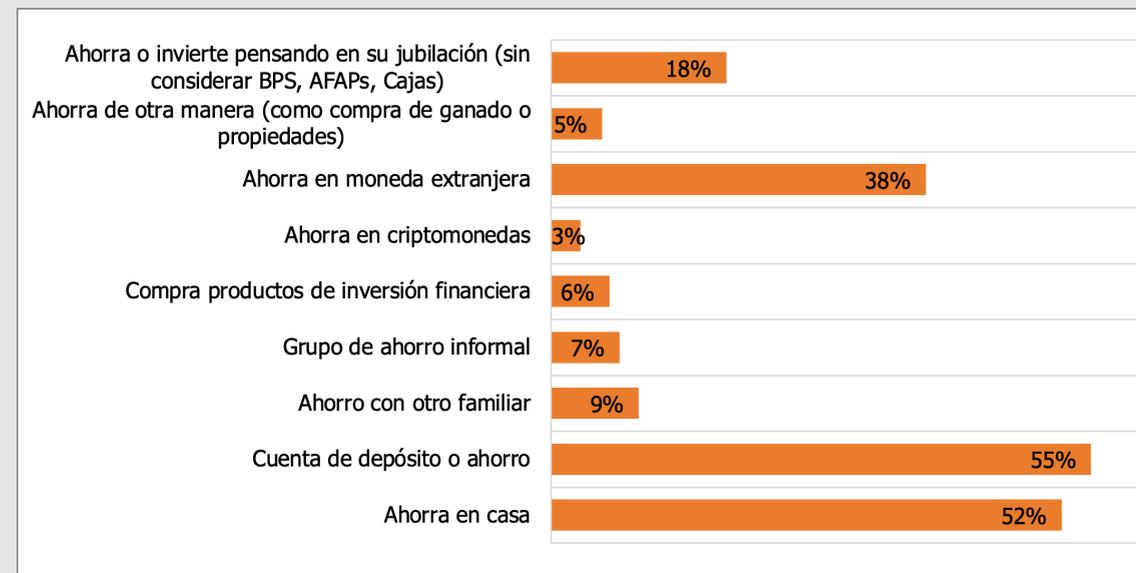
El ahorro previsional, que servirá a los individuos en su etapa pasiva una vez culminada su vida laboral, es de gran importancia en la determinación del nivel de vida de los adultos mayores. En la presente subsección se explora sobre los planes de ahorro que los adultos uruguayos tienen para esa etapa de la vida.

Para comenzar se analiza el porcentaje de adultos que cuenta con un plan de jubilación. Se encuentra que un 89% de las personas cuenta con un plan de jubilación, o al menos así lo declaran, mientras que solamente un 8% de la población no tiene plan. Esto indica que una muy alta proporción de los adultos uruguayos está preparada para contar con recursos de alguna forma en la vejez.

Si se desagregan estos porcentajes por grupo poblacional, se encuentra que en todos los grupos de la sociedad parece haber un alto nivel de ahorro en el largo plazo, donde el porcentaje de personas con plan de jubilación se encuentra en el entorno de 90%. Cabe resaltar, sin embargo, que los jóvenes presentan cierta brecha con los grupos etarios de mayor edad, señalando que un porcentaje importante de personas empezarían a planear para la vejez a edades más adultas y no en la juventud. Paralelamente, se tiene que el grupo etario de 50 años en adelante presenta una brecha de 6 puntos porcentuales con el grupo de 40 a 49 años, donde se tiene que los más mayores han planeado menos para su etapa pasiva, y por ende se podría decir que los adultos se han vuelto más conscientes de la necesidad del ahorro en edades mayores.

**Figura 38**

Porcentaje de adultos que ahorran según modalidad



Fuente: Elaboración propia.

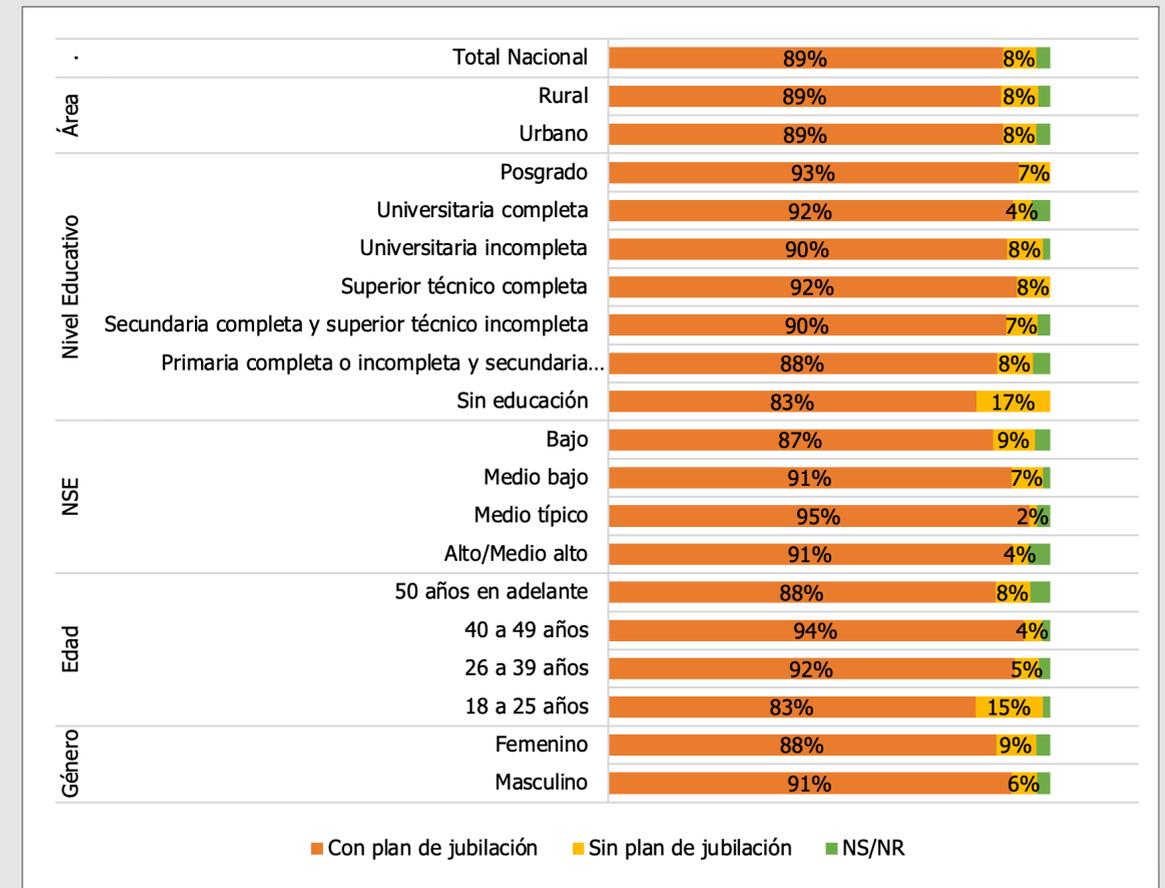
Más allá de si los individuos cuentan con un plan de jubilación, es interesante analizar el nivel de confianza que presentan en cuanto a los planes que tienen. Para el total nacional, se encuentra que, si bien el 89% de las personas cuenta con un plan de jubilación, únicamente el 41% del total confía en esos planes y un 27% no confía. Por tanto, a pesar del alto nivel de ahorro para la jubilación, los niveles de confianza son bajos.

Si se observa por grupo poblacional, los jóvenes, que presentaban el menor nivel de ahorro, también presentan el mayor porcentaje de personas que no confía en sus planes jubilatorios (36%) y el menor porcentaje de personas que confían (27%). La confianza es más alta si se visualizan grupos etarios de mayor edad, aunque se destaca el alto porcentaje (35%) de adultos de 40 a 49 años que declaran no confiar en sus planes de jubilación. Además, la desconfianza es mayor entre las mujeres que entre los hombres, con una diferencia de 6 puntos porcentuales, y entre los urbanos respecto a los residentes en el área rural, con una diferencia también de 6 puntos porcentuales.

Por último, las personas de menor nivel socioeconómico presentan una brecha de 19 puntos porcentuales en la confianza respecto a las personas de nivel socioeconómico alto y medio alto. Además, las personas de NSE medio típico tienen mayor confianza y menor desconfianza que las personas del mayor NSE. El primer grupo poblacional es el que presenta mayores niveles de confianza dentro de todos los grupos, con un 58% de las personas que confía en sus planes de jubilación.

**Figura 39**

Porcentaje de adultos con planes de jubilación según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

Al ser preguntados sobre cuáles son los planes o estrategias de jubilación con que cuenta cada individuo para cubrir los gastos en la vejez, los más mencionados, por diferencias importantes, son los planes laborales de pensión (del Banco de Previsión Social u otra caja jubilatoria) y continuar trabajando. Estas opciones son mencionadas por el 72% y 66% de las personas respectivamente. Es de notar que las principales estrategias son las opciones básicas ofrecidas por el sistema de seguridad social, a las que se le suma la tercera opción más mencionada que es contar con un plan de pensión en las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional (AFAP), también parte del sistema de seguridad social.

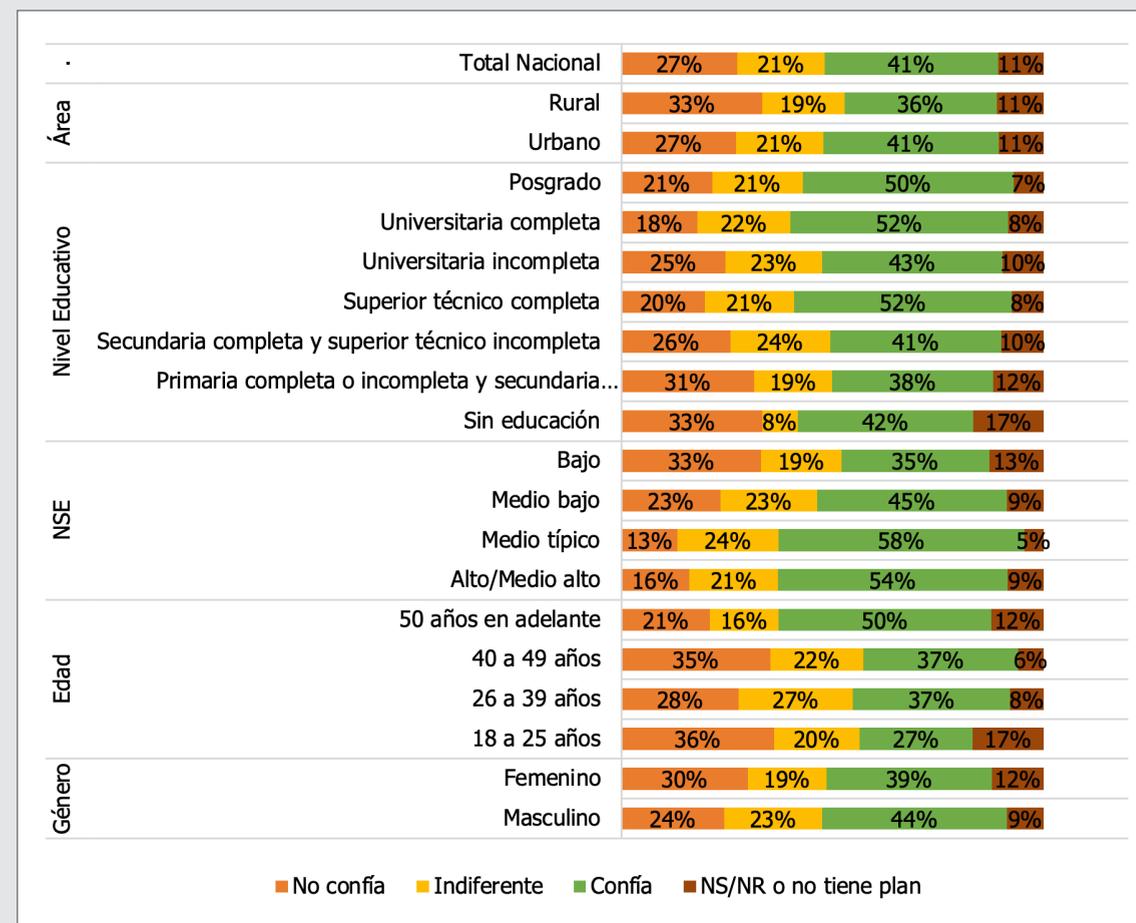
Esta última opción es elegida por un 36% de las personas, y el mismo porcentaje menciona tener ahorros como plan de jubilación, seguido de un 35% que menciona contar con ingresos de un negocio propio. En el otro extremo, las opciones menos comunes son la venta de activos financieros y no financieros. Las opciones restantes son utilizadas por al menos uno de cada diez adultos uruguayos.

En la tabla A.11 del Anexo 6 se presenta información desglosada de algunas de estas opciones de plan de jubilación o estrategias para cubrir gastos por grupo poblacional. Comenzando por la proporción de personas que planea seguir trabajando, se encuentra que esto es más común dentro de las personas con nivel socioeconómico bajo (71% de las personas lo mencionan) y entre las personas con nivel educativo posgrado respecto a las personas de menor educación, con amplias diferencias. Además, son los adultos más grandes los que menos consideran esta opción, que resulta ser más común entre los hombres que entre las mujeres (aunque con una brecha de tan sólo 3 puntos porcentuales) y entre los rurales que entre los urbanos (con una brecha de 11 puntos porcentuales).

Si se observa la proporción de personas que utilizará ahorros se destacan varios patrones. Primero, aproximadamente la mitad de los jóvenes responde que utilizará esta estrategia para hacer frente a los gastos en la etapa pasiva, mientras que solo una de cada cuatro personas de 50 años en adelante planea ejecutar esta opción. Los hombres responden que utilizarán ahorros en 8 puntos porcentuales más que las mujeres, y los residentes del área rural utilizarán ahorros en 15 puntos porcentuales más que los urbanos. Se destaca también que dos de cada tres personas de nivel socioeconómico medio alto responde esta estrategia a la vez que solo una de cada tres personas de nivel socioeconómico bajo y medio bajo planean hacerlo, posiblemente debido a la disponibilidad y monto de fondos ahorrados.

**Figura 40**

Porcentaje de adultos por nivel de confianza en sus planes de jubilación según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a las personas que utilizarán ingresos de un negocio propio, no se encuentran diferencias significativas en el porcentaje de personas que planean esta estrategia cuando se divide el análisis por género o área de residencia. Esta opción es más común entre las personas de nivel socioeconómico alto y medio alto seguido de las personas de nivel bajo, siendo la opción menos considerada por los niveles intermedios. Además, el mismo porcentaje de personas con nivel educativo posgrado, universitaria incompleta, secundaria completa y superior técnica incompleta y primaria completa o incompleta y secundaria incompleta responde que seguirá esta estrategia de gastos.

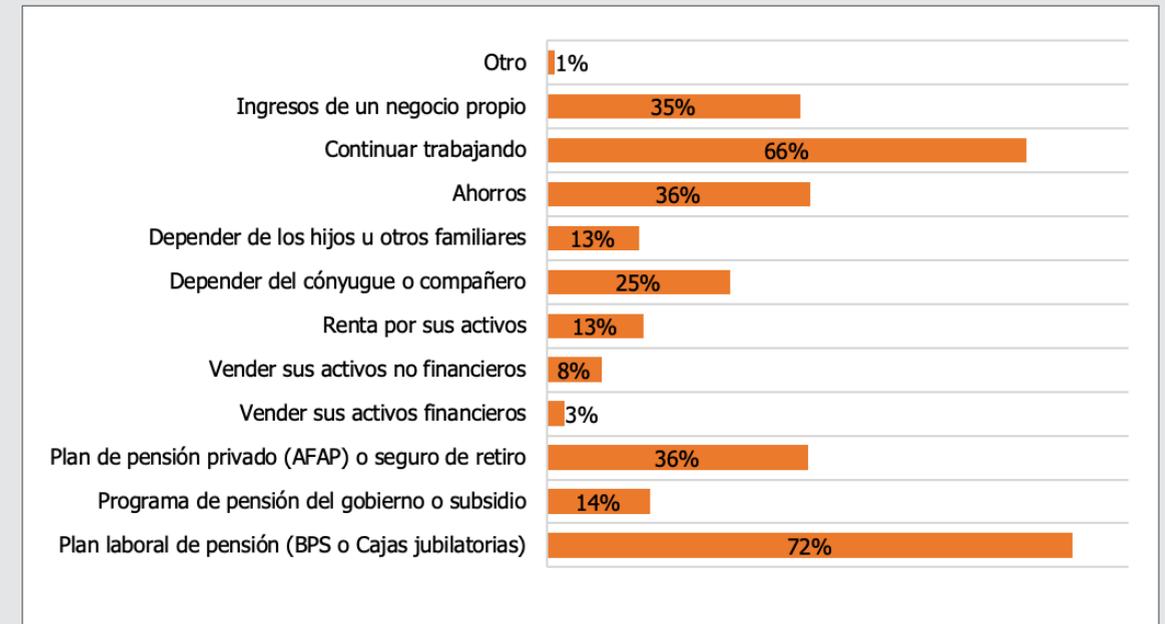
### 6.5. PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y TENENCIA DE PRODUCTOS

La tenencia de productos financieros en general facilita las acciones de planificación financiera de las personas, especialmente en el largo plazo, así como también la elaboración de un presupuesto, entre otras cosas. De acuerdo con Pacheco y Yaruro (2016), al menos en Colombia, el hecho de no poseer un producto financiero se relaciona con la falta de un presupuesto en el hogar y el no ser responsable con el manejo del dinero del hogar. La encuesta realizada en Uruguay muestra que el porcentaje de personas con cuenta en el sistema financiero realiza en un alto porcentaje las acciones de planificación consideradas, donde para casi todas las opciones cerca de la mitad de las personas las ejecutan.

Adicionalmente, los resultados indican que, para todas las acciones de planificación, un mayor porcentaje de personas las desarrolla cuando cuenta con productos en el sistema financiero. Las brechas son significativas. La menor diferencia entre personas con y sin productos en el sistema financiero se da para quienes anotan sus gastos, donde un 35% de las personas sin productos en el sistema financiero lo hacen y un 46% de las personas con productos también. La mayor de las diferencias se da para el uso de aplicación o herramienta para hacer un seguimiento de los gastos, esta acción es tomada sólo por un 11% de las personas sin productos en el sistema financiero, mientras que es tomada por casi la mitad de las personas con productos, conformando una brecha de 36 puntos porcentuales.

**Figura 41**

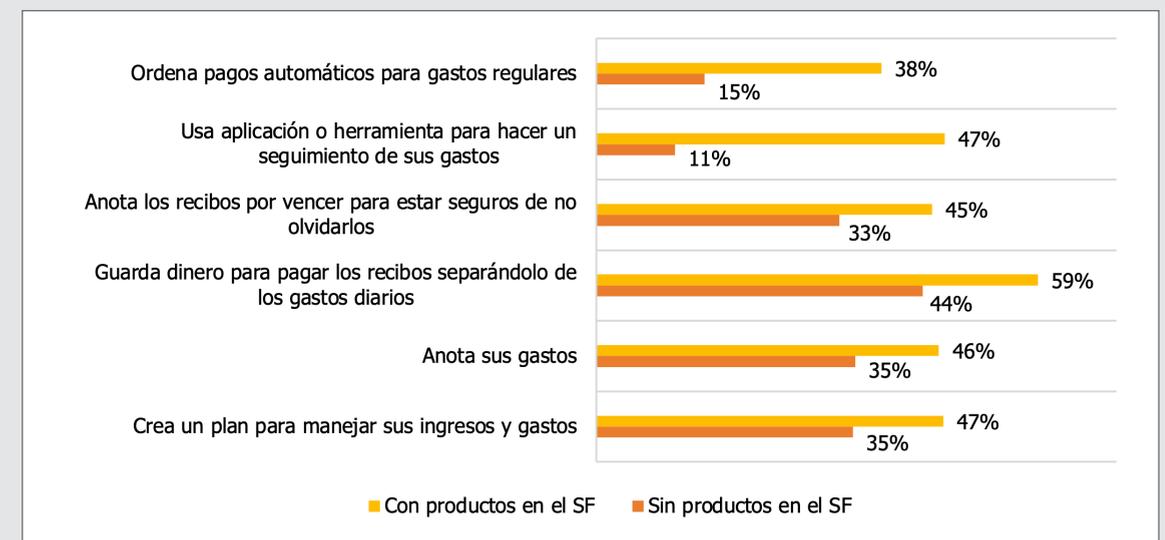
Porcentaje de adultos que cuentan con un plan de jubilación u estrategia para cubrir sus gastos en la vejez



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 42**

Porcentaje de la población con acciones de planificación según tenencia de cuenta en el sistema financiero



Fuente: Elaboración propia.

## **6.6. INDICADORES DE COMPORTAMIENTO FINANCIERO**

El comportamiento financiero refiere a cómo las personas organizan sus finanzas personales. Esto involucra a la propensión de las personas a ahorrar, a cuidar los gastos realizados mediante tarjetas de crédito y el endeudamiento en general, a lograr administrarse para tener dinero cuando sea final de mes, entre otras cosas.

La OCDE/INFE considera 8 indicadores para la medición del nivel de comportamiento financiero de los adultos. Con base en estos indicadores se elabora un índice cuyos resultados serán expuestos más adelante y su metodología y ponderación se pueden ver en el Anexo 6. El rango del índice es de 0 a 9 y se genera por la suma de los indicadores que lo componen, 7 de los cuales son variables indicadoras que valen 0 o 1 y la restante variable toma valores 0, 1 o 2. Se considera que los valores del indicador mayores o iguales a 6 demuestran un comportamiento financiero adecuado.

### **6.6.1. Evaluación del nivel de gasto**

Un comportamiento financiero adecuado requiere que cuando las personas se encuentran frente a la decisión de realizar una compra, evalúen su capacidad de pago, con el fin de no endeudarse por gastos superiores a sus posibilidades. Con el objetivo de identificar conductas de riesgo que pueden tener las personas, en la encuesta realizada se pregunta sobre la frecuencia de ciertas actividades o el grado en que están de acuerdo con ciertas afirmaciones relacionadas con el comportamiento financiero.

Una de las preguntas que se incluyó en la encuesta de Uruguay fue la evaluación del nivel de gasto antes de realizar una compra, para lo que se les pregunta si previo a la acción de realizar una compra consideran cuidadosamente si pueden hacerlo. Al analizar las respuestas a esta pregunta se encuentra que la amplia mayoría de los uruguayos contesta que evalúa su nivel de gasto, donde el porcentaje de respuesta positiva se encuentra en 88%. Únicamente un 5% responde no estar de acuerdo con la afirmación y el restante 7% se mantiene indiferente.

En la tabla A.12 del Anexo 6 se puede observar el desglose de esta pregunta por grupo poblacional. Excluyendo al grupo poblacional de las personas sin educación, en el que sólo un 67% indica que considera si puede pagar los gastos a realizar, los demás grupos presentan porcentajes de respuesta similares que se encuentran en el rango de 82% a 93%. No se encuentran brechas significativas entre categorías de grupos, con excepción de la antes mencionada y la diferencia que presenta el grupo etario de mayor edad (50 años en adelante) respecto a los demás grupos, donde los mayores parecen ser los más cautelosos a la hora de realizar compras.

### 6.6.2. Pago de las deudas a tiempo

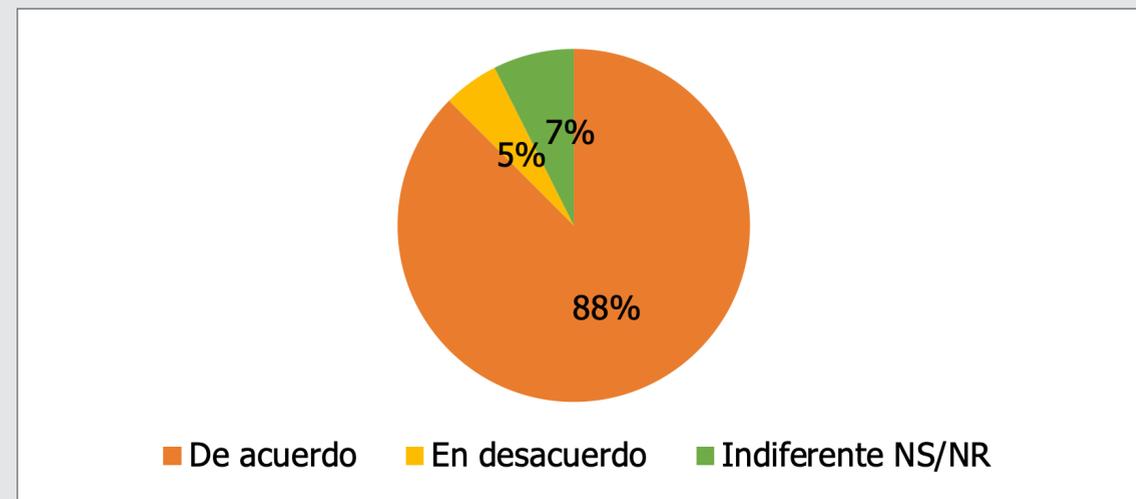
Adicionalmente, la encuesta explora el comportamiento de las personas respecto al pago de deudas y si esto lo realizan a tiempo o no. Para ello, se pregunta directamente a las personas si paga sus cuentas dentro del límite previsto y se analiza el grado en que las personas están de acuerdo con la afirmación. Para el total de las personas se encuentra que un 79% dice estar de acuerdo con la afirmación y que paga sus deudas a tiempo, mientras que un 7% dice estar en desacuerdo y un 14% se mantiene indiferente.

En cuanto al análisis por grupo poblacional, se observa para esta pregunta mayores brechas que las encontradas en el caso anterior. Existe una diferencia de 6 puntos porcentuales entre el porcentaje de hombres y de mujeres que pagan sus cuentas a tiempo, haciéndolo más frecuentemente los hombres. Los grupos etarios conformados por las edades previas a los 50 años presentan un porcentaje similar de personas que pagan las deudas a tiempo mientras que los mayores de 50 lo hacen en mayor proporción, contestando positivamente en un 83%.

Como es de esperar, existe una mayor proporción de individuos en los niveles socioeconómicos altos que logra pagar sus deudas a tiempo en relación a las personas de niveles socioeconómicos más bajos. Mirando los extremos, existe una brecha de 21 puntos porcentuales entre las personas de nivel alto y medio alto (93%) y las de nivel bajo (72%). Finalmente, se destaca que parece haber una correlación positiva entre el nivel educativo de las personas y el porcentaje de personas que paga sus deudas a tiempo. Este porcentaje es de 67% para las personas sin educación y se acrecienta hasta alcanzar un 93% para las personas con posgrado.

**Figura 43**

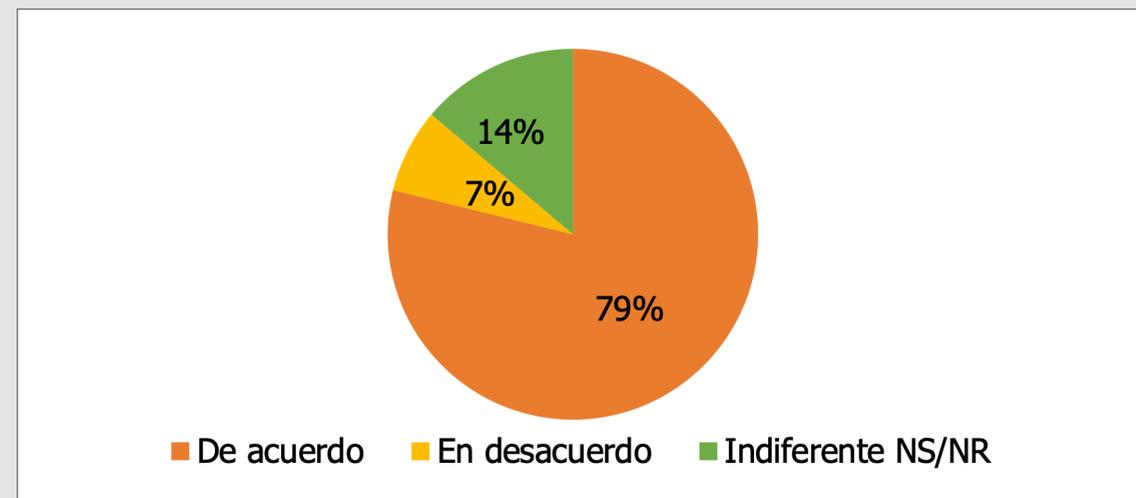
Porcentaje de adultos que evalúan su capacidad de pago antes de comprar



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 44**

Porcentaje de adultos que pagan sus cuentas a tiempo



Fuente: Elaboración propia.

### 6.6.3. Vigilancia personal de los temas financieros

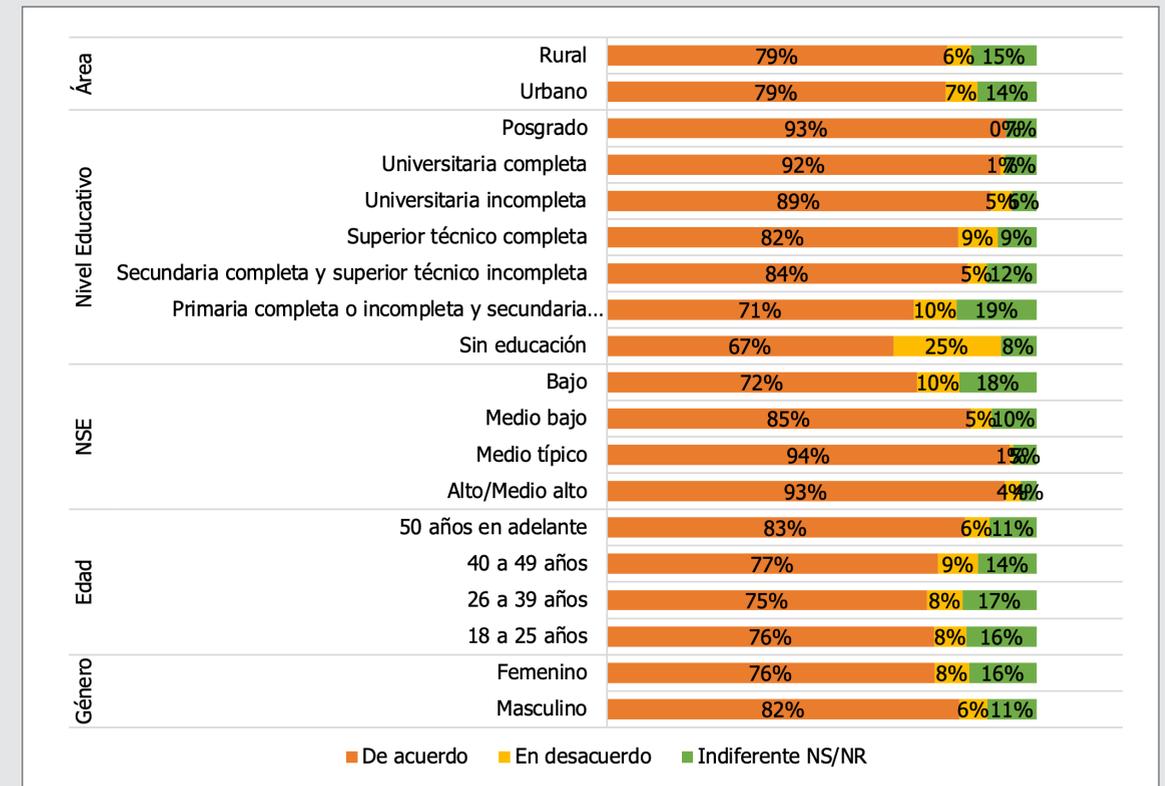
Otro de los aspectos más importantes del comportamiento financiero adecuado es la vigilancia de los gastos o deudas que mantiene cada individuo de manera personal, lo que permite una adecuada planificación. En la encuesta realizada se pregunta a las personas sobre qué tan de acuerdo están con la afirmación de que vigilan personalmente sus temas financieros. Para el total de los adultos uruguayos, un 78% está de acuerdo, 13% en desacuerdo y el restante 9% se mantiene indiferente.

En el desglose por grupo poblacional se destaca que, si bien no se encuentran brechas de género o por área de residencia en esta dimensión, sí se visualizan brechas para los demás grupos poblacionales. En cuanto a la edad de los individuos, los jóvenes de 18 a 25 años son los que en menos porcentaje vigilan sus temas financieros, a la vez que los demás grupos presentan porcentajes similares del orden de al menos 9 puntos porcentuales más que los jóvenes.

Al igual que en el caso de pago de deudas a tiempo, existe una mayor proporción de personas de nivel socioeconómico alto y medio alto que responde hacer una vigilancia personal de los temas financieros (91%) respecto a las personas de nivel socioeconómico bajo (73%). La brecha entre los extremos es de 18 puntos porcentuales. Finalmente, las diferencias más importantes son las que surgen en el análisis por nivel educativo. Por un lado, se tiene que todas las personas con posgrado vigilan sus temas financieros y las personas con nivel universitario completo o incompleto lo hacen un 86% y 87% respectivamente. Por otro lado, un 73% de las personas con primaria completa o incompleta y secundaria incompleta vigilan sus temas financieros y solo un 42% de las personas sin educación lo hacen.

**Figura 45**

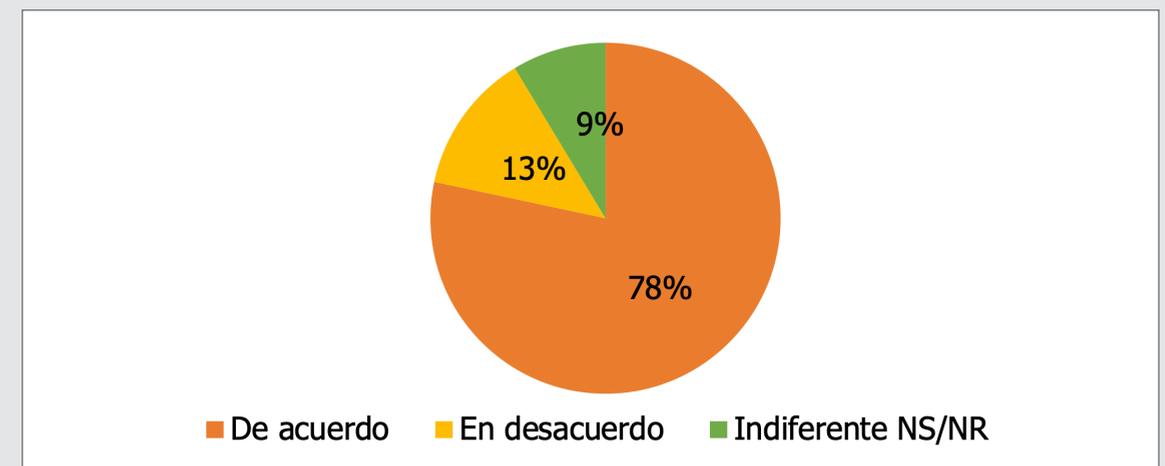
Porcentaje de adultos que pagan sus cuentas a tiempo por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 46**

Porcentaje de adultos que vigilan personalmente sus temas financieros



Fuente: Elaboración propia.

#### 6.6.4. Metas de ahorro

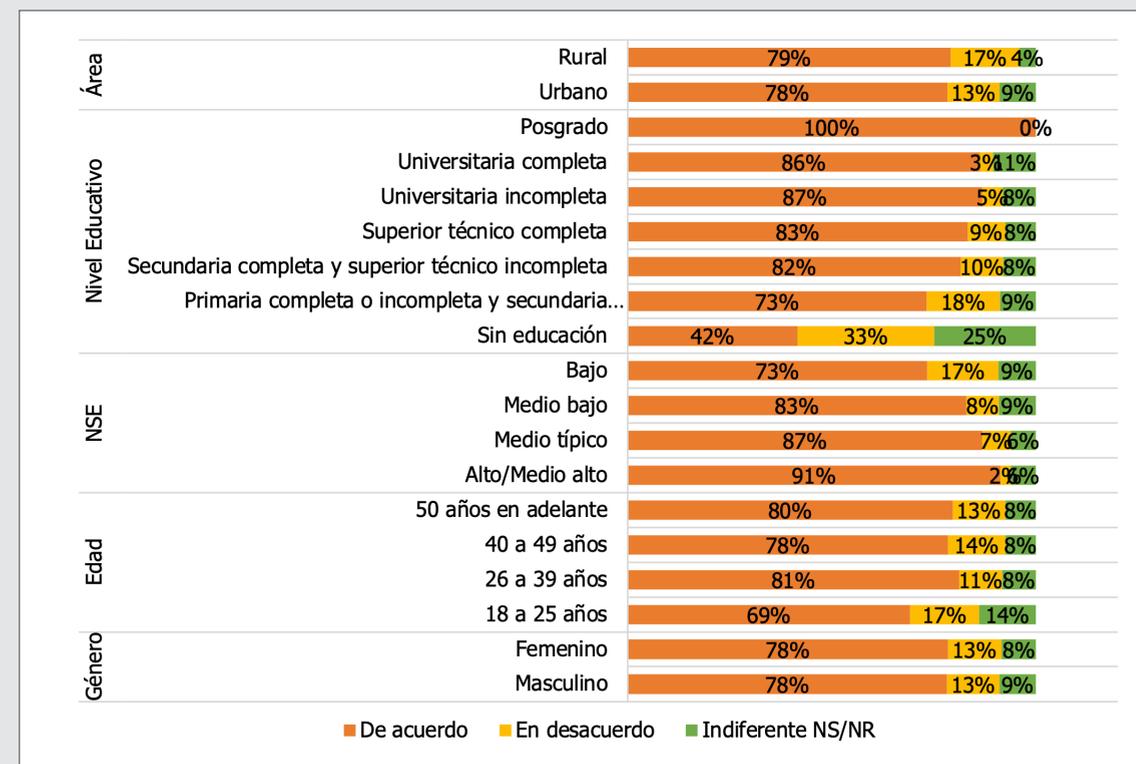
Un indicador adicional que es relevante para el estudio del comportamiento financiero es la fijación de metas de ahorro, que fomentan el manejo adecuado de las finanzas y el logro de objetivos financieros. Esto es realizado en menor porcentaje por los adultos uruguayos en comparación con las tres dimensiones descritas en las subsecciones anteriores. Aproximadamente tres de cada cinco personas se establece metas de ahorro (58%) mientras que un 28% no lo hace. El restante 14% se compone de personas indiferentes o que no saben o no responden a la pregunta.

El establecimiento de metas de ahorro, que se pregunta con base en metas de ahorro en el largo plazo con un esfuerzo para lograrlas, no presenta grandes brechas por grupo poblacional. La diferencia por género es de apenas 3 puntos porcentuales y por área de residencia de 1 punto porcentual. Por nivel educativo, excluyendo a las personas sin educación que presentan un nivel particularmente bajo de personas que fijan metas de ahorro, el porcentaje de individuos que lo hacen en los restantes niveles se encuentra en el entorno del 60%.

Los jóvenes de 18 a 25 años y los adultos de 26 a 39 años presentan el mismo porcentaje de personas que se fijan metas de ahorro (66%) y los adultos de 50 años en adelante lo hacen en menor porcentaje (48%). Por último, en el análisis por nivel socioeconómico, se encuentra que el grupo que presenta mayor porcentaje de personas que se fijan metas de ahorro está en el grupo de nivel alto y medio alto, y éste es seguido por el grupo de personas de nivel bajo. Los porcentajes respectivos son 66% y 60%. En los grupos de niveles socioeconómicos intermedios se fijan metas de ahorro poco más de la mitad de las personas. Los datos detallados para esta dimensión del comportamiento financiero por grupo poblacional se pueden encontrar en la tabla A.13 del Anexo 6.

**Figura 47**

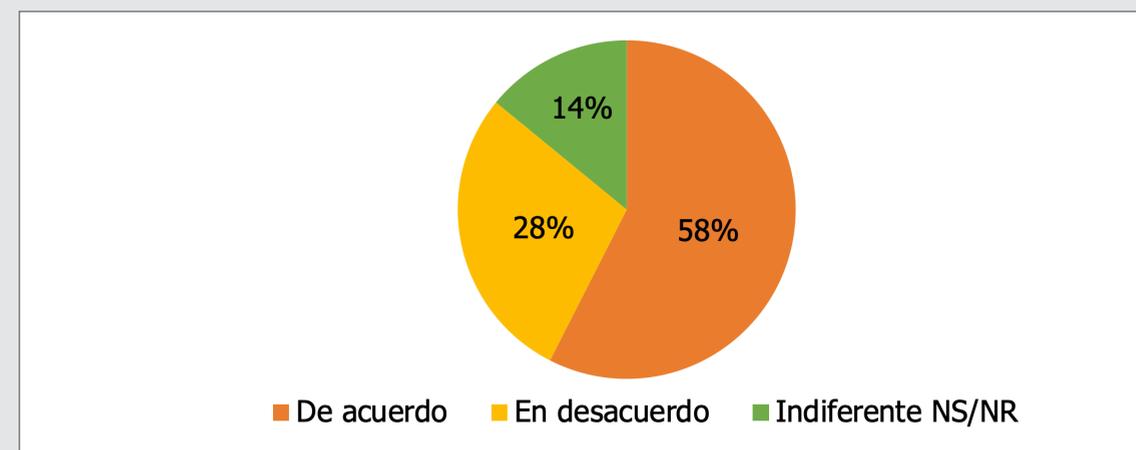
Porcentaje de adultos que vigilan personalmente sus temas financieros por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 48**

Porcentaje de adultos que establecen metas de ahorro



Fuente: Elaboración propia.

### 6.6.5. Planificación y seguimiento financiero

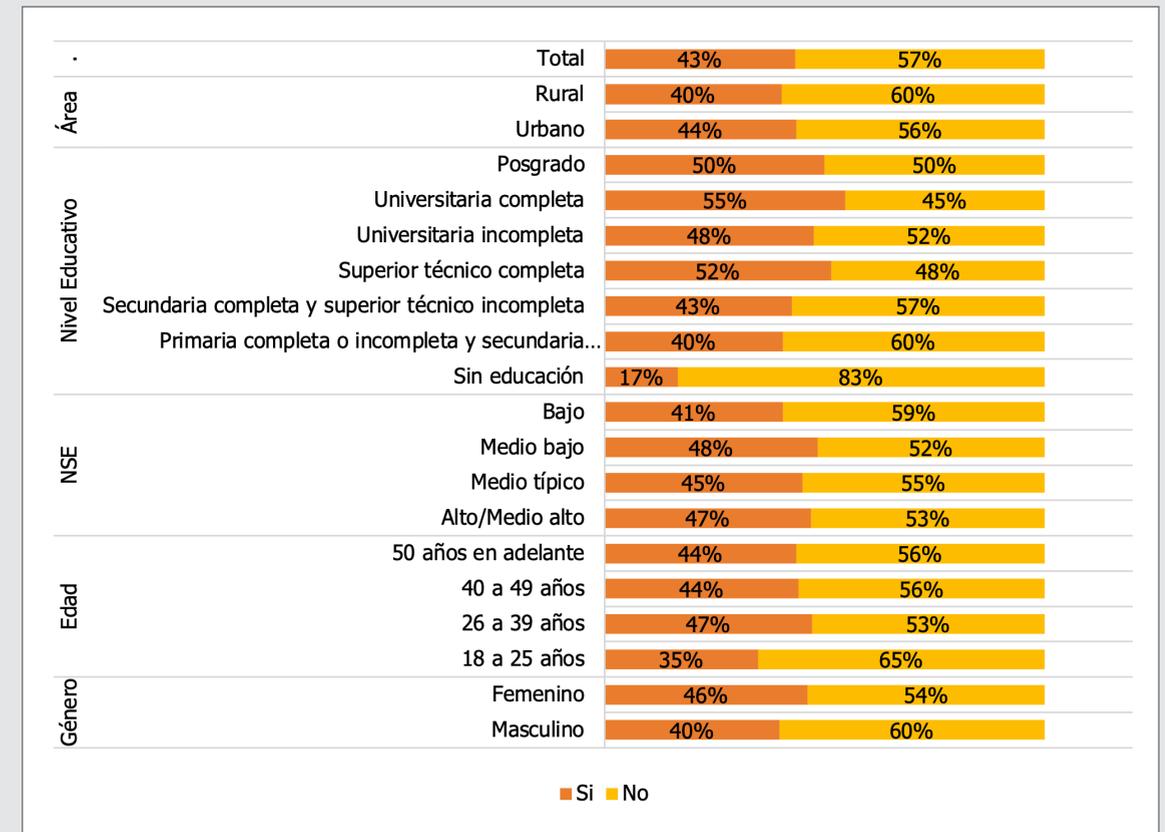
La planificación financiera es una de las dimensiones principales del comportamiento financiero. Para analizar la planificación, la OECD propone un indicador que incluye dos partes: la condición de participar en las decisiones financieras del hogar y las acciones de llevar un registro de los gastos que realiza el hogar y separar el dinero que se utiliza para el pago de servicios básicos.

Los resultados indican que un 43% de los adultos uruguayos realiza una planificación y seguimiento financiero mientras que el restante 57% no lo hace. Por grupo poblacional se encuentra que 6 puntos porcentuales más de las mujeres realizan planificación respecto a los hombres, con porcentajes de 46% y 40% respectivamente. La brecha por área de residencia es menor y asciende a 4 puntos porcentuales a favor de los residentes urbanos (44%) en relación a los rurales (40%).

Los jóvenes son el grupo etario que realiza menos seguimiento y planificación respecto a los demás grupos de edad que lo realizan en porcentajes similares entre sí. Por nivel socioeconómico las diferencias son pequeñas, con una brecha de sólo 6 puntos porcentuales entre la planificación que realizan los de nivel alto y medio alto y los de nivel socioeconómico bajo. Finalmente se destaca que las diferencias tampoco son significativas cuando se observa el nivel educativo de los uruguayos. Exceptuando el grupo de personas sin educación, que presentan el menor porcentaje (17%), la mayor brecha está entre las personas con primaria completa o incompleta y secundaria incompleta (40%) y las personas con nivel universitario completo (55%).

**Figura 49**

Porcentaje de adultos con planificación y seguimiento financiero según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

### 6.6.6. Conducta de ahorro

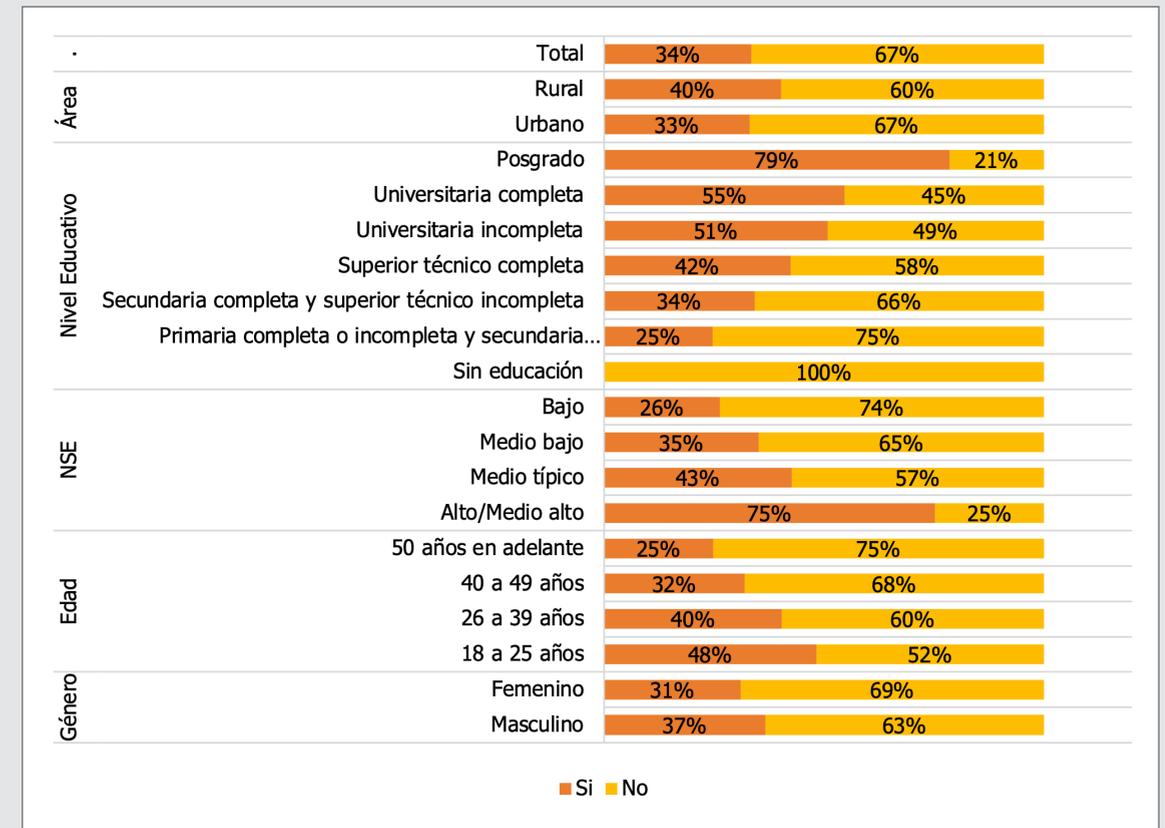
El índice de comportamiento financiero propuesto por la OCDE considera la conducta de ahorro como otro elemento necesario para el buen comportamiento. La conducta de ahorro se pregunta en la encuesta con base en si en los últimos 12 meses el individuo ha estado ahorrando dinero, sin importar si todavía cuenta con ese dinero o no.

Los resultados muestran que un bajo porcentaje de los uruguayos presenta una adecuada conducta de ahorro. Particularmente, una de cada tres personas ha estado ahorrando en los últimos 12 meses y las restantes dos no lo han hecho. Resultan interesantes las diferencias en la conducta de ahorro cuando se desglosa el análisis por grupo poblacional. Para comenzar, es más frecuente entre los hombres que entre las mujeres (37% y 31% respectivamente) y entre los residentes rurales que entre los urbanos (40% y 33% respectivamente).

Se destaca la clara correlación positiva que existe entre la conducta de ahorro y el nivel educativo, así como también con el nivel socioeconómico, mientras que la correlación es negativa con la edad de las personas. Casi el doble de los jóvenes respecto a los adultos de 50 años o más presentan conducta de ahorro y el triple de las personas de NSE alto (75%) la presentan respecto a los de NSE bajo (26%). Los niveles socioeconómicos medio bajo y medio típico presentan proporciones de personas con conducta de ahorro intermedias de 35% y 43% respectivamente. Las brechas por nivel educativo son amplias. Mientras que ninguna de las personas sin educación tiene esta conducta y sólo un 25% de los que tienen como máximo nivel primaria completa o incompleta y secundaria incompleta la tienen, la proporción continúa en aumento al incrementar el nivel educativo hasta llegar a 55% para los que tienen universitaria completa y 79% para los que tienen posgrado.

**Figura 50**

Porcentaje de adultos con conducta de ahorro según grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

### 6.6.7. Elección informada de productos financieros

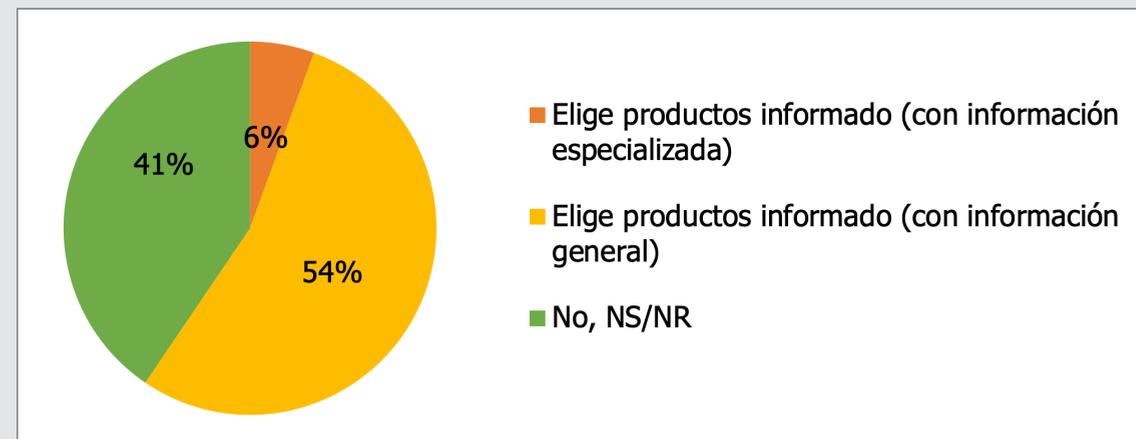
Otra dimensión relevante del comportamiento financiero de las personas es la búsqueda de información para la elección de productos financieros. Para determinar si la elección fue informada o no, se considera la pregunta de si las personas comparan productos a la hora de elegir el de su preferencia, sea dentro de una misma entidad, en diferentes entidades, o si tuvo la intención de comparar pero no encontró otras opciones para hacerlo. Se considera que la información es especializada si es recomendación de un asesor financiero independiente y no especializada si la información proviene de otras fuentes como amigos, publicidad, sitio web, artículos en periódicos, llamada telefónica, entre otros.

Para el total de los adultos uruguayos, se encuentra que en promedio un 60% toma decisiones informadas. De este 60%, 54 puntos porcentuales corresponden a personas que utilizan información general y los restantes 6 puntos porcentuales corresponden a personas que utilizan información de un asesor financiero independiente. El restante 40% de los uruguayos no compara productos o no responde a la pregunta.

En la observación por grupo poblacional destacan las casi nulas diferencias que se encuentran por género y por área de residencia. Por grupos de edad, por el contrario, existe una diferencia de 10 puntos porcentuales entre las personas de 26 a 39 años que utilizan más la información que los demás grupos, particularmente información general. Desglosando por nivel socioeconómico destaca el alto porcentaje de individuos del nivel alto o medio alto que utilizan información especializada (16%) respecto al porcentaje de nivel bajo que lo hace (4%). Las diferencias también resaltan entre el porcentaje de personas que no toma una decisión informada, que es de 27% y 45% respectivamente para los dos grupos mencionados.

**Figura 51**

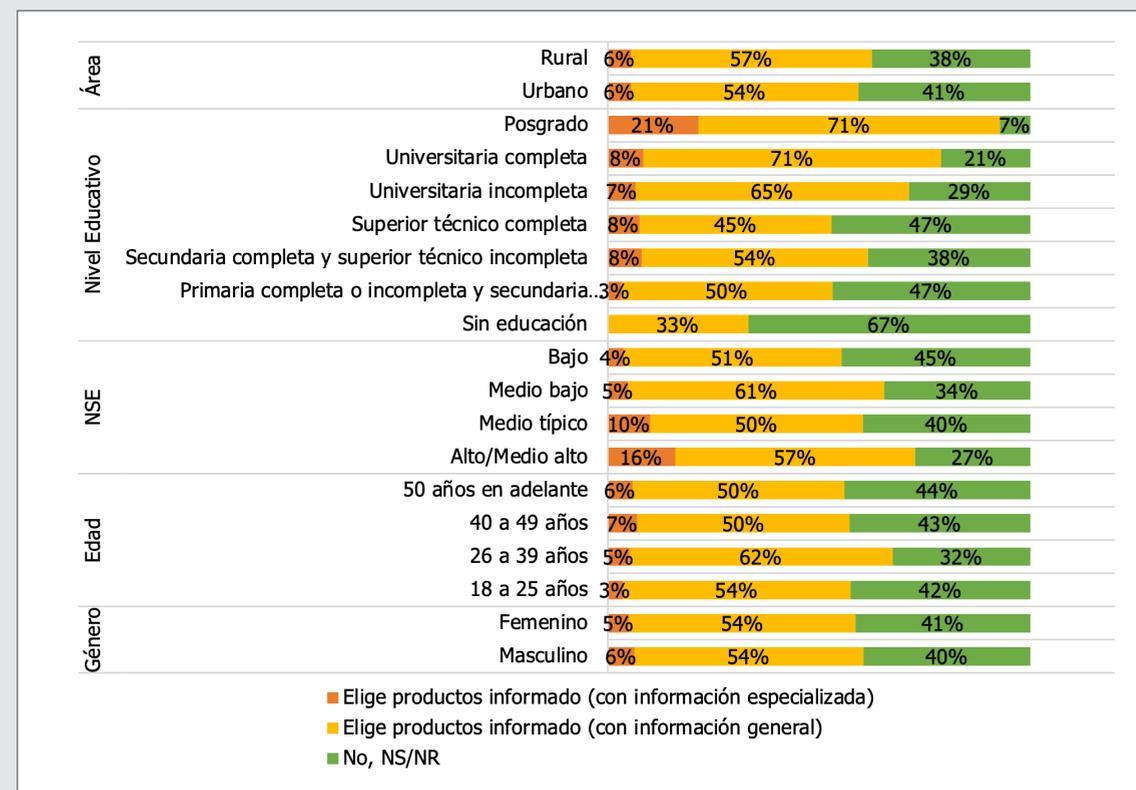
Porcentaje de adultos que realiza una elección informada de los productos financieros



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 52**

Porcentaje de adultos que realiza una elección informada de los productos financieros por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

### 6.6.8. Cubrir gastos sin asumir nuevas deudas

El último indicador considerado por la OECD en el análisis del comportamiento financiero de las personas es la capacidad de hacer frente a sus gastos sin generar nuevas deudas. Cuando esto sucede, se alteran los presupuestos y sobre todo la capacidad de hacer frente a gastos imprevistos que podrían forzar a la toma de un mayor nivel de deuda o de la venta de activos. En la encuesta realizada se pregunta a las personas si han tomado distintas alternativas de crédito o deuda cuando no le alcanzan los ingresos para cubrir sus gastos. Estas alternativas de crédito incluyen pedir prestado a un amigo o familiar, adelantos de sueldos, empeñar pertenencias, préstamo de una entidad, sobregiro, préstamo de prestamista informal, entre otras.

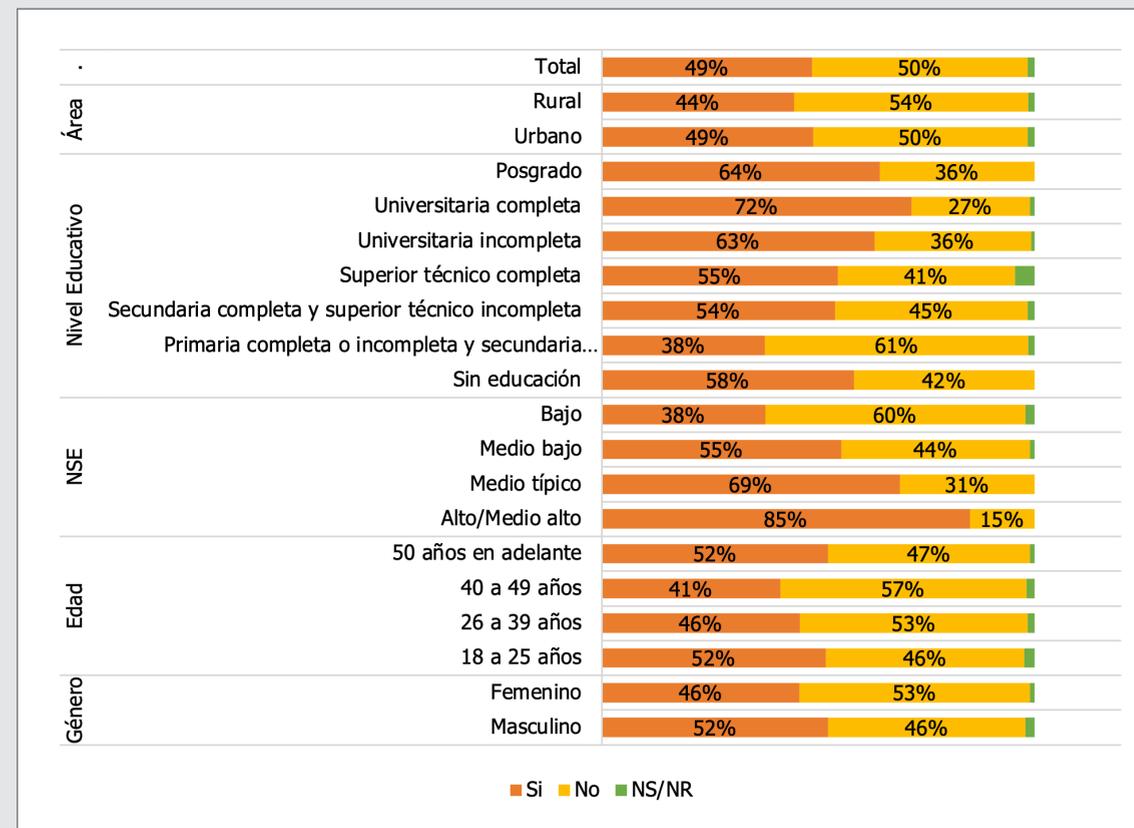
Los resultados indican que la mitad de los adultos uruguayos ha asumido nuevas deudas para enfrentar sus gastos y la otra mitad no lo ha hecho. Existe una brecha de 6 puntos porcentuales por género, donde el 52% de los hombres ha hecho frente a sus gastos sin asumir deudas y sólo el 46% de las mujeres lo ha hecho. Asimismo, es menos común asumir deudas entre las personas residentes del área urbana que entre las personas del área rural, lo que se da en un 50% para los urbanos y 54% para los rurales.

Los resultados de acuerdo al nivel socioeconómico de las personas son los intuitivos. Posiblemente dada la capacidad de hacer frente a los gastos, se tiene que mientras que sólo el 38% de las personas de nivel socioeconómico bajo y el 55% de las personas de nivel medio bajo tienen la posibilidad de no asumir deudas para cubrir sus gastos, esta proporción asciende a 69% para el nivel medio típico y 85% para el nivel alto y medio alto.

Un dato atípico y contraintuitivo es la alta proporción de personas sin educación que no asume deudas para hacer frente a sus gastos, que es de 58%. Esto contrasta con el siguiente nivel educativo donde sólo el 38% de las personas no asumen deudas. Este porcentaje se incrementa a medida que se observan niveles educativos superiores, con la distinción de que las personas que cuentan con posgrado lo hacen en menor proporción que las personas que tienen universitaria completa.

**Figura 53**

Porcentaje de adultos que cubre sus gastos sin asumir nuevas deudas por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

### 6.6.9. Índice de comportamiento financiero

En la presente subsección se presenta el índice de comportamiento financiero elaborado con base en la metodología propuesta por la OECD que incluye en su fórmula a todos los indicadores presentados anteriormente. En el Anexo 6 se presenta la metodología de elaboración del índice y la ponderación de los indicadores. El rango en que varía el índice es de 0 a 100 ya que se normaliza para facilitar la lectura.

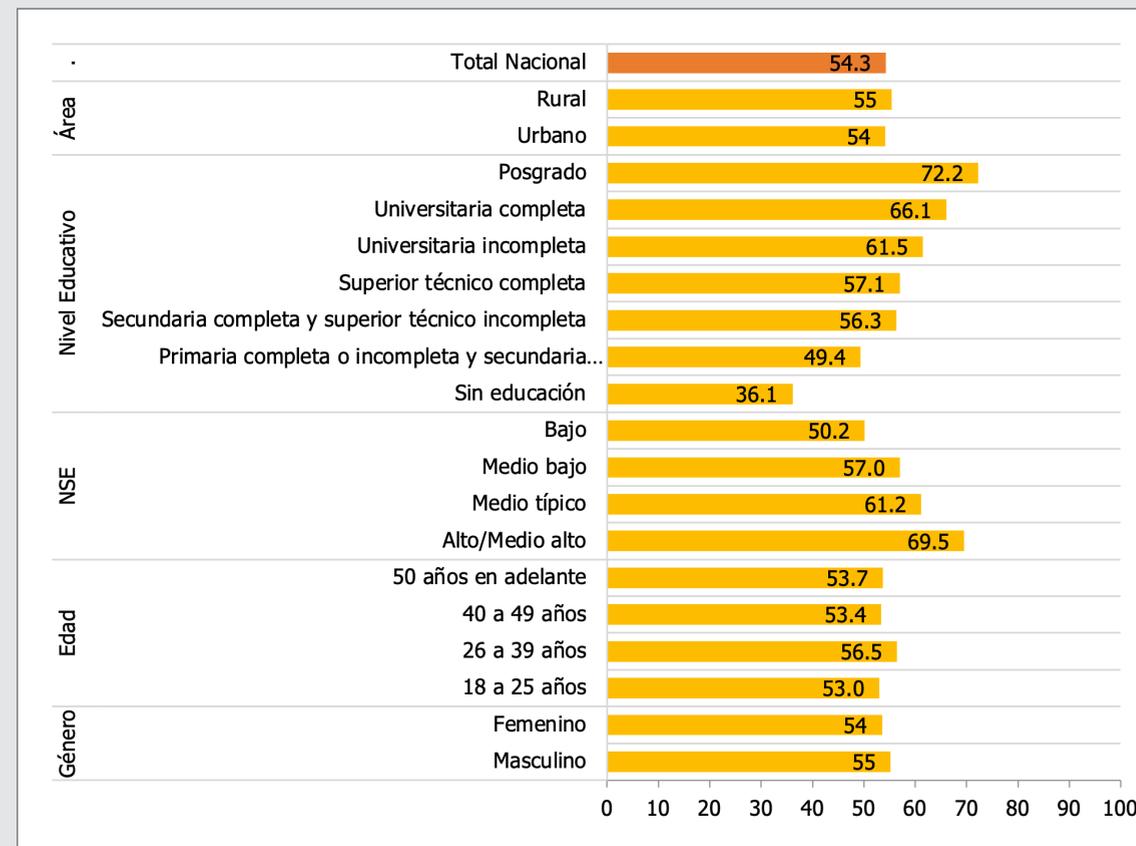
Los resultados indican que los uruguayos alcanzaron un puntaje de comportamiento financiero de 54 puntos, evidenciando un nivel mediocre. Dividiendo el análisis en distintos grupos poblacionales se encuentra que, excluyendo a los dos niveles educativos de menor instrucción, todos los grupos presentan al menos 50 puntos en el índice. Además, no hay mayores diferencias por género o área de residencia donde las brechas son muy pequeñas, cercanas a 1 punto del índice en ambos casos. Algo similar sucede al mirar el índice por grupos de edad, donde todos los grupos etarios presentan valores del índice similares.

Al visualizar el nivel socioeconómico o nivel educativo se encuentra una correlación positiva del índice con ambas variables. La diferencia entre los extremos de los niveles socioeconómicos considerados es de casi 20 puntos del índice, que vale 50.2 para las personas de nivel socioeconómico bajo y 69.5 para las personas de nivel alto y medio alto. En cuanto a las diferencias por nivel educativo, las personas sin educación presentan una clara diferencia con el nivel educativo que le sigue, presentando un valor muy bajo del índice de 36 puntos. En el otro extremo, las personas de nivel educativo posgrado alcanzan un valor del índice de 72.2 puntos.

Seguidamente se presenta el porcentaje de personas que presentan un comportamiento adecuado según el índice construido. El rango del indicador previo a ser normalizado es de 0 a 9 puntos, y se considera que el puntaje es adecuado cuando se obtiene un valor mayor o igual a 6. En total se tiene que el porcentaje de personas con comportamiento financiero adecuado entre los adultos uruguayos es de 37%, indicando que poco más de una de cada tres personas alcanza lo que sería considerado un buen comportamiento financiero.

**Figura 54**

Puntajes normalizados del índice de comportamiento financiero por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

Observando los distintos grupos poblacionales, al igual que sucede con los valores del índice, no se encuentran brechas significativas en el análisis por género o por área de residencia. Por grupos etarios, las diferencias tampoco son significativas, pero se destaca que el grupo con mayor porcentaje de personas con comportamiento adecuado es el de personas de 26 a 39 años, con un 42%, 5 puntos porcentuales por encima del siguiente grupo etario que es el de las personas de 40 a 49 años.

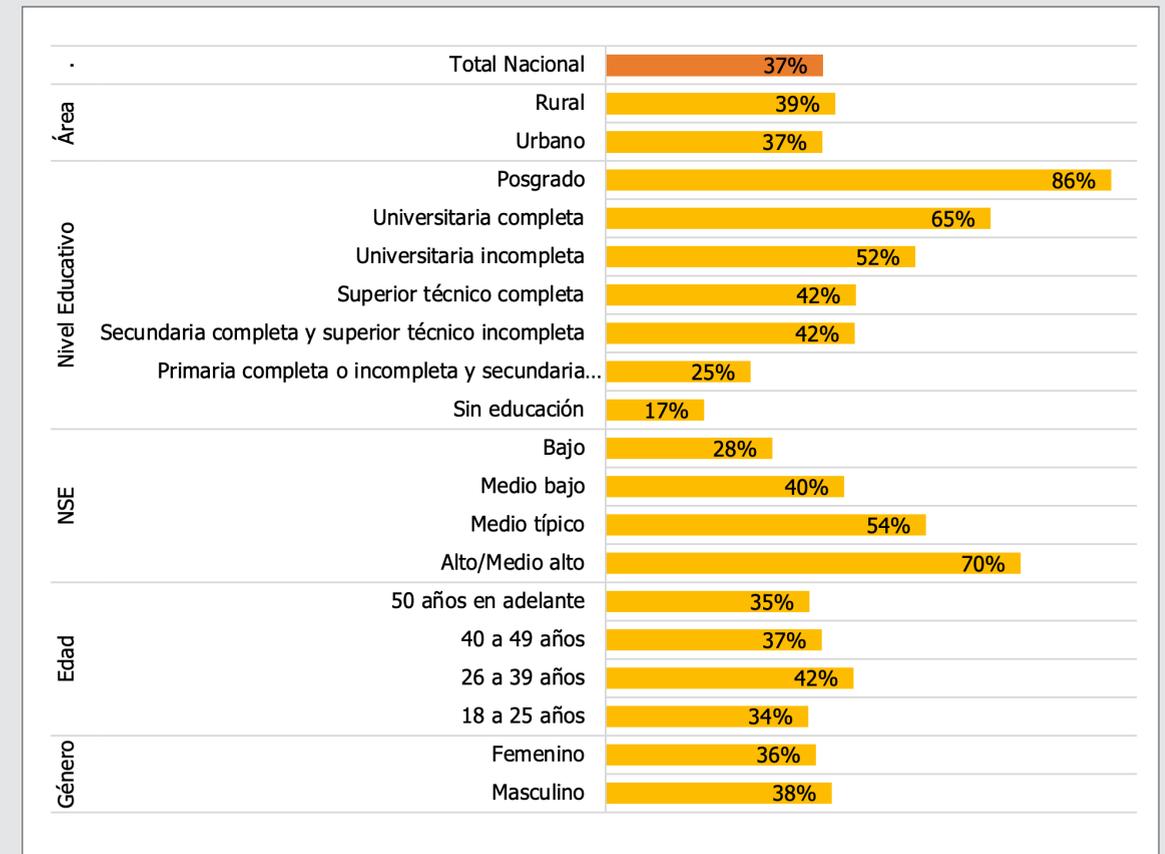
En cambio, las brechas por nivel socioeconómico y educativo sí son significativas. Las diferencias entre los cuatro niveles socioeconómicos considerados son de 16, 14 y 12 puntos porcentuales respectivamente, lo que termina por establecer una brecha de 42 puntos porcentuales entre el nivel más alto y el más bajo. El primer grupo presenta un 70% de las personas con comportamiento adecuado y el último apenas un 28%. La brecha entre los extremos de nivel educativo es aún mayor, alcanzando los 57 puntos porcentuales. En este caso sólo un 17% de las personas sin educación presentan un comportamiento financiero adecuado mientras que un 86% de las personas con posgrado lo hacen.

Para finalizar la sección se presenta el porcentaje de personas con puntaje adecuado en cada una de las dimensiones consideradas para el índice. Los porcentajes que se muestran son los mismos que los descritos en cada una de las subsecciones anteriores, pero resulta interesante la visualización conjunta de todos los indicadores para poder explorar sus diferencias.

La mayoría de las personas obtiene un puntaje adecuado en la dimensión de consideración de capacidad de pago previo a realizar una compra (88%) seguido del pago de cuentas a tiempo y vigilancia personal de los temas financieros (con 79% y 78% respectivamente). Adicionalmente a estas, son dos las dimensiones en las cuales se tiene que más de la mitad de los uruguayos reciben un puntaje adecuado, lo que forma un total de 5 dimensiones de las 8 que considera el índice.

**Figura 55**

Porcentaje de adultos con comportamiento financiero adecuado según grupo poblacional



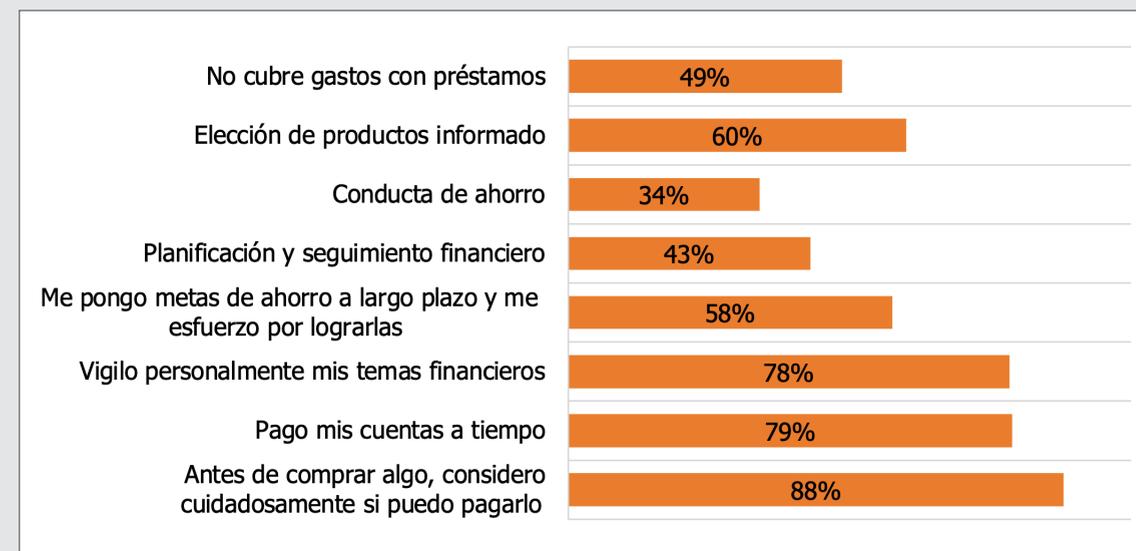
Fuente: Elaboración propia.

La dimensión en la cual se tiene un menor porcentaje de personas con buen comportamiento es la de conducta de ahorro, que pregunta si el individuo ha estado ahorrando en los últimos 12 meses, a la que sólo contestan positivamente un tercio de las personas. A esta dimensión le sigue la de planificación y seguimiento financiero con un 43% de personas con buen comportamiento.

Del análisis se desprende que, si bien es bajo el porcentaje de personas que toma acciones para mejorar su comportamiento, como ahorrar o realizar planificación, es alto el porcentaje de las personas que paga sus cuentas a tiempo, que se informa antes de elegir un producto, que a pesar de no planificar vigila personalmente sus temas financieros y se preocupa por su capacidad de pago antes de realizar una compra. Sin embargo, se encuentra que la mitad de las personas necesitan recurrir a deudas para cubrir sus gastos.

**Figura 56**

Porcentaje de adultos con puntaje adecuado en los indicadores que componen el índice de comportamiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

# 7/ ACTITUDES FRENTE AL CORTO PLAZO Y PLANIFICACIÓN A LARGO PLAZO

La sección que se desarrolla aquí analiza las actitudes financieras de los adultos uruguayos, culminando con la elaboración de un índice agregado de actitudes financieras que se elabora con base en la metodología propuesta por OECD/INFE. Para la construcción del indicador se tomarán en cuenta dos dimensiones de las actitudes de las personas, que son las preferencias en el corto plazo y el ahorro en el largo plazo.

## 7.1. PREFERENCIAS EN EL CORTO PLAZO

De acuerdo con la literatura de la economía conductual, existe una inconsistencia de las preferencias en el tiempo de las personas. La teoría plantea la existencia de una sobrevaloración del corto plazo, generada por lo que se podrían llamar “satisfacciones” que se encuentran próximas en el tiempo respecto a las más lejanas temporalmente (Strotz, 1955). Este sesgo por el presente hace que los individuos prefieran una recompensa inmediata, aunque esta sea pequeña, en lugar de una mayor recompensa a futuro (Thaler, 1981).

Para explorar sobre las preferencias de los uruguayos en el corto plazo, la encuesta pregunta qué tan de acuerdo están las personas con la afirmación “tiendo a vivir el día a día y no prestar tanta atención al mañana”. Las respuestas posibles se encuentran en una escala del 1 al 5 donde 1 significa “para nada” y 5 “totalmente”. Se considera que las personas que contestan 1 o 2 prestan atención al largo plazo y no solo al corto plazo y que es a la inversa para las personas que contestan 4 o 5. Para los que contestan 3 se considera que son indiferentes y se agrupan con las personas que no saben, no contestan, o que dicen que es irrelevante.

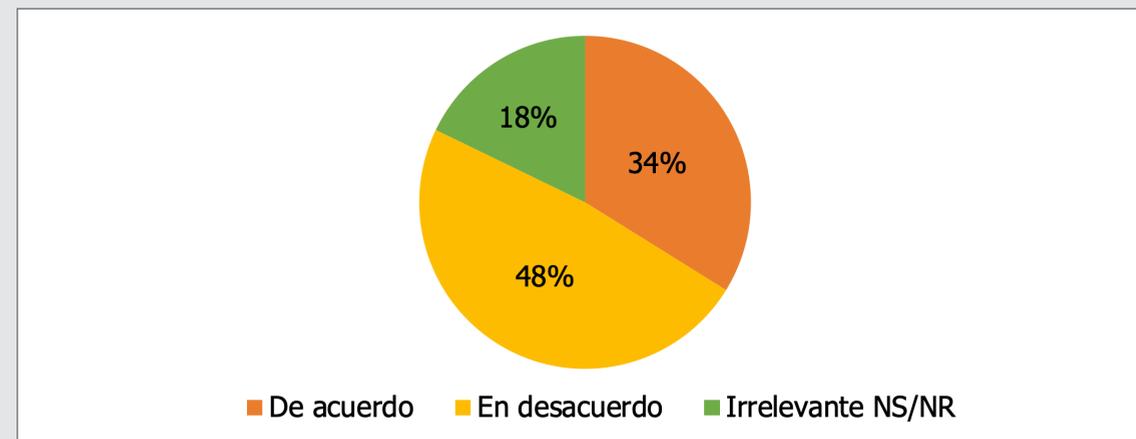
Los resultados indican que casi la mitad de las personas, un 48%, vive el día a día sin prestar atención al futuro, una alta proporción que confirma el antedicho sesgo al corto plazo. En la posición contraria de personas que atienden al mañana se encuentra al 34% de los uruguayos, porcentaje 14 puntos porcentuales menor al anterior. El 18% restante son personas que dicen ser indiferentes, que no saben o no contestan la pregunta.

Al mirar por grupo poblacional, se encuentra que los adultos mayores son los que presentan dentro de su grupo poblacional un mayor porcentaje de personas que prestan atención al mañana, así como también una menor proporción de personas que vive el día a día. Entre los demás grupos etarios se encuentra que los porcentajes son muy similares, indicando que las diferencias por edad se dan solo entre el grupo de mayor edad y los demás.

Por nivel socioeconómico se tiene que, a medida que se observan mayores niveles, sube el porcentaje de personas que prestan atención al mañana en detrimento del porcentaje de personas que viven el día a día. Con la excepción de cuando se llega al nivel de posgrado, que presenta un porcentaje superior al grupo de personas con universitaria completa, se tiene que también a medida que se incrementa el nivel educativo cae el porcentaje de personas que no prestan atención al mañana.

**Figura 57**

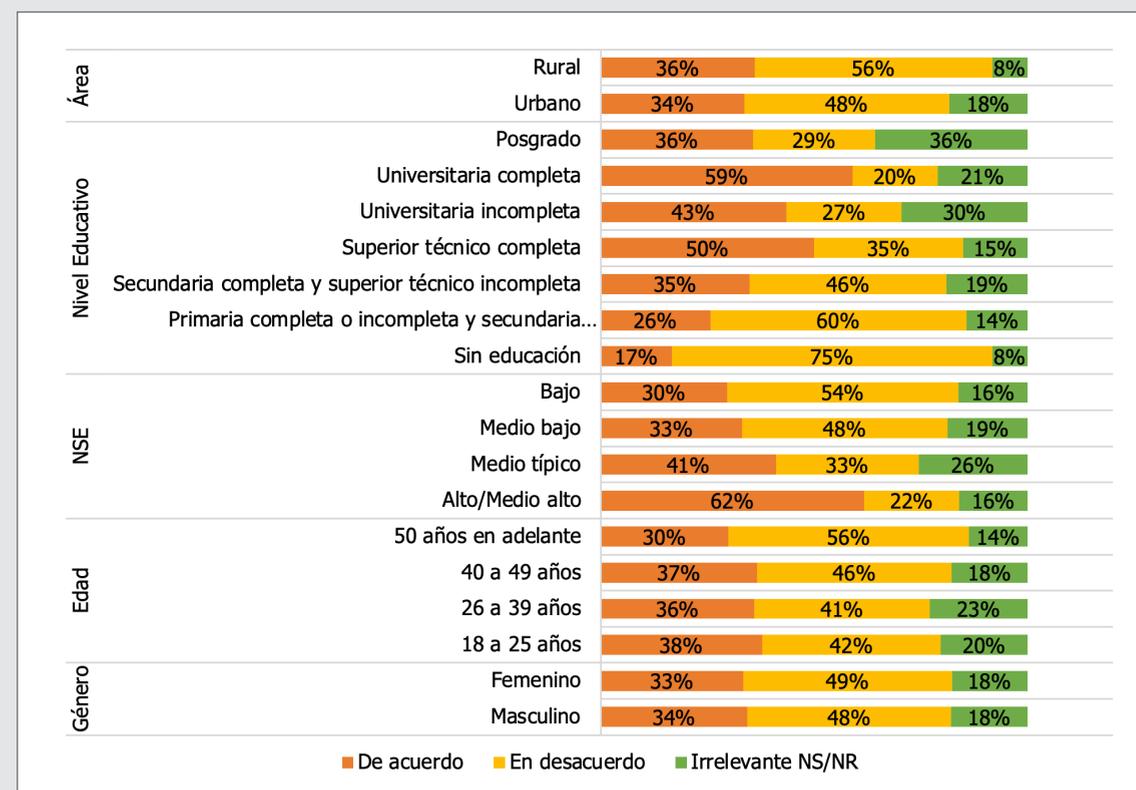
Porcentaje de adultos que tienden a vivir el día a día y no prestan atención al mañana



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 58**

Porcentaje de adultos que tienden a vivir el día a día y no prestan atención al mañana por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

## 7.2. PREFERENCIAS EN EL LARGO PLAZO

El sesgo que se tiene en el corto plazo afecta a las decisiones financieras de las personas en el largo plazo. Esto es porque las personas pueden decidir realizar gastos en el presente en vez de ahorrar para realizar gastos o inversiones en el futuro, a pesar de que esto puede ser contrario al interés de cada persona en el largo plazo (Lowenstein y Prelec, 1992).

Para analizar esta dimensión de la actitud financiera de las personas se les pregunta a los uruguayos si prefieren gastar dinero que ahorrar para el futuro. Las opciones de respuesta son análogas a la pregunta sobre preferencias en el corto plazo y se realiza la misma codificación de las respuestas. Los resultados indican que un 44% de las personas dicen estar de acuerdo con que prefieren ahorrar a gastar dinero hoy, mientras que un 35% de las personas no tendrían una adecuada conducta de ahorro en el largo plazo.

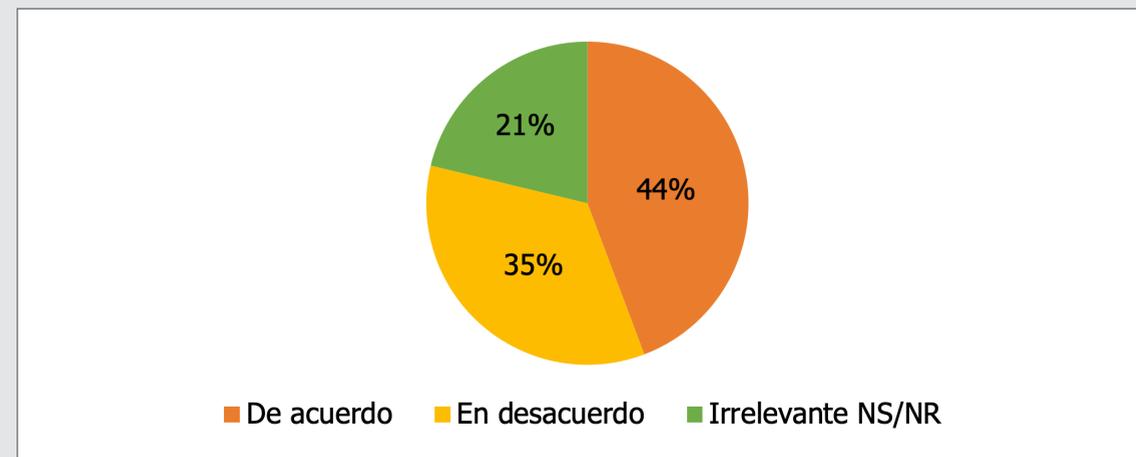
Este último resultado se encuentra en consonancia con el relacionado a las preferencias de corto plazo. Como fuera descrito en párrafos anteriores, un 34% de los adultos uruguayos declaran que tienden a vivir el día a día y no prestar atención al mañana. Este guarismo es similar al 35% de las personas que declaran, cuando se analizan las preferencias de largo plazo, que prefieren gastar dinero a que ahorrar para el futuro.

En el análisis por grupo poblacional se encuentra que, en general, las diferencias entre grupos son menores que en el caso de las preferencias de corto plazo. La brecha que existe entre las personas rurales y urbanas en la preferencia por el largo plazo se mantiene, así como también la diferencia entre personas con posgrado y universitaria completa. Con diferencias más pequeñas, también se mantiene que a menor nivel socioeconómico y educativo la actitud tiende a ser de considerar el largo plazo. Nuevamente las brechas por sexo no son significativas.

Por grupos de edad, resalta que el grupo etario de mayores edades es el que presenta un porcentaje más alto de personas en desacuerdo con la afirmación de que prefieren ahorrar en vez de gastar dinero. Esto posiblemente esté relacionado con la etapa de la vida en la que se encuentran las personas de este grupo etario. Sin embargo, resalta que a este grupo le siguen los jóvenes de 18 a 25 años, aunque las diferencias con los demás grupos de edad son más pequeñas que las que se encuentran para el grupo de los adultos mayores.

**Figura 59**

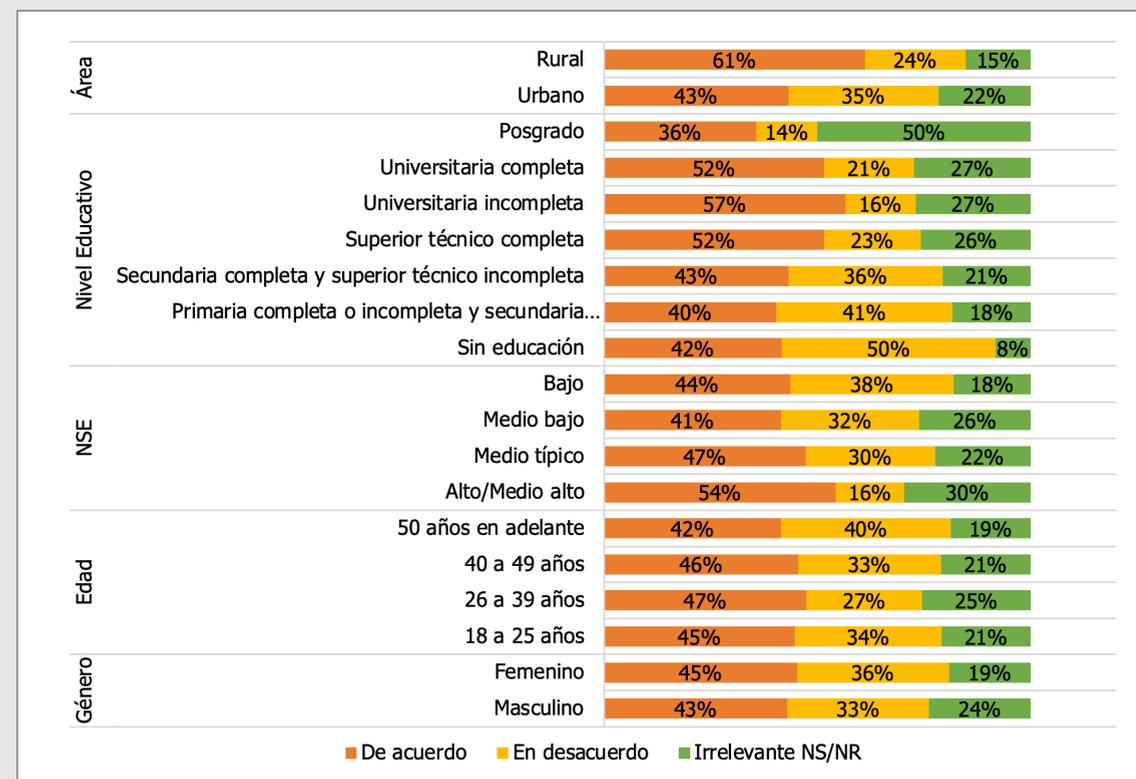
Porcentaje de adultos que prefieren ahorrar para el futuro que gastar dinero



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 60**

Porcentaje de adultos que prefieren ahorrar para el futuro que gastar dinero por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

### 7.3. ÍNDICE DE ACTITUDES FINANCIERAS

Como fuera mencionado, con base en la metodología propuesta por la OECD/INFE, se elabora un índice agregado de actitud financiera de los adultos uruguayos, que incluye los indicadores de las preferencias en el corto y el largo plazo. En el Anexo 7 se puede encontrar el detalle de la metodología y la ponderación de las preguntas. Para el cálculo del índice se toma el promedio de las respuestas dadas en los dos indicadores anteriores, que toman valores del 1 al 5, y por tanto este es el rango que tendrá el índice. No obstante, al igual que en secciones anteriores se presenta al indicador de forma normalizada en una escala del 0 al 100 para facilitar la lectura.

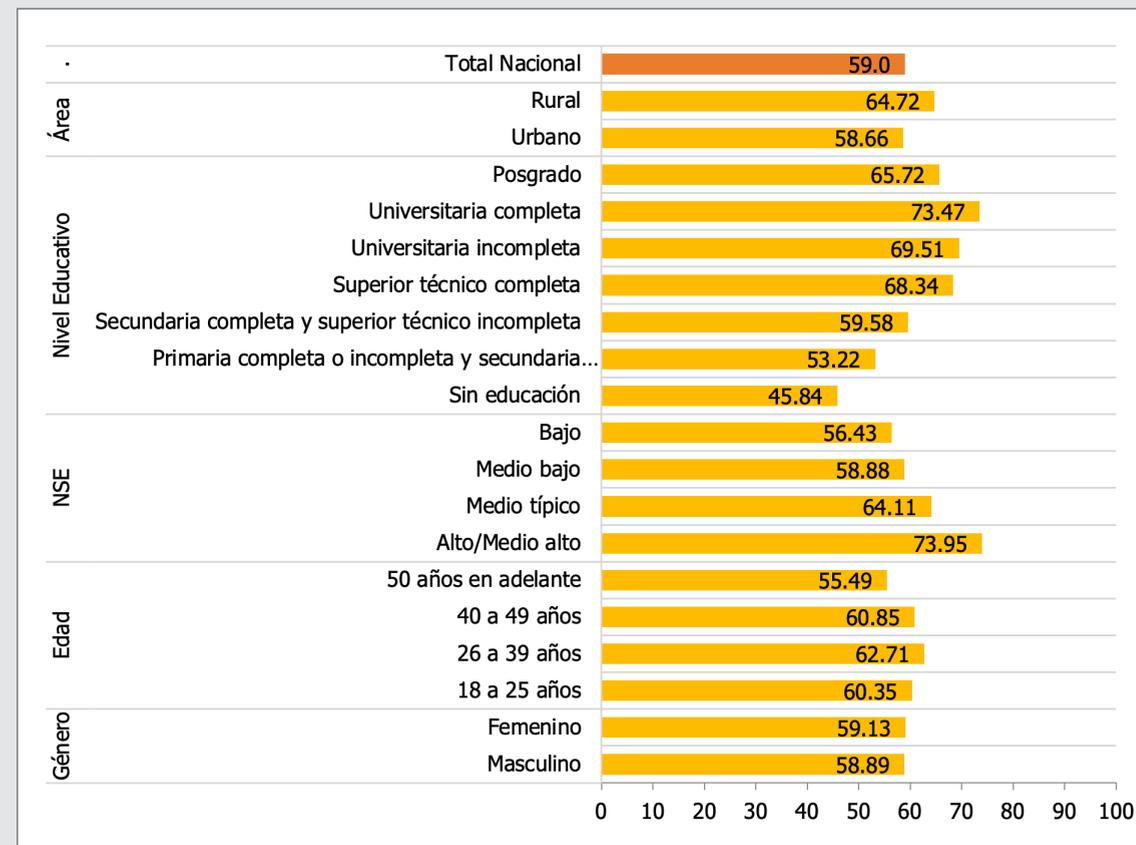
Para el total de los adultos uruguayos se encuentra un valor promedio del índice de 59.0 puntos, en la escala de 0 a 100. Se podría decir que este guarismo indica un valor adecuado de las actitudes financieras, no alcanzando valores altos del índice, pero tampoco encontrándose debajo un umbral donde se podría considerar bajo. Por grupo poblacional, exceptuando a las personas sin educación, se encuentra que todos los grupos alcanzan valores del índice mayores a 50 puntos.

Además, se encuentra que no existe una brecha de género en el valor promedio del índice mientras que la brecha por lugar de residencia se ubica en 6 puntos del índice. Por grupos de edad se observa que son los adultos mayores de 50 años los que presentan un menor puntaje (55.5 puntos), seguido de los jóvenes que presentan un valor similar al grupo de 40 a 49 años (60.4 y 60.8 puntos respectivamente).

Las brechas por nivel socioeconómico son pequeñas entre el nivel bajo y medio bajo, con valores del índice de 56.3 y 58.8 respectivamente, pero se amplían al considerar los grupos de mayor nivel. Las personas pertenecientes al NSE alto y medio alto presentan un valor del índice de 74.0, con una brecha de 18 puntos con el nivel socioeconómico bajo. Este primer grupo es el que presenta mayores valores del índice entre todas las divisiones poblacionales realizadas. Se destaca finalmente que las personas con nivel educativo posgrado presentan menor valor del índice que las personas con universidad completa, que es el nivel educativo que alcanza mayor puntaje (73.5 puntos).

**Figura 61**

Puntajes normalizados del índice de actitudes financieras por grupo poblacional



Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se presenta el porcentaje de personas que cuentan con puntaje adecuado en el índice de actitudes financieras. Esto sucede cuando las personas alcanzan un valor del índice no normalizado (rango de 1 a 5) mayor estricto a 3 puntos, es decir, cuando alcanzan valores de 4 o 5.

Los resultados indican que un 38% de los adultos uruguayos presentan valores adecuados de actitudes financieras de acuerdo con el índice creado. En el análisis por grupo poblacional se tiene nuevamente que las diferencias por género son pequeñas, pero ascienden en este caso a 2 puntos porcentuales a favor de los hombres que alcanzan un 39% de personas con puntaje adecuado.

Al observar el nivel educativo de las personas se visualiza que no hay una correlación positiva entre los valores del índice y el porcentaje de personas en cada grupo con puntaje adecuado. El grupo con mayor proporción de personas con actitudes adecuadas es el de universitaria completa seguido del de superior técnico completa, que son el segundo y cuarto mayor nivel educativo respectivamente. No obstante, se encuentra que entre los niveles de educación más bajos la proporción en cuestión es muy inferior a la de los demás niveles.

Por su parte el nivel socioeconómico sí parece tener una relación positiva con el porcentaje de personas con valores adecuados. La brecha entre las personas de menor nivel y las de mayor nivel alcanza los 31 puntos porcentuales, y la brecha entre este último grupo y las personas de nivel medio típico también se muestra significativa y alcanza los 16 puntos porcentuales. Para finalizar, en el análisis por grupos etarios el porcentaje de personas de 50 o más años con actitudes adecuadas se aproxima a una de cada tres personas, mientras que los puntajes para los demás grupos son similares y se ubican en el entorno del 42% de las personas.

**Figura 62**

Porcentaje de adultos con valor adecuado del índice de actitudes financieras por grupo poblacional

	Total Nacional	38%
Área	Rural	46%
	Urbano	38%
Nivel Educativo	Posgrado	50%
	Universitaria completa	60%
	Universitaria incompleta	53%
	Superior técnico completa	58%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	39%
	Primaria completa o incompleta y secundaria...	29%
	Sin educación	8%
NSE	Bajo	33%
	Medio bajo	39%
	Medio típico	48%
	Alto/Medio alto	64%
Edad	50 años en adelante	32%
	40 a 49 años	41%
	26 a 39 años	43%
	18 a 25 años	43%
Género	Femenino	37%
	Masculino	39%

Fuente: Elaboración propia.

# 8/ ÍNDICE DE CAPACIDADES FINANCIERAS

En la presente sección se plantea la construcción de un índice agregado de capacidades financieras que se conforma por los índices de conocimiento, comportamiento y actitudes financieras que fueron desarrollados en secciones anteriores. A este indicador agregado se le llama índice de capacidades financieras o índice de educación financiera.

## 8.1. METODOLOGÍA

La metodología de construcción sigue lo propuesto por la OECD/INFE y es la suma simple de los indicadores de conocimiento, comportamiento y actitudes financieras. Dado el rango que presentan estos indicadores el índice de educación financiera se encuentra en el rango de 1 a 21, y se considera que los valores son altos si son mayores o iguales a 12 puntos. En la tabla que se muestra debajo se presenta el detalle de la construcción. Al igual que se desarrolló en otras secciones, se presentarán en algunos casos los puntajes normalizados en escala de 0 a 100 para facilitar la lectura.

## 8.2. DESCRIPCIÓN BAJO DIFERENTES VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS

Para comenzar se presenta el valor del índice de capacidad financiera sin normalizar desagregado de acuerdo al puntaje de cada uno de los indicadores que lo componen. Se encuentra que para el total de los adultos uruguayos el promedio del puntaje del índice de capacidad financiera es de 12.6 puntos. A este valor contribuyen casi en partes iguales los indicadores de conocimiento y comportamiento (4.7 y 4.9 puntos respectivamente), y en menor medida el índice de actitudes financieras (3 puntos). Se debe notar, sin embargo, que en proporción al rango de cada uno de los índices, el indicador que más contribuye al total de capacidad financiera es el de conocimiento, con 4.7 puntos en un total de 7. A este le sigue el de actitudes financieras, con 3 puntos en un total de 5, y por último el de comportamiento financiero con 4.9 puntos de 9.

**Tabla 2**

Puntaje de los indicadores considerados para la elaboración del índice de capacidades financieras

Índice	Cálculo	Rango	Puntaje alto
Conocimientos financieros	Suma de 7 indicadores	0-7	≥5
Comportamiento financiero	Suma de 8 indicadores	0-9	≥6
Actitudes financieras	Promedio de 2 indicadores	1-5	>3
Educación o capacidades financieras	Suma de los índices de conocimiento, comportamiento y actitud financiera	1-21	≥12

Fuente: Elaboración propia.

Se muestran además los puntajes del índice y su desagregación por grupo poblacional. Los adultos que residen en las regiones rurales y las urbanas presentan el mismo valor del índice agregado, con pequeñas diferencias en los aportes por indicador, donde resalta la mayor educación pero menor actitud de los urbanos respecto a los rurales. En cuanto a las diferencias por género, se tiene que los hombres presentan mayores valores en los índices de comportamiento y conocimiento financiero, con mayor brecha en este último caso, pero presentan menor valor de actitud financiera. El índice de capacidad termina siendo superior en 0.6 puntos para el caso de los adultos masculinos.

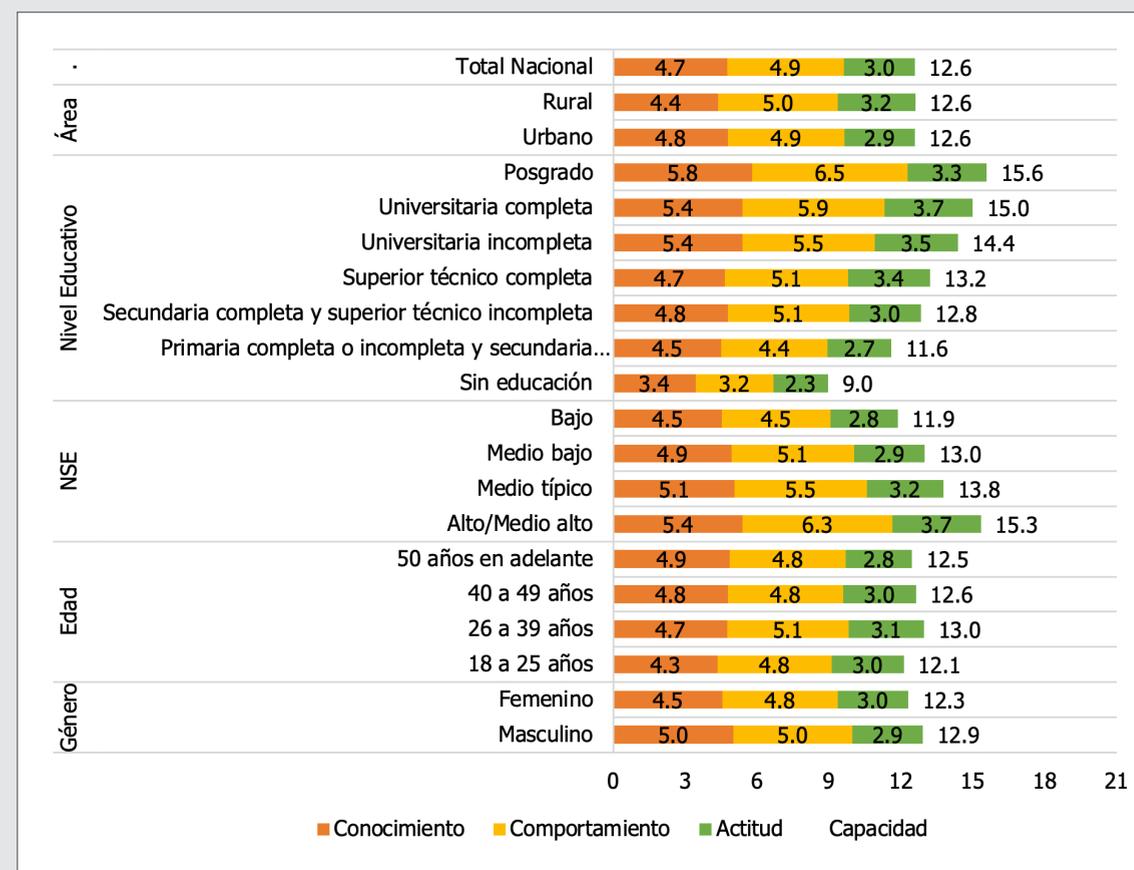
Con base en los resultados descritos se pueden hacer algunas observaciones interesantes. En general, se encuentra que cuando se tiene un alto valor en el indicador de conocimiento financiero este está acompañado de un alto valor en el indicador de comportamiento – considerando “alto” en términos relativos a los puntajes obtenidos por los grupos poblacionales uruguayos –, con algunas excepciones para los rurales y el grupo etario de 26 a 39 años. Sin embargo, esto no se corresponde con los valores del indicador de actitudes financieras, que en muchos casos no parecen guardar relación con los puntajes acumulados en los dos indicadores anteriores. Lo anterior se observa en el análisis por sexo, por región poblacional y por grupos etarios.

A continuación, se presentan los valores normalizados del índice de capacidades financieras. Si bien las conclusiones generales se mantienen en términos de los grupos poblacionales que presentan mayor valor del índice en relación a los demás, es interesante visualizar el valor del indicador normalizado. Se encuentra que, sobre un total de 100 puntos, el promedio de la población uruguaya consigue un valor de capacidad o educación financiera de 59.9 puntos.

Las personas con nivel educativo posgrado son las que presentan un mayor valor del índice, con 74.2 puntos, seguidas de las personas con nivel socioeconómico alto y medio alto con 73 puntos. El grupo poblacional que presenta un peor desempeño en este indicador agregado es el de las personas sin educación, con 42.7 puntos, siendo el único grupo poblacional que no supera los 55 puntos.

**Figura 63**

Puntaje del índice de capacidad financiera desagregado en los indicadores que lo componen por poblacional



Fuente: Elaboración propia.

Para finalizar esta subsección se presenta el porcentaje de personas que consigue valores adecuados del indicador por grupo poblacional. Cabe recordar que se considera que el puntaje del indicador es alto cuando es mayor o igual a 12 puntos cuando varía en el rango de 1 a 21 puntos.

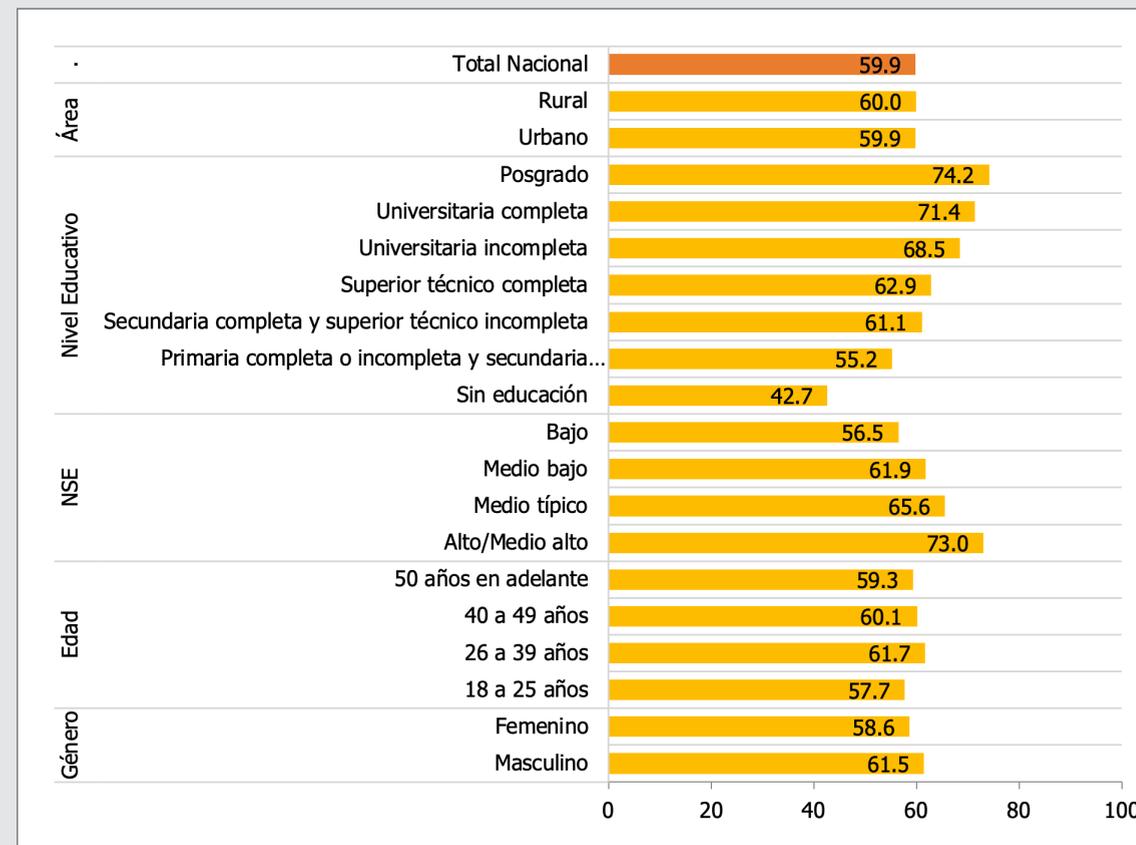
Para el total de los uruguayos, un 61% de las personas cuenta con puntajes adecuados en el índice de capacidad o educación financiera. Este es el mismo porcentaje que alcanzan los grupos poblacionales de las personas residentes en las áreas urbanas y rurales, siendo el único grupo poblacional para el cual no se encuentran brechas significativas.

En el análisis por género se encuentra una diferencia de 7 puntos porcentuales en la cantidad de hombres y mujeres con puntaje adecuado, que se da en favor de los hombres que alcanzan un 65%. Por grupos de edad se tiene que los jóvenes de 18 a 25 años son los que presentan menor porcentaje de individuos con puntaje adecuado, con un 53%, generando una brecha de 8 puntos porcentuales con los dos grupos de edad de 40 a 49 años y de 50 años o más que cuentan con un 61% de personas con puntaje adecuado. Finalmente, el grupo que presenta la mayor proporción es el de las personas entre 26 y 39 años.

Por nivel socioeconómico y nivel educativo las brechas son especialmente significativas. De acuerdo con la primera variable, sólo poco más de la mitad de las personas de nivel bajo presentan valores adecuados del índice mientras que las personas de nivel socioeconómico alto y medio alto presentan en un 88% valores adecuados de capacidad financiera. Por nivel educativo, este porcentaje asciende a 93% en el caso del mayor nivel, que es el de personas con posgrado, mientras que por su parte entre las personas sin educación y las personas con primaria (sea completa o incompleta) y secundaria incompleta se tiene que la proporción de personas con puntaje adecuado cae a 17% y 49% respectivamente.

**Figura 64**

Puntaje normalizado del índice de capacidad financiera por poblacional



Fuente: Elaboración propia.

### 8.3. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE CAPACIDADES FINANCIERAS

A continuación, se profundiza en el análisis de los indicadores y las variables en las cuales se ha pormenorizado su estudio. Con este fin se estiman cuatro modelos probit multivariados (uno para cada indicador) y se presenta el efecto que cada una de las variables poblacionales que han sido utilizadas a lo largo del documento tienen en los indicadores. Los modelos estiman la probabilidad de contar con un nivel adecuado de conocimiento, comportamiento, actitud y capacidad financiera.

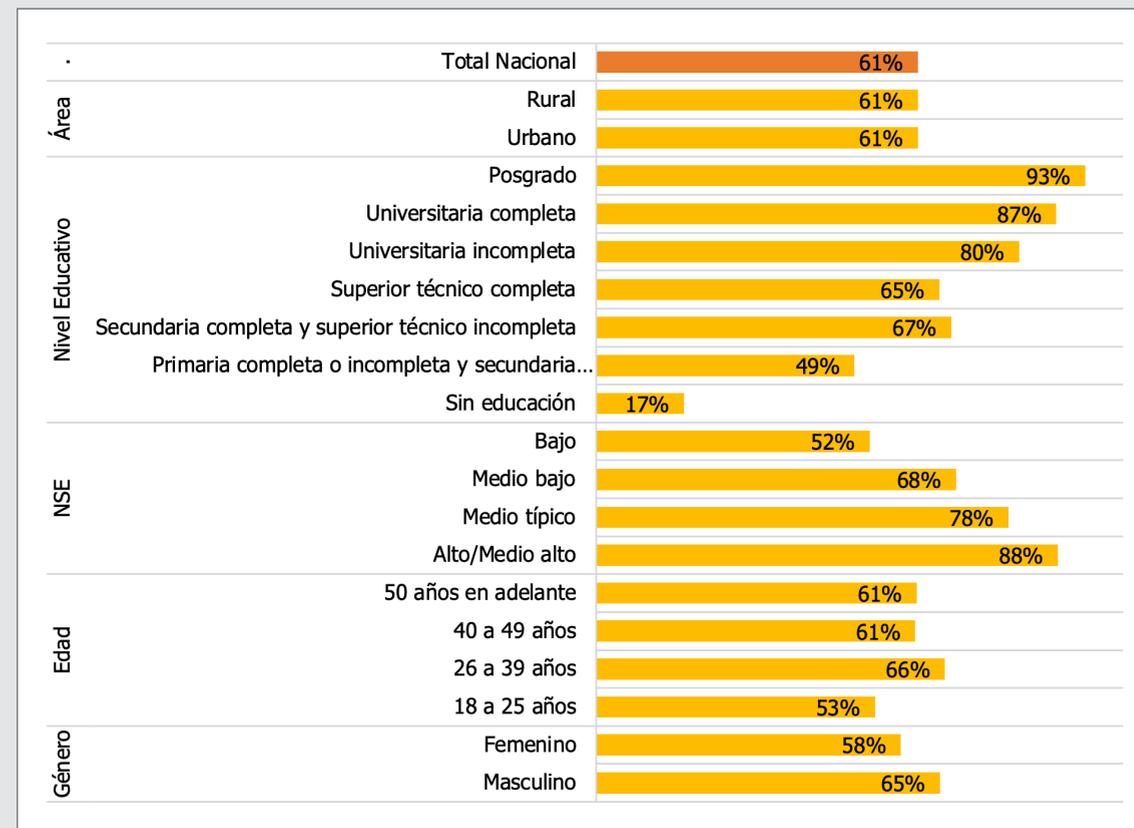
Los resultados indican que ser mujer reduce la probabilidad de tener un conocimiento financiero adecuado en 13 puntos porcentuales, así como también la probabilidad de tener un índice global de capacidad financiera adecuada en 6 puntos porcentuales. Por su parte, vivir en el ámbito urbano incrementa la probabilidad de conocimiento financiero adecuado en 14 puntos porcentuales, pero reduce la probabilidad de tener una actitud financiera adecuada en 12 puntos.

Pertener a los grupos etarios de edades superiores a los jóvenes de 18 a 25 años incrementa la probabilidad de tener tanto conocimiento como capacidad financiera adecuada. La estimación del impacto de pertenecer a cada grupo es mayor a medida que se observan grupos de mayores edades en el caso del indicador de conocimiento y menor en el caso del índice de capacidad financiera. Se destaca además que pertenecer al grupo de mayores de 50 años reduce la probabilidad de una actitud financiera adecuada en 10 puntos porcentuales.

El nivel socioeconómico de las personas no parece tener un impacto en el indicador de conocimiento financiero de acuerdo con las estimaciones realizadas. Sin embargo, sí lo tiene en los demás indicadores. Para los niveles medio típico, medio bajo y bajo, la probabilidad de tener comportamiento y actitudes financieras adecuadas se reduce cuando las personas pertenecen a estos grupos. También se reduce la probabilidad de una capacidad financiera adecuada cuando los individuos pertenecen a cualquiera de los dos niveles socioeconómicos más bajos.

**Figura 65**

Porcentaje de adultos con capacidad financiera adecuada por poblacional



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, por nivel educativo, se encuentra que para el índice global de capacidad financiera mayores niveles educativos tienen mayor impacto positivo en la probabilidad de tener un puntaje adecuado del índice, como era de esperar. No obstante, existen diferencias de cada nivel en términos del impacto en los demás indicadores. Efectos positivos y significativos se encuentran sobre la probabilidad de un comportamiento financiero adecuado únicamente para los niveles de universitaria completa y posgrado. En la actitud financiera este último grupo no tiene efecto positivo, pero sí lo tiene el anterior y los dos que le siguen en orden decreciente de nivel (universitaria incompleta y superior técnico completa).

**Tabla 3**

Regresiones. Cambios del conocimiento, comportamiento, actitud y capacidad financieras por grupo poblacional

<b>VARIABLES</b>	<b>(1) Conocimiento Financiero</b>	<b>(2) Comportamiento Financiero</b>	<b>(3) Actitud Financiera</b>	<b>(4) Capacidad Financiera</b>
Femenino	-0.126*** (0.0278)	-0.0136 (0.0269)	-0.00873 (0.0276)	-0.0598** (0.0272)
26 - 39 años	0.197*** (0.0453)	0.0901** (0.0437)	0.0162 (0.0449)	0.154*** (0.0442)
40 a 49 años	0.208*** (0.0490)	0.0486 (0.0473)	0.00355 (0.0485)	0.109** (0.0478)
50 años en adelante	0.245*** (0.0431)	-0.00889 (0.0416)	-0.109** (0.0427)	0.0848** (0.0420)
NSE - Medio Típico	-0.0315 (0.0675)	-0.128* (0.0651)	-0.131** (0.0668)	-0.0560 (0.0658)
NSE - Medio Bajo	-0.0209 (0.0605)	-0.236*** (0.0584)	-0.208*** (0.0600)	-0.125** (0.0591)
NSE - Bajo	-0.0685 (0.0593)	-0.311*** (0.0572)	-0.243*** (0.0587)	-0.228*** (0.0579)
Primaria <del>comp.</del> o inc. y secundaria incompleta	0.222 (0.138)	0.0355 (0.134)	0.141 (0.137)	0.297** (0.135)
Secundaria <del>comp.</del> y superior técnico incompleta	0.321** (0.140)	0.173 (0.135)	0.215 (0.139)	0.447*** (0.137)
Superior técnico completa	0.277* (0.149)	0.180 (0.144)	0.408*** (0.148)	0.430*** (0.146)
Universitaria incompleta	0.476*** (0.145)	0.244* (0.140)	0.323** (0.144)	0.561*** (0.142)
Universitaria completa	0.433*** (0.147)	0.346** (0.142)	0.399*** (0.146)	0.593*** (0.143)
Posgrado	0.443** (0.188)	0.515*** (0.182)	0.280 (0.187)	0.613*** (0.184)
Urbano	0.140** (0.0577)	-0.0647 (0.0556)	-0.120** (0.0571)	-0.0384 (0.0562)
Constante	0.0948 (0.165)	0.531*** (0.160)	0.532*** (0.164)	0.361** (0.161)
Observaciones	1,200	1,200	1,200	1,200
R-cuadrado	0.091	0.121	0.086	0.120

Notas: NSE es nivel socioeconómico. "comp." significa "completa", "inc" significa "incompleta".

Errores estándares entre paréntesis. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1.

Fuente: Elaboración propia.

# 9/ COMPARATIVO AMÉRICA LATINA

CAF ha desarrollado encuestas de capacidades financieras como la aplicada en Uruguay en múltiples países de la región de América Latina. Estos países son Chile, Bolivia, Ecuador, Perú, Argentina, Colombia, Paraguay y Brasil. En la presente sección se comparan algunos de los resultados obtenidos en este trabajo con los que se obtuvieron para los antedichos países<sup>2</sup>.

## 9.1. COMPARATIVO GENERAL

En cuanto al comparativo con el promedio de todos los nueve países incluidos, los adultos uruguayos presentan un mayor conocimiento financiero. Esto posiblemente se deba a las políticas que ha desarrollado el país en relación a la educación e inclusión financiera. Si bien el conocimiento es más alto que el promedio de la región, el comportamiento y la actitud financiera de los uruguayos se encuentra por debajo del promedio regional. No obstante, en el índice global de capacidad financiera Uruguay se encuentra nuevamente por encima del promedio regional, 0.4 puntos por encima del valor del índice para la región, que pertenece al rango 1-21.

Uruguay no sólo presenta un valor del índice de conocimiento financiero promedio superior al regional, sino que presenta valores superiores a los registrados en los demás ocho países, con una diferencia de 0.6 puntos con los países que le siguen en mayor valor del índice que son Ecuador y Perú. La situación es completamente diferente al observar el comportamiento financiero, donde solo un país registra un valor promedio del indicador más bajo de Uruguay (Colombia) y dos países presentan el mismo valor (Brasil y Ecuador). Algo similar sucede con la actitud financiera, pero en este caso son dos de ocho los países que presentan menor valor promedio del indicador que Uruguay, que son Argentina y Paraguay, mientras que Uruguay comparte el guarismo registrado con Chile.

**Tabla 4**

Comparativo regional de puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen

	Conocimiento financiero	Comportamiento financiero	Actitud financiera	Capacidad financiera	Diferencia con AL
Chile	4.0	6.1	3.0	13.2	1.0
Bolivia	4.0	5.4	3.6	12.9	0.7
Ecuador	4.1	4.9	3.2	12.2	0.0
Perú	4.1	5.1	3.3	12.4	0.2
Argentina	4.0	5.2	2.9	12.2	0.0
Colombia	3.9	4.6	3.1	11.7	-0.5
Paraguay	3.2	5.0	2.8	11.0	-1.2
Brasil	3.8	4.9	3.1	11.8	-0.4
Uruguay	4.7	4.9	3.0	12.6	0.4
<b>América Latina</b>	<b>4.0</b>	<b>5.1</b>	<b>3.1</b>	<b>12.2</b>	

Fuente: Elaboración propia.

<sup>2</sup> Cabe resaltar que las encuestas no fueron aplicadas en el mismo año para todos los países. En Brasil y Ecuador se aplicó en el 2020, en Colombia y Perú en el 2019, en Argentina y Paraguay en el 2017, en Chile en el 2016 y en Bolivia en el 2014.

Gracias al alto valor registrado en el indicador de conocimiento financiero, a pesar de los bajos puntajes obtenidos en promedio para el comportamiento y la actitud financiera, Uruguay se posiciona bien en el índice de capacidad financiera. Solo Chile y Bolivia presentan mejores puntajes, dejando a Uruguay en la tercera posición entre los nueve países de la región que son analizados.

## 9.2. COMPARATIVO POR GÉNERO

En la presente subsección se analizan las diferencias por género en los puntajes de los cuatro indicadores presentados. En la tabla que se presenta debajo se pueden observar los valores de las brechas de género, cuyo cálculo surge de restar al valor obtenido por las mujeres el valor que registran los hombres. En el Anexo 8 se presentan los gráficos con los valores registrados en cada indicador por género en cada país.

Los resultados para el índice de conocimiento financiero, en el que Uruguay tiene el mejor desempeño regional cuando se observa el total de la población, llaman la atención. Si bien todos los países menos Chile presentan una brecha de género en favor de los hombres, Uruguay es el país que presenta la brecha de mayor dimensión, donde los hombres presentan un valor del índice 0.5 puntos superior al de las mujeres, valor que además es 0.3 puntos superior a la brecha promedio para la región.

Por el contrario, Uruguay se encuentra bien posicionado en términos de la actitud financiera por género. En este indicador se da la situación casi inversa a la encontrada para el conocimiento financiero y se tiene que todas las brechas son en favor de las mujeres, que presentan mayores puntajes de actitud financiera en todos los países de la región. Sin embargo, la brecha por sexo para Uruguay es de 0 puntos al igual que para Ecuador, Colombia, y Brasil siendo estos los países con mejor desempeño en la brecha de género.

**Tabla 5**

Comparativo regional de brechas de género en puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen

	Conocimiento financiero	Comportamiento financiero	Actitud financiera	Capacidad financiera
Chile	0.2	0.4	0.2	0.8
Bolivia	-0.1	0.0	0.1	-0.1
Ecuador	-0.2	-0.3	0.0	-0.5
Perú	-0.2	-0.3	0.1	-0.5
Argentina	-0.2	-0.1	0.3	0.0
Colombia	-0.2	-0.3	0.0	-0.5
Paraguay	-0.3	-0.1	0.1	-0.3
Brasil	-0.3	-0.4	0.0	-0.8
Uruguay	-0.5	-0.2	0.0	-0.6
<b>América Latina</b>	<b>-0.2</b>	<b>-0.1</b>	<b>0.1</b>	<b>-0.2</b>

Fuente: Elaboración propia.

En el indicador de comportamiento financiero, Uruguay presenta un desempeño aceptable que lo ubica en una posición intermedia a la que tiene cuando se analizan los indicadores de conocimiento y actitud. Para este indicador de comportamiento se encuentra que la mitad de los países presentan brechas de género menores a la uruguaya (Chile, Bolivia, Argentina y Paraguay) mientras que la otra mitad presenta brechas superiores (Ecuador, Perú, Colombia y Brasil).

En términos del índice global de capacidad financiera, dado que se construye como la suma de los demás indicadores, se encuentra un muy pobre desempeño de Uruguay en cuanto a la brecha de género. Únicamente Brasil presenta una brecha superior a la registrada para Uruguay, que se encuentra 0.4 puntos por encima de la del promedio regional. Todos los resultados antedichos demuestran que Uruguay debe realizar esfuerzos para mejorar el conocimiento y el comportamiento de las mujeres para que mejoren en sus capacidades y cerrar así las brechas actuales.

### **9.3. COMPARATIVO POR GRUPOS DE EDAD**

Seguidamente se presenta el análisis de las brechas por grupos de edad. Para poder realizar la comparación regional no se trabaja en esta subsección con los mismos grupos etarios en lo que se dividió a la población a lo largo del trabajo, sino que se agrupan los dos grupos de mayores edades (de 40 a 49 años y de 50 años en adelante). Los datos se presentan en la tabla que se muestra debajo pero además se pueden observar en algunas figuras del Anexo 8.

Los resultados indican que Uruguay alcanza mejores puntajes del indicador de conocimiento financiero que los demás países de la región para todos los grupos de edad. En los tres grupos etarios, el país presenta valores superiores a la media latinoamericana y a los valores registrados por cada país individual. Esto no sucede cuando se observa los resultados de los indicadores de comportamiento y actitud financiera, donde comparado con los demás países Uruguay ocupa una posición baja en el ranking de valores de los indicadores que registran los países.

En el caso de comportamiento financiero, para todos los grupos de edad Uruguay registra valores inferiores a la media regional y Colombia es el único país que presenta valores inferiores a los de Uruguay en los tres grupos etarios considerados. Dentro del grupo de 40 años en adelante, además de Colombia, el país se desempeña mejor que Ecuador y Paraguay, en el grupo de 25 a 39 años se desempeña mejor que Ecuador y en el grupo de 18 a 24 años se encuentra mejor que Brasil.

Por su parte, en el indicador de actitudes financieras, Paraguay es el único país con peor desempeño en todos los grupos de edad. Dentro del grupo de edades más jóvenes, Uruguay también se encuentra mejor posicionado respecto a Chile y Argentina, lo que lo ubica en la sexta posición para este grupo sobre el total de nueve. Además, para el grupo de 25 a 39 años Uruguay registra mejores valores que Chile y para el grupo de 40 años o más registra mejores valores que Argentina, lo que lo ubica en la séptima posición en la región. No obstante, en el caso del primer grupo Uruguay alcanza el valor de la media regional, lo que no sucede para los restantes dos grupos etarios.

En cuanto al indicador de capacidad financiera, Uruguay presenta mejor desempeño que en los dos anteriores. Como fuera mencionado, esto se debe a los buenos resultados que se obtienen en el conocimiento financiero de los adultos uruguayos. Se encuentra que Bolivia es el único país de la región con mejor desempeño en el indicador para los tres grupos etarios y que Uruguay supera la media regional en todos los casos. Comparando grupo por grupo con los demás países, solo en dos casos Uruguay presenta valores inferiores a los registrados por otro país, y son en el caso del grupo de 40 años en adelante al compararse con Chile y en el caso de los jóvenes al compararse con Perú.

#### 9.4. COMPARATIVO POR NIVEL EDUCATIVO

A continuación, se presenta el mismo análisis realizado en la subsección anterior, pero dividiendo a la población según su nivel educativo. Nuevamente no se presenta la misma categorización que a lo largo del documento para que los resultados puedan ser comparables con los demás países de la región. Se trabaja aquí con cuatro niveles educativos que incluye a las personas que declaren haber alcanzado cada nivel habiéndose graduado o no.

**Tabla 6**

Comparativo regional por edad en puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen

		Conocimiento Financiero	Comportamiento Financiero	Actitud Financiera	Capacidad Financiera
Chile	18 a 24 años	3.7	5.5	2.7	11.9
	25 a 39 años	4.0	6.1	2.6	12.8
	40 años en adelante	4.2	6.3	3.2	13.7
Bolivia	18 a 24 años	3.9	4.8	3.5	12.2
	25 a 39 años	4.2	5.8	3.6	13.5
	40 años en adelante	3.8	5.2	3.5	12.6
Ecuador	18 a 24 años	4.0	5.0	3.5	12.3
	25 a 39 años	4.1	5.2	3.1	12.4
	40 años en adelante	4.1	4.7	3.1	11.9
Perú	18 a 24 años	3.9	4.9	3.5	12.3
	25 a 39 años	4.1	5.3	3.3	12.8
	40 años en adelante	4.1	5.0	3.0	12.1
Argentina	18 a 24 años	3.7	4.9	2.9	11.5
	25 a 39 años	4.1	5.2	3.1	12.4
	40 años en adelante	4.1	5.3	2.8	12.2
Colombia	18 a 24 años	3.7	4.4	3.4	11.5
	25 a 39 años	3.9	4.7	3.1	11.7
	40 años en adelante	3.9	4.3	3.0	11.2
Paraguay	18 a 24 años	3.3	5.0	2.7	11.1
	25 a 39 años	3.4	5.0	2.9	11.2
	40 años en adelante	3.1	4.7	2.7	10.5
Brasil	18 a 24 años	3.8	4.7	3.2	11.6
	25 a 39 años	3.9	5.1	3.2	12.2
	40 años en adelante	3.8	5.0	3.0	11.7
Uruguay	18 a 24 años	4.3	4.8	3.0	12.1
	25 a 39 años	4.7	5.1	3.1	13.0
	40 años en adelante	4.8	4.8	2.9	12.5
AL	18 a 24 años	3.8	4.9	3.2	11.8
	25 a 39 años	4.0	5.3	3.1	12.4
	40 años en adelante	4.0	5.0	3.0	12.0

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que sucedía al dividir el análisis por la edad de las personas, Uruguay presenta un mayor valor del indicador de conocimiento financiero que los demás países en todos los grupos educativos considerados, y por tanto también presenta en todos ellos una media superior al promedio regional. Esta es una particularidad interesante del conocimiento financiero de los uruguayos que parece ser muy fuerte en comparación con la región.

Al analizar el indicador de comportamiento financiero, Uruguay presenta un desempeño mediocre. Chile y Bolivia presentan mayores valores del indicador en los cuatro grupos educativos a la vez que Brasil y Argentina presentan mayores valores para tres grupos educativos y el mismo valor que Uruguay para el nivel educativo secundaria. Entre las personas sin educación, Uruguay se posiciona particularmente mal dentro de la región, donde además de estar atrás de los cuatro países mencionados se encuentra detrás de Ecuador y Paraguay, y presenta el mismo valor que Colombia, lo que lo ubica en la séptima/octava posición en la región. Por último, cabe mencionar que se posiciona detrás de Perú dentro de las personas con enseñanza superior y detrás de Paraguay dentro de las personas con enseñanza primaria.

En cuanto a las actitudes financieras de los adultos uruguayos, el país se encuentra por debajo de la media regional en los tres niveles educativos más bajos, pero alcanza niveles superiores al promedio regional entre las personas de enseñanza superior. De hecho, dentro de este grupo, Bolivia es el único país que registra un mayor valor al alcanzado por el indicador en Uruguay. Esta es una particularidad de este nivel educativo que no se repite para los niveles más bajos. En comparación con Ecuador, Perú, Colombia y Brasil (con excepción de un valor que se iguala), Uruguay presenta mayores valores al promedio en la educación superior, pero valores inferiores a los registrados por estos países en los demás niveles educativos. No obstante, se destaca que Uruguay se desempeña por encima de la media regional entre las personas con nivel secundaria, con valores superiores a los de Chile y Paraguay e igual al de Brasil, como sucede también en el caso del grupo de enseñanza superior.

**Tabla 7**

Comparativo regional por edad en puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen

		Conocimiento Financiero	Comportamiento Financiero	Actitud Financiera	Capacidad Financiera
Chile	Sin educación	3.1	5.7	3.0	11.8
	Primaria	3.8	5.7	3.5	13.0
	Secundaria	4.1	6.1	2.9	13.0
	Superior	4.2	6.6	2.6	13.4
Bolivia	Sin educación	2.6	3.9	3.2	9.7
	Primaria	3.6	4.9	3.5	11.9
	Secundaria	4.1	5.3	3.5	13.0
	Superior	4.5	6.4	3.8	14.7
Ecuador	Sin educación	2.3	3.4	2.9	8.6
	Primaria	3.7	4.2	3.0	10.8
	Secundaria	4.1	4.9	3.2	12.1
	Superior	4.3	5.5	3.3	13.2
Perú	Sin educación	2.6	2.4	3.1	8.1
	Primaria	3.6	4.3	2.9	10.9
	Secundaria	4.0	4.8	3.3	12.1
	Superior	4.4	6.0	3.3	13.7
Argentina	Sin educación	2.0	4.4	2.2	8.7
	Primaria	3.7	5.1	2.6	11.4
	Secundaria	4.1	5.1	3.1	12.3
	Superior	4.5	5.7	3.3	13.5
Colombia	Sin educación	2.6	3.2	2.8	8.6
	Primaria	3.7	3.8	2.9	10.4
	Secundaria	3.9	4.5	3.1	11.5
	Superior	4.0	5.3	3.3	12.7
Paraguay	Sin educación	1.5	6.7	3.6	11.9
	Primaria	3.0	4.8	2.7	10.4
	Secundaria	3.5	5.0	2.7	11.2
	Superior	4.0	5.5	3.4	12.9
Brasil	Sin educación	2.9	4.4	3.0	10.2
	Primaria	3.7	4.5	3.0	11.3
	Secundaria	4.0	5.1	3.0	12.1
	Superior	4.1	5.9	3.3	13.3
Uruguay	Sin educación	3.4	3.2	2.3	9.0
	Primaria	4.5	4.4	2.7	11.6
	Secundaria	4.8	5.1	3.0	12.8
	Superior	5.2	5.6	3.5	14.4
AL	Sin educación	2.6	4.1	2.9	9.6
	Primaria	3.7	4.6	3.0	11.3
	Secundaria	4.1	5.1	3.1	12.2
	Superior	4.4	5.8	3.3	13.4

Finalmente, Uruguay en general se desempeña por encima de los demás países en todas las categorías educativas cuando se observa el índice de capacidades financieras. Bolivia es el único país que registra mayores valores que Uruguay en todas las categorías y Chile lo hace para los primeros tres niveles educativos y no el de enseñanza superior. Luego de esto, Uruguay sólo se ubica en una posición de desventaja cuando se observa al grupo de personas sin educación y se lo compara con los valores de Paraguay y Brasil. Esto sumado a lo anterior deriva en que Uruguay presenta un valor inferior a la media regional de capacidades financieras en el grupo sin educación, pero se encuentra en mejor posición relativa en las demás categorías educativas.

### **9.5. COMPARATIVO POR ÁREA DE RESIDENCIA**

Para finalizar la sección de comparación regional de resultados de indicadores, se presentan las diferencias con los demás países dividiendo a la población según resida en el área urbana o rural. En la tabla que se muestra debajo se pueden observar las brechas por área, que surgen de restar el valor obtenido por los residentes urbanos al valor obtenido por los residentes rurales. En el Anexo 8 se presentan figuras con los valores obtenidos por cada país en cada uno de los índices.

En cuanto al conocimiento financiero de las personas, los uruguayos presentan una brecha entre rurales y urbanos que es superior a la brecha promedio regional en 0.2 puntos. Uruguay presenta una brecha inferior a la de Argentina y la de Perú, así como también a la de Chile que es mayor en magnitud, pero distinta en sentido. En el caso de Uruguay y la mayoría de los países de Latinoamérica los residentes en áreas rurales tienden a presentar un menor conocimiento financiero que los residentes en áreas urbanas.

Si se observa el comportamiento financiero, se tiene que la región en promedio no presenta una brecha según área de residencia. Uruguay por su parte sí presenta una brecha de 0.1 puntos, igual a la de Brasil en sentido y magnitud e igual a la de Colombia sólo en magnitud. Los países que presentan un mejor desempeño en términos del tamaño de la brecha son Ecuador y Paraguay mientras que Chile, Bolivia, Perú y Argentina presentan brechas superiores al promedio regional y al valor de Uruguay.

El indicador de actitud financiera presenta una brecha relativamente grande en Uruguay en favor de los residentes en áreas rurales. Sólo Chile y Brasil superan en magnitud a la brecha uruguaya y Argentina presenta el mismo valor en magnitud. Uruguay tiene una diferencia de 0.3 puntos entre las personas residentes en el área rural respecto a las residentes en el área urbana cuando el promedio regional es de 0.1, y son cinco países en los que se registran menores diferencias entre categorías.

Los resultados del índice de capacidad financiera son especialmente buenos en Uruguay. En promedio la región latinoamericana no presenta brecha según área de residencia y Uruguay tampoco lo hace, indicando que las capacidades financieras de las personas residentes en el área rural son iguales a las de las personas residentes en las áreas urbanas. Esto sucede porque se compensan las brechas, que se encuentran en favor de los urbanos en el conocimiento financiero y en favor de los rurales en el comportamiento y la actitud financiera. En comparación con los demás países, ninguno presenta una brecha nula, lo que implica que todos presentan mayores diferencias en magnitud por área de residencia.

**Tabla 8**

Comparativo regional de brechas por área de residencia en puntajes de capacidad financiera e indicadores que lo componen

	Conocimiento financiero	Comportamiento financiero	Actitud financiera	Capacidad financiera
Chile	0.7	1.3	1.0	2.9
Bolivia	-0.3	-0.4	0.0	-0.7
Ecuador	-0.3	0.0	-0.1	-0.4
Perú	-0.5	-0.5	-0.2	-1.2
Argentina	-0.8	-0.3	-0.3	-1.4
Colombia	0.0	-0.1	0.0	-0.1
Paraguay	-0.2	0.0	0.1	-0.1
Brasil	0.2	0.1	0.4	0.7
Uruguay	-0.4	0.1	0.3	0.0
<b>América Latina</b>	<b>-0.2</b>	<b>0.0</b>	<b>0.1</b>	<b>0.0</b>

Fuente: Elaboración propia.

# BIBLIOGRAFÍA

## **BANCO MUNDIAL (2020).**

*Inclusión social en Uruguay.* Banco Mundial.

## **BCU (2022A).**

*Cuentas Nacionales. Segundo trimestre de 2022.* Estadísticas y Estudios, Banco Central del Uruguay. Link.

## **BCU (2022B).**

*Informe de política monetaria. Tercer trimestre de 2022.* Política Económica y Mercados, Banco Central del Uruguay.

## **BCU (2022C).**

*Reporte del Sistema Financiero. Segundo trimestre de 2022.* Banco Central del Uruguay.

## **CAF (2019).**

*Encuesta de medición de capacidades financieras, Perú 2019.* Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS) de Perú y CAF.

## **CFPB (2015).**

*Financial well-being: The goal of financial education.* Consumer Financial Protection Bureau.

## **CFPB (2017).**

*Financial well-being in America.* Consumer Financial Protection Bureau.

## **ELLIS, K., LEMMA, A., & RUD, J. P. (2010).**

*Investigating the impact of access to financial services on household investment.* Overseas Development Institute. London, UK.

## **FISCHHOFF, B., SLOVIC, P., & LICHTENSTEIN, S. (1977).**

*Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence.* Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance, 3(4).

## **LOEWENSTEIN, G. & PRELEC, D. (1992).**

*Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation.* The Quarterly Journal of Economics, 107(2), 573-597.

## **LUSARDI, A. & MITCHELL, O. S. (2016).**

*Financial Literacy and Retirement Planning: New Evidence from the RAND American Life Panel.* MRRC Working Paper 2007-157. 2007B.

## **LYONS, A. C., SCHERPF, E., & ROBERTS, H. (2006).**

*Financial education and communication between parents and children.* The Journal of Consumer Education, 23(2006), 64-76.

## **OECD (2018).**

*OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion.* Organization for Economic Co-operation and Development.

## **PACHECO, D. J. & YARURO, A. M. (2016).**

*Factores que afectan la tenencia de productos financieros en Colombia.* Borradores de Economía, Banco de la República de Colombia.

## **SANROMAN, G., FERRE, Z., & RIVERO, J. I. (2016).**

*Inclusión financiera en el Uruguay: análisis a través de índices sintéticos.* Series de la CEPAL, Estudios y Perspectivas, Oficina de la CEPAL en Montevideo.

## **SARMA, M. (2010).**

*Index of Financial Inclusion.* Working Paper 10-15, Centre for International Trade and Development School of International Studies.

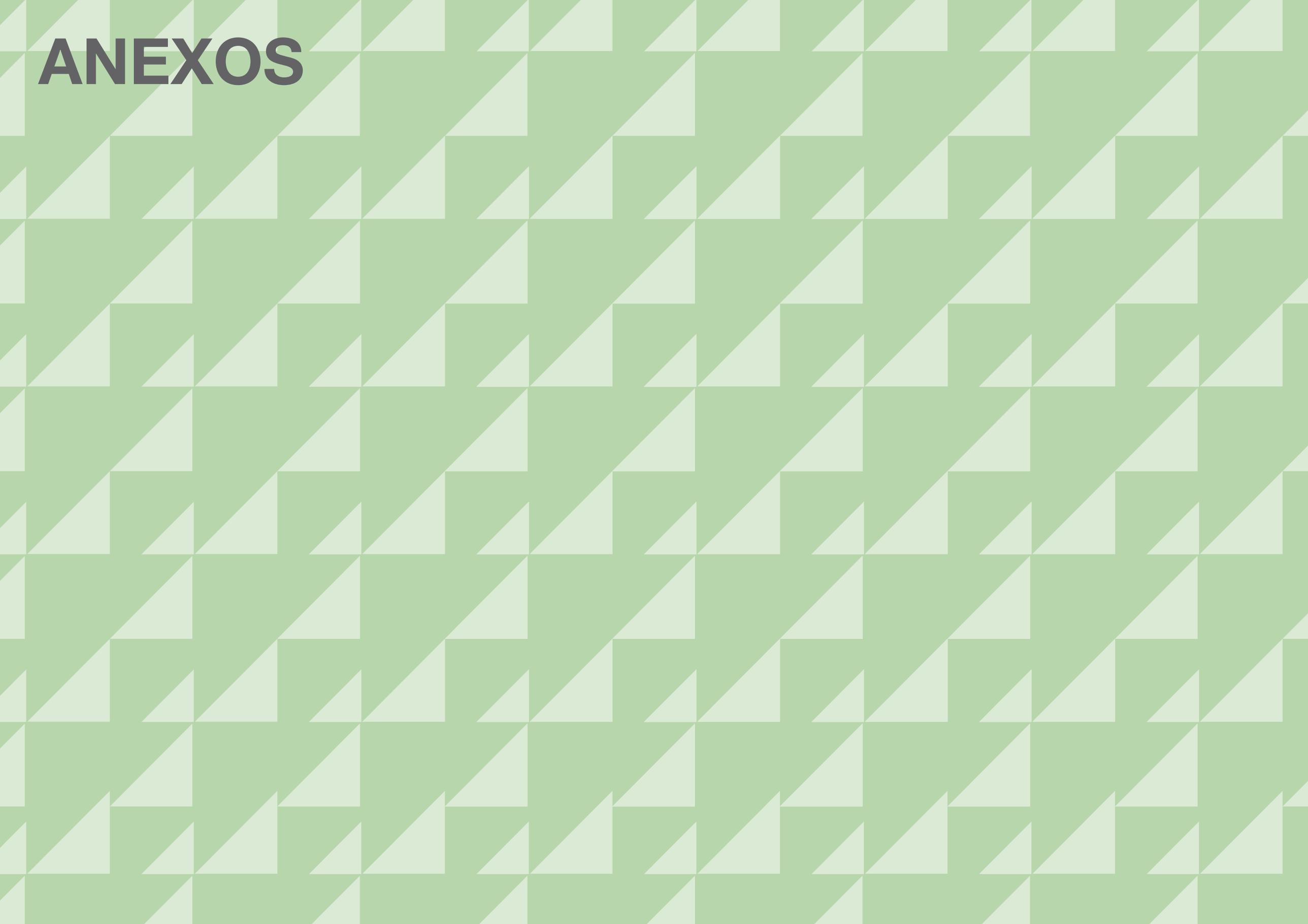
## **STROTZ, R. H. (1955).**

*Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization.* The review of economic studies, 23(3), 165-180.

## **THALER, R. (1981).**

*Some empirical evidence on dynamic inconsistency.* Economics Letters, 8(3), 201-207.

# ANEXOS



# ANEXO /1

## PRODUCTOS FINANCIEROS

**Tabla A.1**

Diferencias en el conocimiento, tenencia y elección de productos de ahorro/depósito según grupo de población

		Conocimiento	Tenencia	Elección
Género	Masculino	91%	62%	46%
	Femenino	89%	56%	43%
Edad	18 a 25 años	90%	51%	45%
	26 a 39 años	96%	70%	54%
	40 a 49 años	89%	56%	42%
	50 años en adelante	88%	54%	39%
NSE	Alto/Medio alto	98%	85%	63%
	Medio típico	96%	76%	50%
	Medio bajo	91%	69%	49%
	Bajo	88%	48%	40%
Nivel Educativo	Sin educación	75%	10%	9%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	85%	45%	36%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	94%	64%	49%
	Superior técnico completa	94%	62%	46%
	Universitaria incompleta	96%	79%	59%
	Universitaria completa	98%	89%	61%
	Posgrado	100%	100%	93%
Área	Urbano	91%	59%	44%
	Rural	86%	53%	53%

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla A.2**

Diferencias en el conocimiento, tenencia y elección de productos de crédito según grupo de población

		Conocimiento	Tenencia	Elección
Género	Masculino	89%	43%	33%
	Femenino	90%	45%	38%
Edad	18 a 25 años	91%	39%	33%
	26 a 39 años	93%	42%	36%
	40 a 49 años	89%	43%	35%
	50 años en adelante	87%	48%	37%
NSE	Alto/Medio alto	96%	71%	49%
	Medio típico	93%	63%	44%
	Medio bajo	90%	55%	46%
	Bajo	88%	34%	29%
Nivel Educativo	Sin educación	75%	10%	9%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	86%	34%	29%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	93%	47%	37%
	Superior técnico completa	91%	46%	36%
	Universitaria incompleta	93%	61%	46%
	Universitaria completa	98%	72%	54%
	Posgrado	100%	86%	79%
Área	Urbano	90%	45%	36%
	Rural	82%	36%	39%

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla A.3**

Porcentaje de adultos que tienen como fuente de información la publicidad de las entidades financieras en página de internet, folletos o redes sociales según grupo poblacional

		Página de internet	Propaganda o folletos	Publicidad en redes sociales
Género	Masculino	17%	8%	7%
	Femenino	16%	11%	6%
Edad	18 a 25 años	21%	12%	15%
	26 a 39 años	22%	8%	6%
	40 a 49 años	19%	14%	7%
	50 años en adelante	9%	8%	3%
NSE	Alto/Medio alto	25%	7%	2%
	Medio típico	16%	8%	8%
	Medio bajo	20%	9%	6%
	Bajo	13%	11%	7%
Nivel Educativo	Sin educación	0%	0%	0%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	12%	11%	7%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	18%	11%	9%
	Superior técnico completa	21%	9%	0%
	Universitaria incompleta	18%	7%	4%
	Universitaria completa	23%	4%	3%
	Posgrado	15%	8%	0%
Área	Urbano	17%	10%	6%
	Rural	5%	7%	5%

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla A.4**

Porcentaje de adultos que tienen como fuente de información a los ejecutivos de las entidades financieras, asesores financieros independientes o amigos y familiares según grupo poblacional

		Consejo de amigos o familiares	Ejecutivos de entidades financieras	Asesores financieros independientes
Género	Masculino	29%	15%	11%
	Femenino	33%	15%	9%
Edad	18 a 25 años	51%	9%	7%
	26 a 39 años	31%	14%	8%
	40 a 49 años	27%	15%	13%
	50 años en adelante	27%	17%	11%
NSE	Alto/Medio alto	34%	16%	23%
	Medio típico	33%	19%	17%
	Medio bajo	37%	17%	8%
	Bajo	28%	13%	7%
Nivel Educativo	Sin educación	33%	0%	0%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	31%	15%	6%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	32%	10%	14%
	Superior técnico completa	24%	15%	15%
	Universitaria incompleta	41%	17%	10%
	Universitaria completa	30%	22%	11%
	Posgrado	15%	31%	23%
Área	Urbano	31%	15%	10%
	Rural	42%	16%	9%

Fuente: Elaboración propia.

# ANEXO /2

# ÍNDICE DE INCLUSIÓN FINANCIERA

## METODOLOGÍA

Las preguntas de la encuesta que son consideradas para la elaboración del índice son:

**1. Tenencia de productos de pago:** ¿Y ahora me puede decir si en la actualidad usted tiene o utiliza alguno de estos productos financieros (individualmente o junto con otras personas)? Menciona tener productos de pago como cuentas de ahorro, cuentas corrientes, cuenta en el celular o tarjetas de crédito.

**2. Tenencia de productos de ahorro, inversión o retiro:** ¿Y ahora me puede decir si en la actualidad usted tiene o utiliza alguno de estos productos financieros (individualmente o junto con otras personas)? Menciona tener productos de ahorro (cuentas de ahorro, cuentas de depósito a plazo), inversión (fondos mutuos, acciones, bonos) o retiro (pensión de jubilación por invalidez y pensión de jubilación por vejez).

**3. Tenencia de seguros:** ¿Y ahora me puede decir si en la actualidad usted tiene o utiliza alguno de estos productos financieros (individualmente o junto con otras personas)? Menciona tener productos de seguro como seguro de vida, plan funerario, seguro de mascotas, seguro de accidentes personales, seguro de vida educacional, seguro por un crédito para compra de vivienda, seguro para proteger una propiedad, seguro de desempleo o incapacidad temporal, seguros agrícolas, seguro obligatorio de vehículos frente a accidentes de tránsito, seguro voluntario por robo o daño de vehículos automotores, seguro de responsabilidad civil, seguro de salud complementario, seguro de viaje.

**4. Tenencia de productos de crédito:** ¿Y ahora me puede decir si en la actualidad usted tiene o utiliza alguno de estos productos financieros (individualmente o junto con otras personas)? Menciona tener productos de crédito como préstamos personales, préstamos vehiculares, tarjeta de crédito, préstamo hipotecario, préstamos para la compra de equipos, maquinaria, etc. o préstamos para la compra de mercadería, préstamo a la educación y préstamos en casas comerciales.

**5. Menciona conocer al menos cinco productos financieros:** Por favor, ¿me puede decir si usted ha oído hablar sobre alguno de estos productos o servicios financieros? Menciona conocer al menos 5 productos formales.

**6. Elección reciente de productos financieros:** Y en los últimos dos años, ¿cuál de los siguientes productos financieros ha elegido (individualmente o junto con otras personas)? Menciona haber elegido al menos un producto formal.

**7. Potenciales usuarios del sistema financiero:**

**a. Dependencia familia-ahorro:** Menciona que ha ahorrado en los últimos 12 meses dando dinero a su familia con el fin de ahorrar por usted.

**b. Dependencia familia-crédito:** Menciona que la última vez que no tuvo para cubrir sus gastos, pidió prestado de un familiar, amigos o comunidad.

El índice se calcula como la suma simple de las variables, cuyas respuestas se ponderan de la siguiente manera:

**1. Tenencia de productos de pago:** 1 si el encuestado tiene algún producto de pago; 0 en otro caso.

**2. Tenencia de productos de ahorro, inversión o retiro:** 1 si el encuestado tiene algún producto de ahorro, inversión o retiro; 0 en otro caso.

**3. Tenencia de seguros:** 1 si el encuestado tiene algún producto de seguro; 0 en otro caso.

**4. Tenencia de productos de crédito:** 1 si el encuestado tiene algún producto de crédito; 0 en otro caso.

**5. Menciona conocer al menos cinco productos financieros:** 1 si el encuestado conoce como mínimo cinco productos formales, tales como los productos de pago, ahorro, inversión, retiro, seguros o crédito; 0 en otro caso.

**6. Elección reciente de productos financieros:** 1 si el encuestado ha elegido mínimo un producto formal ya sea de pago, ahorro, inversión, retiro, seguro o crédito; 0 en otro caso.

**7. Potenciales usuarios del sistema financiero:** 1 si el encuestado obtuvo 1 en 7a o 7b; 0 en otro caso.

**a. Dependencia familia-ahorro:** 1 si el encuestado ahorró acudiendo al apoyo de familiares; 0 en otro caso.

**b. Dependencia familia-crédito:** 1 si el encuestado cubre gastos acudiendo al préstamo de familiares, amigos o comunidad; 0 en otro caso.

# ANEXO /3

# ÍNDICE DE BIENESTAR FINANCIERO

## METODOLOGÍA

Las preguntas de la encuesta que son consideradas para la elaboración del índice son:

- 1. Capaz de enfrentar un gasto imprevisto:** Si usted enfrenta un gasto imprevisto hoy, equivalente a su ingreso mensual personal, ¿sería capaz de cubrir estos gastos sin pedir un crédito o pedir ayuda a familiares o amigos?
- 2. Está asegurando su futuro financiero:**
  - a. Ahorro en los últimos 12 meses:** En los últimos 12 meses, ¿usted ha estado ahorrando dinero (así ya no lo tenga)?
  - b. Obtención de recursos para su jubilación:** En general, en una escala de 1 a 5, donde 1 significa nada seguro y 5 muy seguro: ¿Qué tan confiado se siente sobre si ha hecho un buen trabajo con relación a los planes financieros para su jubilación?
- 3. Debido a su situación monetaria, siente que nunca tendrá las cosas que quiere en la vida:** Debido a mi situación financiera, siento que nunca conseguiré las cosas que quiero en la vida.
- 4. Satisfecho con su situación financiera actual:** Estoy satisfecho con mi situación financiera actual.
- 5. Apenas le alcanza el ingreso y el de su hogar:** Apenas me alcanza mi ingreso y el de mi hogar para sobrevivir.
- 6. Le preocupa que el dinero no dure:** Me preocupa que el dinero no dure.
- 7. Antes de comprar algo considera cuidadosamente si puede pagarlo:** Antes de comprar algo, considero cuidadosamente si puedo pagarlo.
- 8. Le sobra dinero a fin de mes:** Tengo dinero de sobra al final del mes.

**9. En este momento tiene demasiadas deudas:** En este momento tengo demasiadas deudas.

**10. Las finanzas controlan su vida:** Mis finanzas controlan mi vida.

El índice se calcula como la suma simple de las variables, cuyas respuestas se ponderan de la siguiente manera:

**1. Capaz de enfrentar un gasto imprevisto:** 1 si el encuestado es capaz de cubrir sus gastos sin necesidad de acudir al crédito o ayuda de familiares; 0 en otro caso.

**2. Está asegurando su futuro financiero:** 1 si el encuestado obtuvo 1 en 2a y en 2b; 0 en otro caso.

**a. Ahorro en los últimos 12 meses:** 1 si el encuestado ha estado ahorrando dinero en los últimos 12 meses; 0 en otro caso.

**b. Obtención de recursos para su jubilación:** 1 si el encuestado respondió estar seguro o muy seguro sobre sus planes de jubilación (puntajes 4 y 5 en una escala de seguridad del 1 al 5); 0 en otro caso.

**3. Debido a su situación monetaria, siente que nunca tendrá las cosas que quiere en la vida:** 1 si el encuestado respondió las opciones 1 o 2 en una escala del 1 al 5 (donde 1 significa para nada de acuerdo de con la afirmación y 5 totalmente de acuerdo con la afirmación); 0 en otro caso.

**4. Satisfecho con su situación financiera actual:** 1 si el encuestado respondió las opciones 4 o 5 en una escala del 1 al 5 (donde 1 significa para nada de acuerdo de con la afirmación y 5 totalmente de acuerdo con la afirmación); 0 en otro caso.

**5. Apenas le alcanza el ingreso y el de su hogar:** 1 si el encuestado respondió las opciones 1 o 2 en una escala del 1 al 5 (donde 1 significa para nada de acuerdo de con la afirmación y 5 totalmente de acuerdo con la afirmación); 0 en otro caso.

**6. Le preocupa que el dinero no dure:** 1 si el encuestado respondió las opciones 1 o 2 en una escala del 1 al 5 (donde 1 significa para nada de acuerdo de con la afirmación y 5 totalmente de acuerdo con la afirmación); 0 en otro caso.

**7. Antes de comprar algo considera cuidadosamente si puede pagarlo:** 1 si el encuestado respondió las opciones 4 o 5 en una escala del 1 al 5 (donde 1 significa para nada de acuerdo de con la afirmación y 5 totalmente de acuerdo con la afirmación); 0 en otro caso.

**8. Le sobra dinero a fin de mes:** 1 si el encuestado respondió las opciones 4 o 5 en una escala del 1 al 5 (donde 1 significa para nada de acuerdo de con la afirmación y 5 totalmente de acuerdo con la afirmación); 0 en otro caso.

**9. En este momento tiene demasiadas deudas:** 1 si el encuestado respondió las opciones 1 o 2 en una escala del 1 al 5 (donde 1 significa para nada de acuerdo de con la afirmación y 5 totalmente de acuerdo con la afirmación); 0 en otro caso.

**10. Las finanzas controlan su vida:** 1 si el encuestado respondió las opciones 1 o 2 en una escala del 1 al 5 (donde 1 significa para nada de acuerdo de con la afirmación y 5 totalmente de acuerdo con la afirmación); 0 en otro caso.

# ANEXO /4

## ELEMENTOS DE RESILIENCIA FINANCIERA

**Tabla A.5**

Porcentaje de adultos que están de acuerdo con las afirmaciones de estrés financiero

		Tiendo a preocuparme por pagar mis gastos de vida habituales	Me preocupa que el dinero no dure	Apenas me alcanza mi ingreso y el de mi hogar para sobrevivir
Género	Masculino	88%	60%	42%
	Femenino	89%	69%	49%
Edad	18 a 25 años	81%	56%	36%
	26 a 39 años	87%	61%	37%
	40 a 49 años	89%	65%	47%
	50 años en adelante	92%	71%	55%
NSE	Alto/Medio alto	90%	49%	19%
	Medio típico	95%	52%	33%
	Medio bajo	88%	60%	36%
	Bajo	87%	71%	56%
Nivel Educativo	Sin educación	58%	67%	75%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	88%	73%	61%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	90%	61%	38%
	Superior técnico completa	88%	64%	29%
	Universitaria incompleta	92%	55%	26%
	Universitaria completa	91%	45%	18%
Área	Posgrado	93%	36%	29%
	Urbano	88%	65%	46%
	Rural	92%	71%	51%

Fuente: Elaboración propia.

# ANEXO /5

## EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

**Tabla A.6**

Porcentaje de adultos que entienden el concepto de interés según grupo poblacional

		Maneja el concepto	No maneja el concepto	NS/NR
Género	Masculino	91%	2%	6%
	Femenino	90%	2%	8%
Edad	18 a 25 años	88%	3%	8%
	26 a 39 años	90%	3%	7%
	40 a 49 años	92%	1%	7%
	50 años en adelante	91%	2%	7%
NSE	Alto/Medio alto	93%	4%	4%
	Medio típico	96%	1%	3%
	Medio bajo	91%	1%	8%
Nivel Educativo	Bajo	89%	3%	8%
	Sin educación	75%	8%	17%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	90%	4%	6%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	88%	1%	11%
Área	Superior técnico completa	95%	0%	5%
	Universitaria incompleta	96%	2%	2%
	Universitaria completa	95%	1%	4%
	Posgrado	93%	0%	7%
	Urbano	91%	2%	6%
Rural	82%	3%	15%	

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla A.7**

Porcentaje de adultos que maneja el concepto de interés compuesto según grupo poblacional

		Maneja el concepto	No maneja el concepto	NS/NR
Género	Masculino	61%	25%	14%
	Femenino	57%	19%	24%
Edad	18 a 25 años	49%	32%	19%
	26 a 39 años	59%	20%	21%
	40 a 49 años	60%	20%	21%
	50 años en adelante	61%	20%	19%
NSE	Alto/Medio alto	67%	23%	10%
	Medio típico	63%	21%	16%
	Medio bajo	66%	17%	17%
Nivel Educativo	Bajo	54%	23%	23%
	Sin educación	25%	33%	42%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	53%	23%	24%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	60%	24%	17%
Área	Superior técnico completa	61%	17%	23%
	Universitaria incompleta	74%	18%	8%
	Universitaria completa	66%	20%	14%
	Posgrado	86%	7%	7%
	Urbano	59%	22%	19%
Rural	47%	15%	38%	

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla A.8**

Porcentaje de adultos que maneja el concepto de riesgo según grupo poblacional

		Maneja el concepto	No maneja el concepto	NS/NR
Género	Masculino	92%	6%	2%
	Femenino	88%	9%	3%
Edad	18 a 25 años	92%	6%	1%
	26 a 39 años	96%	4%	0%
	40 a 49 años	89%	8%	4%
	50 años en adelante	85%	11%	4%
	NSE	Alto/Medio alto	94%	5%
NSE	Medio típico	88%	10%	2%
	Medio bajo	90%	9%	1%
	Bajo	90%	7%	3%
	Nivel Educativo	Sin educación	58%	17%
Nivel Educativo	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	87%	10%	3%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	93%	5%	2%
	Superior técnico completa	91%	8%	2%
	Universitaria incompleta	95%	4%	1%
	Universitaria completa	93%	4%	3%
	Posgrado	86%	14%	0%
	Área	Urbano	89%	8%
Rural		97%	1%	1%

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla A.9**

Porcentaje de adultos que maneja el concepto de inflación según grupo poblacional

		Maneja el concepto	No maneja el concepto	NS/NR
Género	Masculino	93%	5%	2%
	Femenino	91%	7%	2%
Edad	18 a 25 años	85%	11%	3%
	26 a 39 años	92%	7%	1%
	40 a 49 años	92%	6%	2%
	50 años en adelante	94%	4%	2%
	NSE	Alto/Medio alto	93%	6%
NSE	Medio típico	98%	2%	1%
	Medio bajo	95%	5%	0%
	Bajo	89%	8%	3%
	Nivel Educativo	Sin educación	92%	8%
Nivel Educativo	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	90%	8%	3%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	94%	4%	2%
	Superior técnico completa	91%	8%	2%
	Universitaria incompleta	93%	4%	2%
	Universitaria completa	97%	3%	0%
	Posgrado	100%	0%	0%
	Área	Urbano	92%	6%
Rural		88%	10%	3%

Fuente: Elaboración propia.

## METODOLOGÍA DEL ÍNDICE DE CONOCIMIENTO FINANCIERO

Las preguntas de la encuesta que son consideradas para la elaboración del índice son:

**1. Valor del dinero en el tiempo:** Imagine que cinco hermanos reciben un regalo o herencia de 100.000 pesos uruguayos... Imagine que los hermanos tienen que esperar un año para disponer de su parte de los 100.000 pesos uruguayos y la inflación se mantiene en 3 por ciento anual. Luego de un año, ¿ellos van a poder comprar...?

**2. Reconocimiento de los intereses asociados a los préstamos:** Imagine que usted prestó 1.000 pesos uruguayos a un amigo una noche y él le devolvió estos 1.000 pesos al día siguiente. ¿Su amigo pagó algún interés por este préstamo?

**3. Cálculo de interés simple:** Supongamos que pone 1.000 pesos uruguayos en una cuenta de ahorros con una tasa de interés de 2 por ciento por año. Usted no realiza ningún otro pago en esta cuenta y no retira dinero. Tampoco se cobran cargos a la cuenta. ¿Cuánto habría en la cuenta al cabo de un año?

**4. Manejo de interés compuesto:** ¿Y con la misma tasa de interés de 2 por ciento, cuánto dinero tendría la cuenta al final de cinco años? (no se incluye comisiones ni impuestos).

**5. Concepto de riesgo:** Cuando se invierte mucho dinero, también existe la posibilidad de que se pierda mucho dinero.

**6. Concepto de inflación:** Una alta inflación significa que el costo de vida está aumentando rápidamente.

**7. Concepto de diversificación:** Es menos probable que usted pierda su dinero si lo guarda en más de un lugar.

El índice se calcula como la suma simple de las variables, cuyas respuestas se ponderan de la siguiente manera:

**1. Valor del dinero en el tiempo:** 1 si el encuestado respondió que los hermanos van a poder comprar menos de lo que pueden comprar hoy o que eso depende del tipo de cosas que quieran comprar; 0 en otro caso.

**2. Reconocimiento de los intereses asociados a los préstamos:** 1 si el encuestado respondió que no pagó interés; 0 en otro caso.

**3. Cálculo de interés simple:** 1 si el encuestado respondió que habría 1.020 pesos uruguayos en la cuenta; 0 en otro caso.

**4. Manejo de interés compuesto:** 1 si el encuestado respondió que habría más de 1.030 pesos; 0 en otro caso.

**5. Concepto de riesgo:** 1 si el encuestado respondió verdadero; 0 en otro caso.

**6. Concepto de inflación:** 1 si el encuestado respondió verdadero; 0 en otro caso.

**7. Concepto de diversificación:** 1 si el encuestado respondió verdadero; 0 en otro caso.

# ANEXO /6

## PLANIFICACIÓN FINANCIERA

**Tabla A.10**

Porcentaje de adultos según modalidad de ahorro por grupo poblacional

		En cuenta de depósito o ahorro	En sus casas	En moneda extranjera
Género	Masculino	58%	51%	45%
	Femenino	53%	54%	32%
Edad	18 a 25 años	42%	75%	22%
	26 a 39 años	54%	56%	35%
	40 a 49 años	59%	49%	41%
	50 años en adelante	64%	35%	51%
NSE	Alto/Medio alto	77%	31%	72%
	Medio típico	75%	42%	49%
	Medio bajo	66%	46%	43%
	Bajo	36%	66%	22%
Nivel Educativo	Sin educación	.	.	.
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	38%	67%	19%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	56%	59%	35%
	Superior técnico completa	46%	57%	25%
	Universitaria incompleta	66%	35%	55%
	Universitaria completa	88%	21%	75%
	Posgrado	82%	18%	91%
Área	Urbano	54%	52%	39%
	Rural	76%	55%	31%

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla A.11**

Porcentaje de adultos según plan de jubilación u estrategia para cubrir sus gastos en la vejez por grupo poblacional

		Continuar trabajando	Utilizar ahorros	Recursos de negocio propio
Género	Masculino	68%	41%	36%
	Femenino	65%	33%	34%
Edad	18 a 25 años	76%	50%	47%
	26 a 39 años	79%	47%	48%
	40 a 49 años	75%	37%	40%
	50 años en adelante	51%	25%	21%
NSE	Alto/Medio alto	58%	63%	48%
	Medio típico	57%	38%	29%
	Medio bajo	59%	33%	26%
	Bajo	71%	34%	38%
Nivel Educativo	Sin educación	50%	8%	8%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	69%	32%	36%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	65%	39%	37%
	Superior técnico completa	58%	33%	23%
	Universitaria incompleta	65%	45%	36%
	Universitaria completa	64%	43%	27%
	Posgrado	79%	64%	36%
Área	Urbano	65%	35%	35%
	Rural	76%	50%	36%

Fuente: Elaboración propia.

## METODOLOGÍA DEL ÍNDICE DE COMPORTAMIENTO FINANCIERO

Las preguntas de la encuesta que son consideradas para la elaboración del índice son:

**1. Evaluación del nivel de gasto:** Antes de comprar algo, considero cuidadosamente si puedo pagarlo.

**2. Pago de deudas a tiempo:** Pago mis cuentas a tiempo.

**3. Vigilar personalmente los temas financieros:** Vigilo personalmente mis temas financieros.

**4. Establecimiento de metas de ahorro:** Me pongo metas de ahorro a largo plazo y me esfuerzo por lograrlas.

### 5. Planificación y seguimiento financiero:

**a. Responsable de las decisiones del hogar:** ¿Quién es el responsable de tomar las decisiones diarias acerca de las finanzas en su hogar?

**b. Plan financiero:** Crea un plan para manejar sus ingresos y gastos.

**6. Conducta de ahorro:** En los últimos 12 meses, ¿usted ha estado ahorrando dinero (así ya no lo tenga)?

### 7. Elección informada de productos financieros:

**a. Comparación:** ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la manera como eligió el último producto financiero de ahorro que adquirió voluntariamente? ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la manera como eligió el último producto financiero de préstamo que adquirió voluntariamente?

**b. Información:** ¿Cuáles de las siguientes fuentes de información siente que influyeron más cuando decidió elegir el último producto financiero que adquirió?

**8. Cubrir gastos sin asumir nuevas deudas:** A veces la gente encuentra que sus ingresos (el dinero que entra al hogar) no alcanzan para cubrir sus gastos. En los últimos 12 meses, ¿esto le ha pasado? ¿Cómo lo ha resuelto?

El índice se calcula como la suma simple de las variables, cuyas respuestas se ponderan de la siguiente manera:

**1. Evaluación del nivel de gasto:** 1 si el encuestado respondió 4 o 5 en una escala del 1 al 5 (donde 1 quiere decir completamente en desacuerdo y 5 completamente de acuerdo); 0 en otro caso.

**2. Pago de deudas a tiempo:** 1 si el encuestado respondió 4 o 5 en una escala del 1 al 5 (donde 1 quiere decir nunca y 5 siempre); 0 en otro caso.

**3. Vigilar personalmente los temas financieros:** 1 si el encuestado respondió 4 o 5 en una escala del 1 al 5 (donde 1 quiere decir completamente en desacuerdo y 5 completamente de acuerdo); 0 en otro caso.

**4. Establecimiento de metas de ahorro:** 1 si el encuestado respondió 4 o 5 en una escala del 1 al 5 (donde 1 quiere decir completamente en desacuerdo y 5 completamente de acuerdo); 0 en otro caso.

### 5. Planificación y seguimiento financiero:

**a. Responsable de las decisiones del hogar:** 1 si el encuestado respondió que es quien toma las decisiones, sea individualmente o con alguien más; 0 en otro caso.

**b. Plan financiero:** 1 si el encuestado respondió que crea un plan para manejar sus ingresos y gastos; 0 en otro caso.

**6. Conducta de ahorro:** 1 si el encuestado respondió que ha estado ahorrando en los últimos 12 meses; 0 en otro caso.

**7. Elección informada de productos financieros:** 2 si el encuestado obtuvo 2 en 7b; 1 si el encuestado obtuvo 1 en 7a o 7b; 0 en otro caso.

**a. Comparación:** 1 si el encuestado respondió, tanto para productos de ahorro como para productos de préstamo, que comparó varios productos de diferentes entidades financieras, que comparó varios productos de una sola entidad financiera o que buscó en varias entidades financieras pero no había otras opciones para considerar; 0 en otro caso.

**b. Información:** 2 si el encuestado respondió que influyó como fuente de información una recomendación de un asesor financiero independiente (que cobra honorarios por su asesoría); 1 si el encuestado respondió otras opciones de fuentes de información distintas a la anterior o no responde; 0 en otro caso.

**8. Cubrir gastos sin asumir nuevas deudas:** 0 si el encuestado respondió que toma deuda para cubrir gastos cuando no le alcanzan los ingresos (incluye: pedí prestado a un familiar,

amigos o comunidad; obtuve préstamos de mi empleador o sueldos adelantados; empeñé algo que me pertenece; tomé un préstamo de mi grupo de crédito y/u otros grupos de ahorro informal; pedí un préstamo a una entidad financiera; usé un sobregiro; retiré dinero en efectivo de la tarjeta de crédito para pagar recibos, cuentas o comprar comida; pedí un préstamo personal a un proveedor de servicios financieros; pedí un préstamo a un prestamista informal; pedí un préstamo a través de Internet; pagué mis cuentas tarde, fallé en los pagos); 1 en otro caso.

**Tabla A.12**

Porcentaje de adultos que evalúan su capacidad de pago antes de comprar según grupo poblacional

		De acuerdo	En desacuerdo	Indiferente NS/NR
Género	Masculino	86%	7%	7%
	Femenino	88%	4%	8%
Edad	18 a 25 años	82%	5%	13%
	26 a 39 años	86%	5%	9%
	40 a 49 años	84%	10%	6%
	50 años en adelante	92%	3%	5%
NSE	Alto/Medio alto	89%	2%	9%
	Medio típico	91%	5%	4%
	Medio bajo	89%	6%	6%
	Bajo	86%	5%	9%
Nivel Educativo	Sin educación	67%	8%	25%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	89%	5%	6%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	87%	5%	8%
	Superior técnico completa	86%	5%	9%
	Universitaria incompleta	83%	7%	10%
	Universitaria completa	91%	2%	7%
Área	Posgrado	93%	0%	7%
	Urbano	87%	5%	8%
	Rural	92%	3%	6%

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla A.13**

Porcentaje de adultos que establecen metas de ahorro según grupo poblacional

		De acuerdo	En desacuerdo	Indiferente NS/NR
Género	Masculino	59%	27%	14%
	Femenino	56%	30%	14%
Edad	18 a 25 años	66%	17%	16%
	26 a 39 años	66%	22%	12%
	40 a 49 años	61%	24%	15%
	50 años en adelante	48%	38%	14%
NSE	Alto/Medio alto	65%	19%	16%
	Medio típico	53%	27%	19%
	Medio bajo	51%	32%	18%
	Bajo	60%	28%	11%
Nivel Educativo	Sin educación	42%	58%	0%
	Primaria completa o incompleta y secundaria incompleta	56%	31%	13%
	Secundaria completa y superior técnico incompleta	58%	26%	15%
	Superior técnico completa	56%	29%	15%
	Universitaria incompleta	62%	23%	15%
	Universitaria completa	61%	22%	17%
Área	Posgrado	57%	21%	21%
	Urbano	58%	28%	14%
	Rural	57%	28%	15%

Fuente: Elaboración propia.

# ANEXO /7

# ÍNDICE DE BIENESTAR FINANCIERO

## METODOLOGÍA

Las preguntas de la encuesta que son consideradas para la elaboración del índice son:

- 1. Preferencias en el corto plazo:** Tiendo a vivir el día a día y no prestar tanta atención al mañana.
- 2. Preferencias en el largo plazo:** Prefiero gastar dinero que ahorrar para el futuro.

El índice se calcula como el promedio simple de las variables, cuyas respuestas se ponderan de la siguiente manera:

- 1. Preferencias en el corto plazo:** Se recodifican los valores de las respuestas. 1 si el encuestado respondió 5 (“totalmente”), 2 si el encuestado respondió 4, 4 si el encuestado respondió 2, 5 si el encuestado respondió 1 (“para nada”). 3 si el encuestado respondió 3 o no responde.
- 2. Preferencias en el largo plazo:** Se recodifican los valores de las respuestas. 1 si el encuestado respondió 5 (“totalmente”), 2 si el encuestado respondió 4, 4 si el encuestado respondió 2, 5 si el encuestado respondió 1 (“para nada”). 3 si el encuestado respondió 3 o no responde.

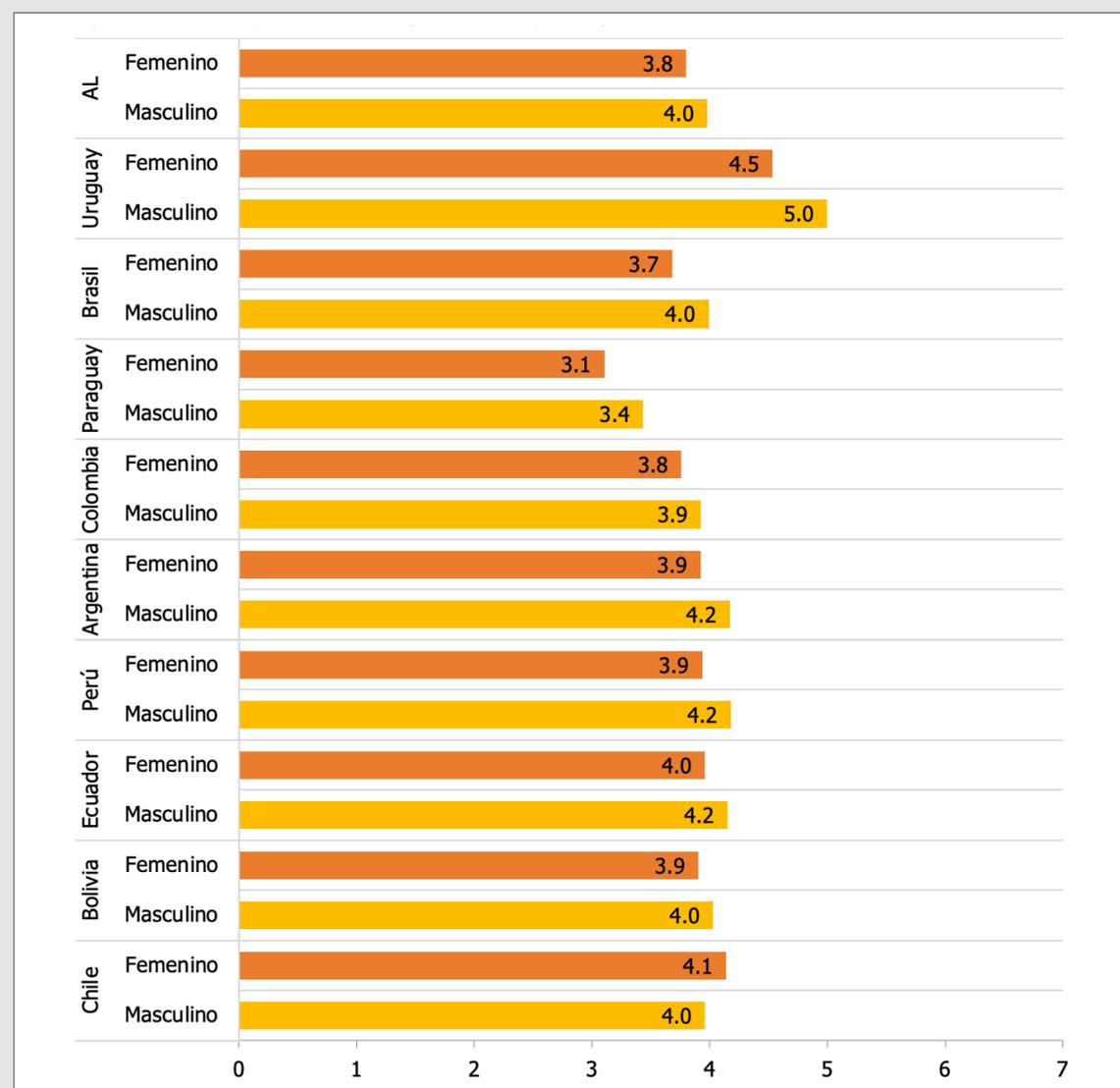
Se debe mencionar que la metodología que se sigue para la elaboración del índice no incluye a una tercera variable tal y como es propuesto por OECD/INFE. La variable faltante refería a la pregunta “el dinero está ahí para ser gastado”.

# ANEXO /8

## COMPARATIVO REGIONAL

**Figura A.1**

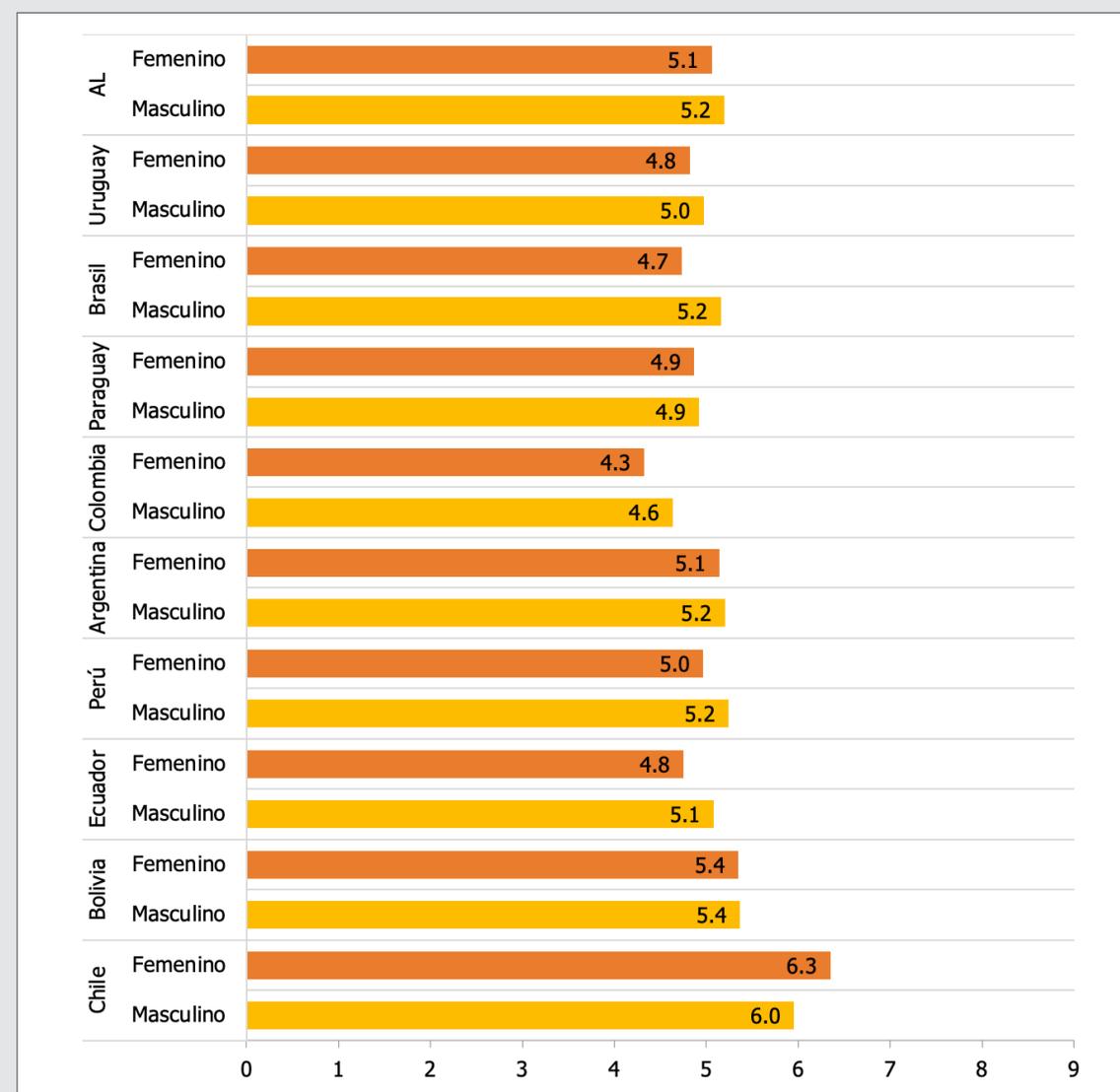
Comparativo por género de puntajes de conocimiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

**Figura A.2**

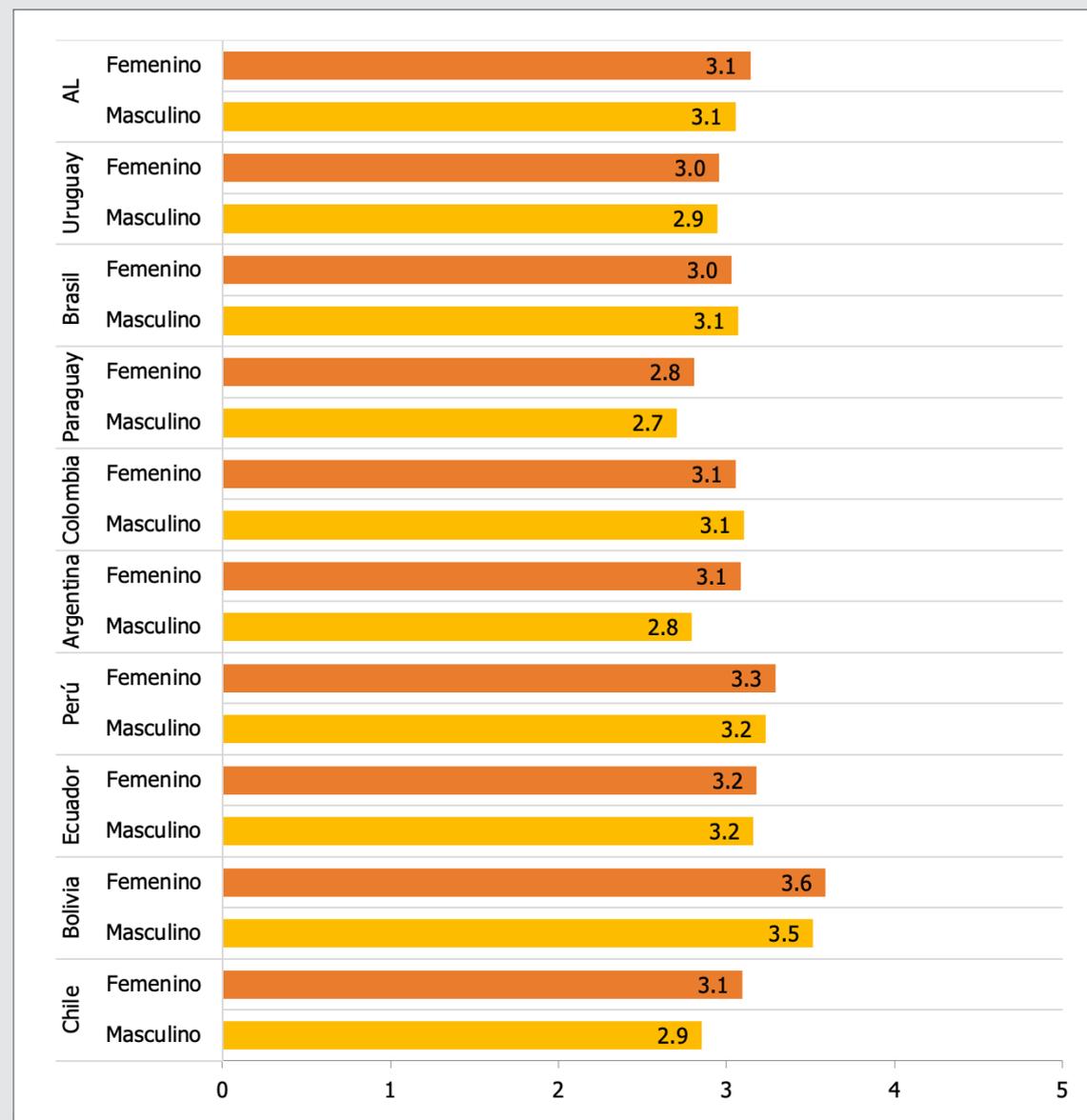
Comparativo por género de puntajes de comportamiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

**Figura A.3**

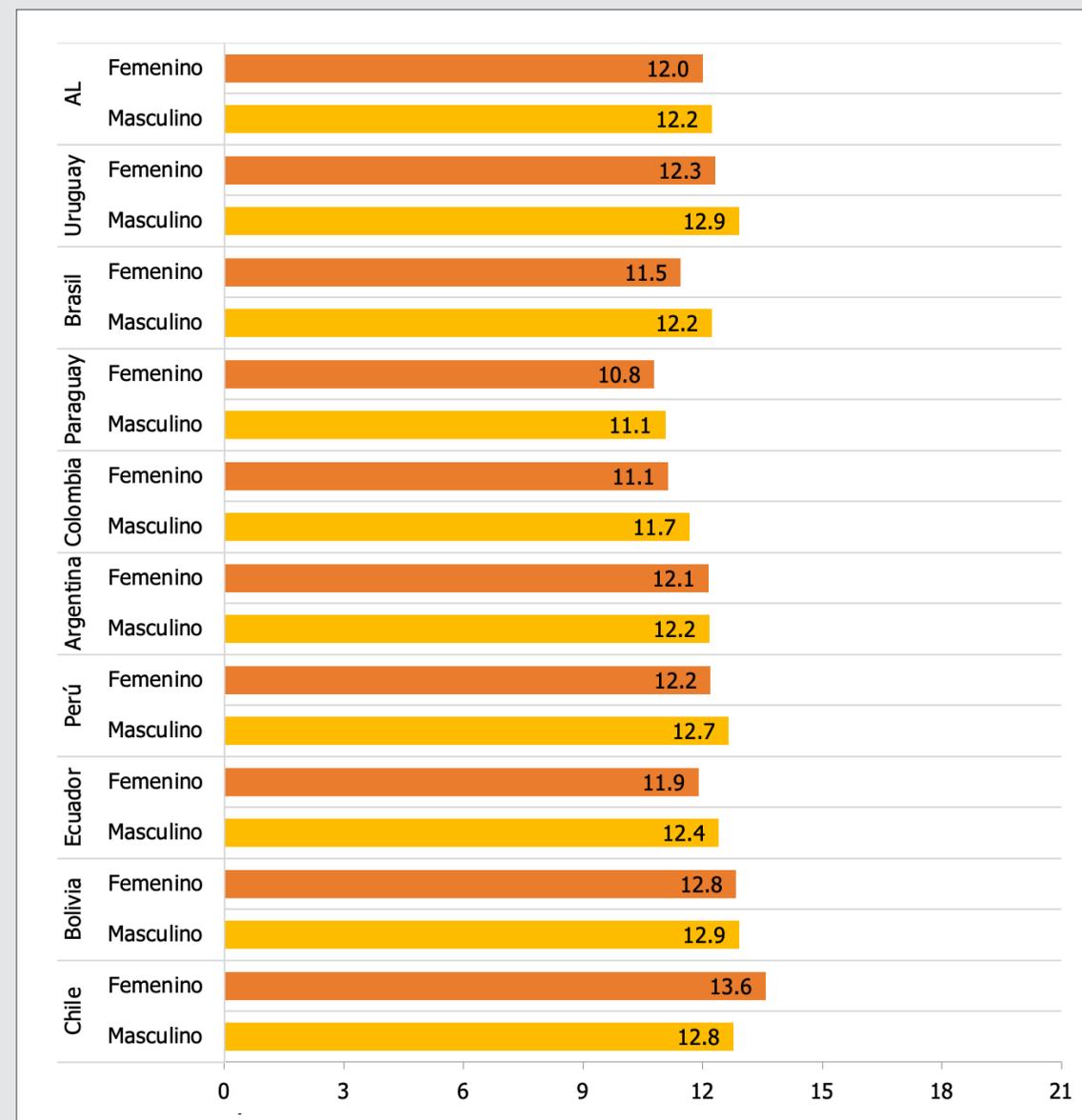
Comparativo por género de puntajes de actitud financiera



Fuente: Elaboración propia.

**Figura A.4**

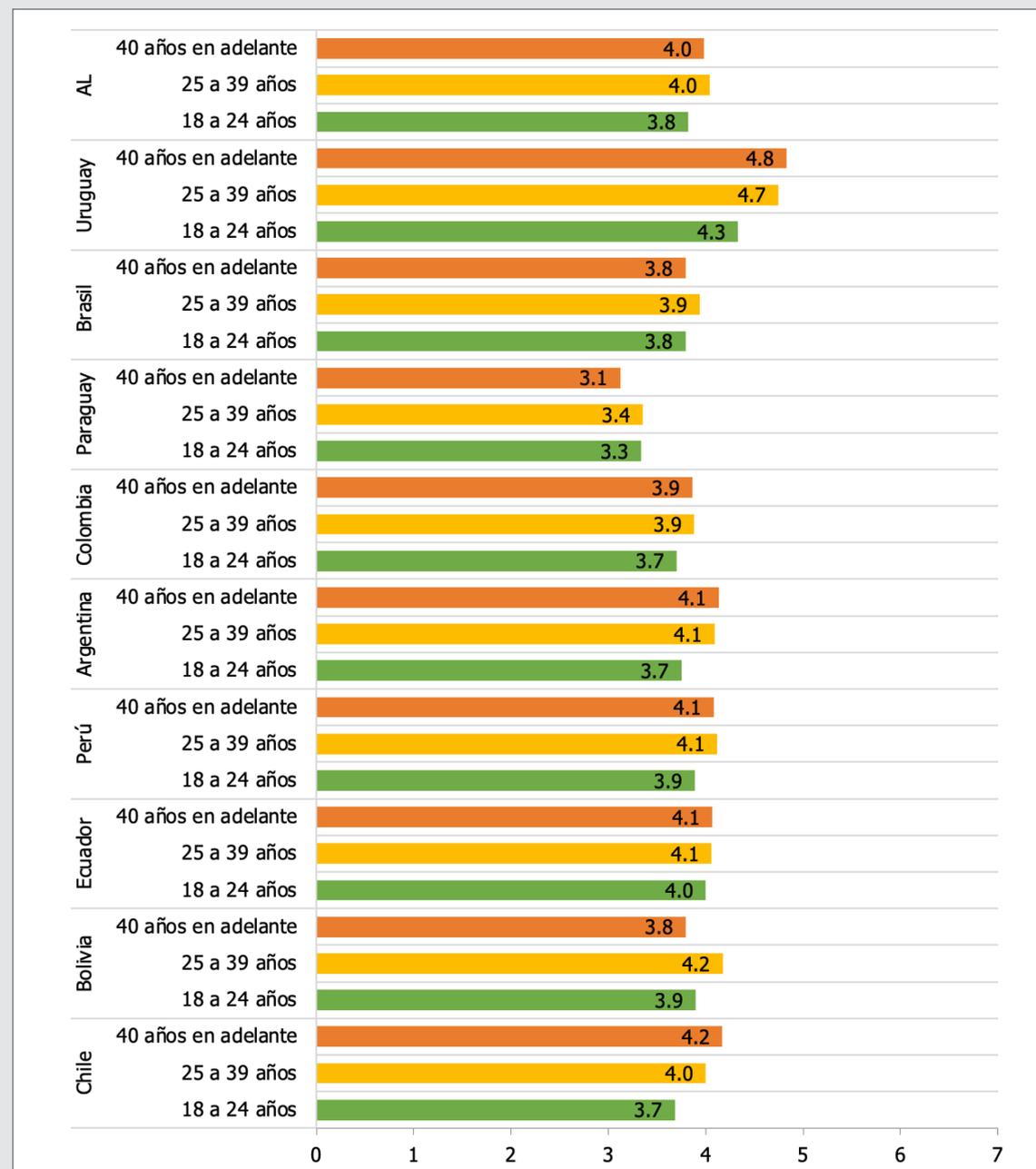
Comparativo por género de puntajes de capacidad financiera



Fuente: Elaboración propia.

Figura A.5

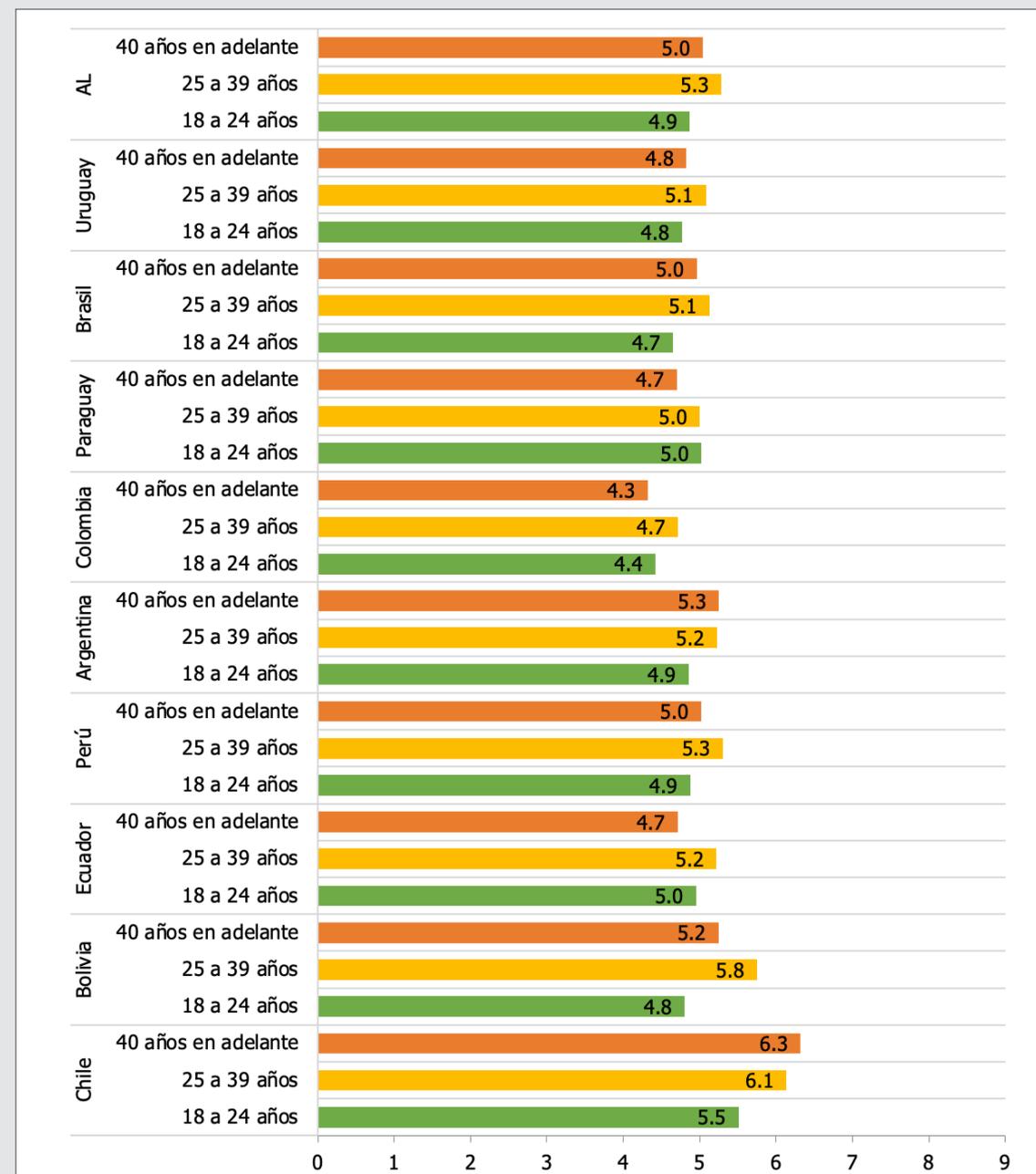
Comparativo por grupos de edad de puntajes de conocimiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

Figura A.6

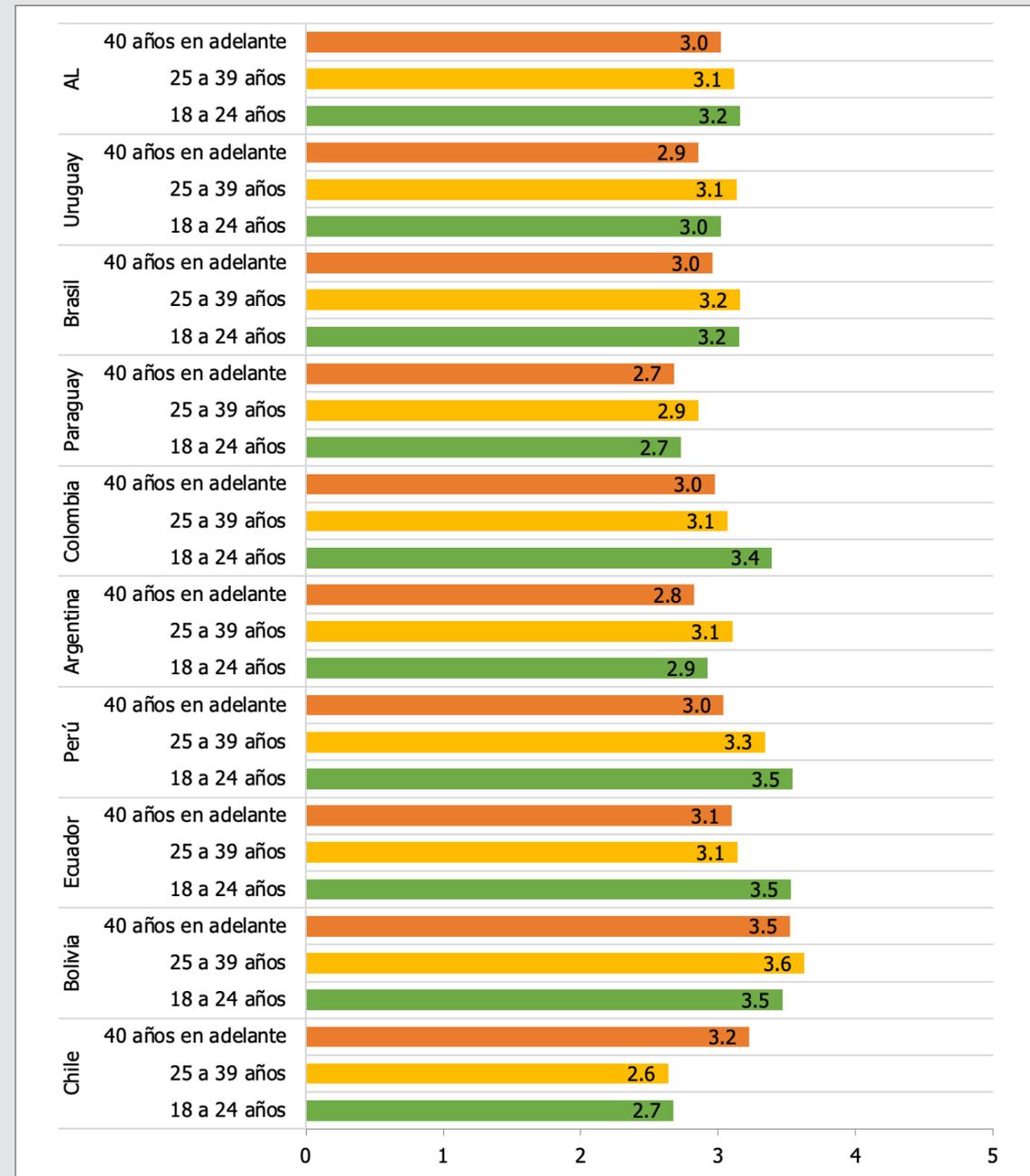
Comparativo por grupos de edad de puntajes de comportamiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

Figura A.7

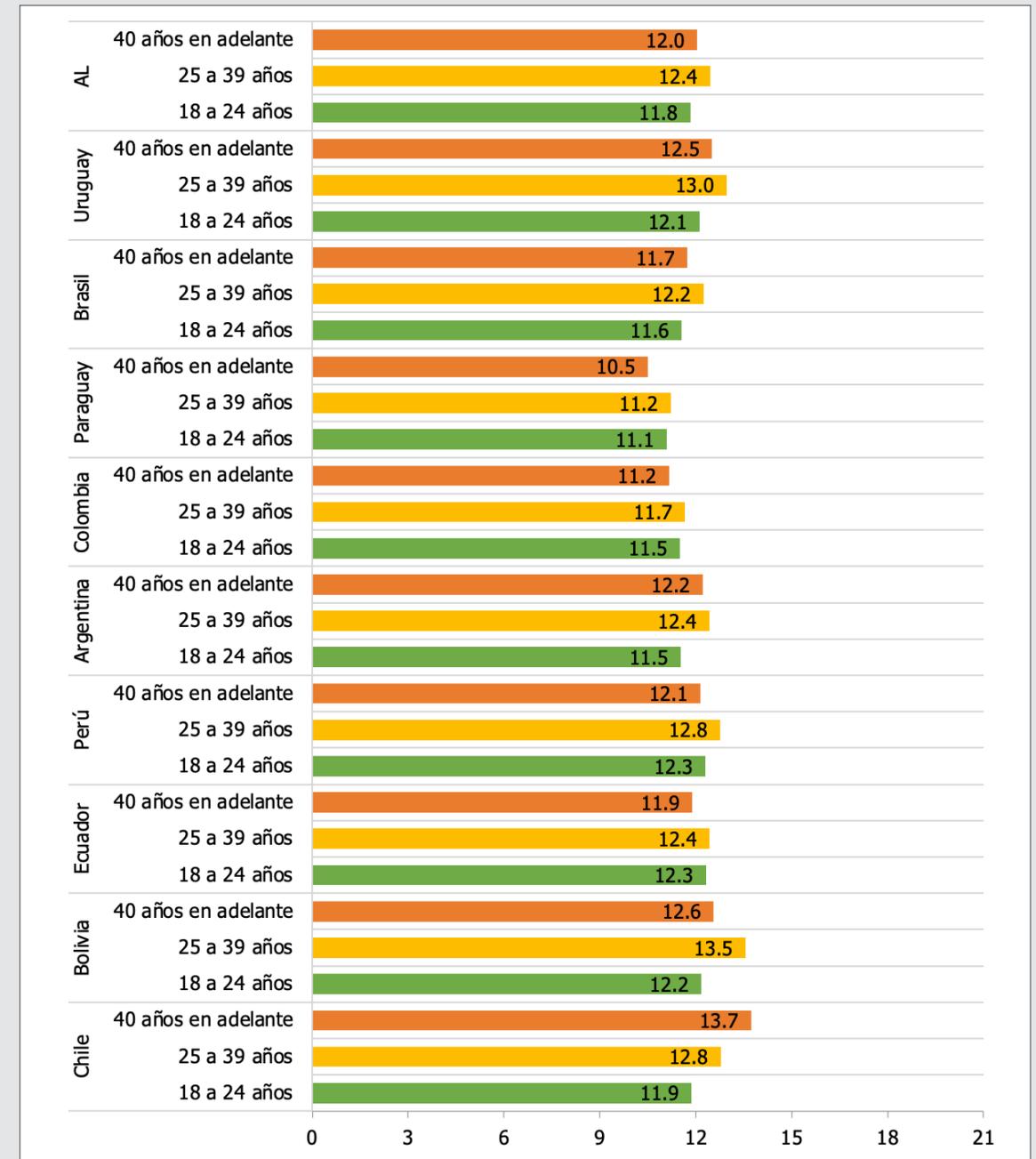
Comparativo por grupos de edad de puntajes de actitud financiera



Fuente: Elaboración propia.

Figura A.8

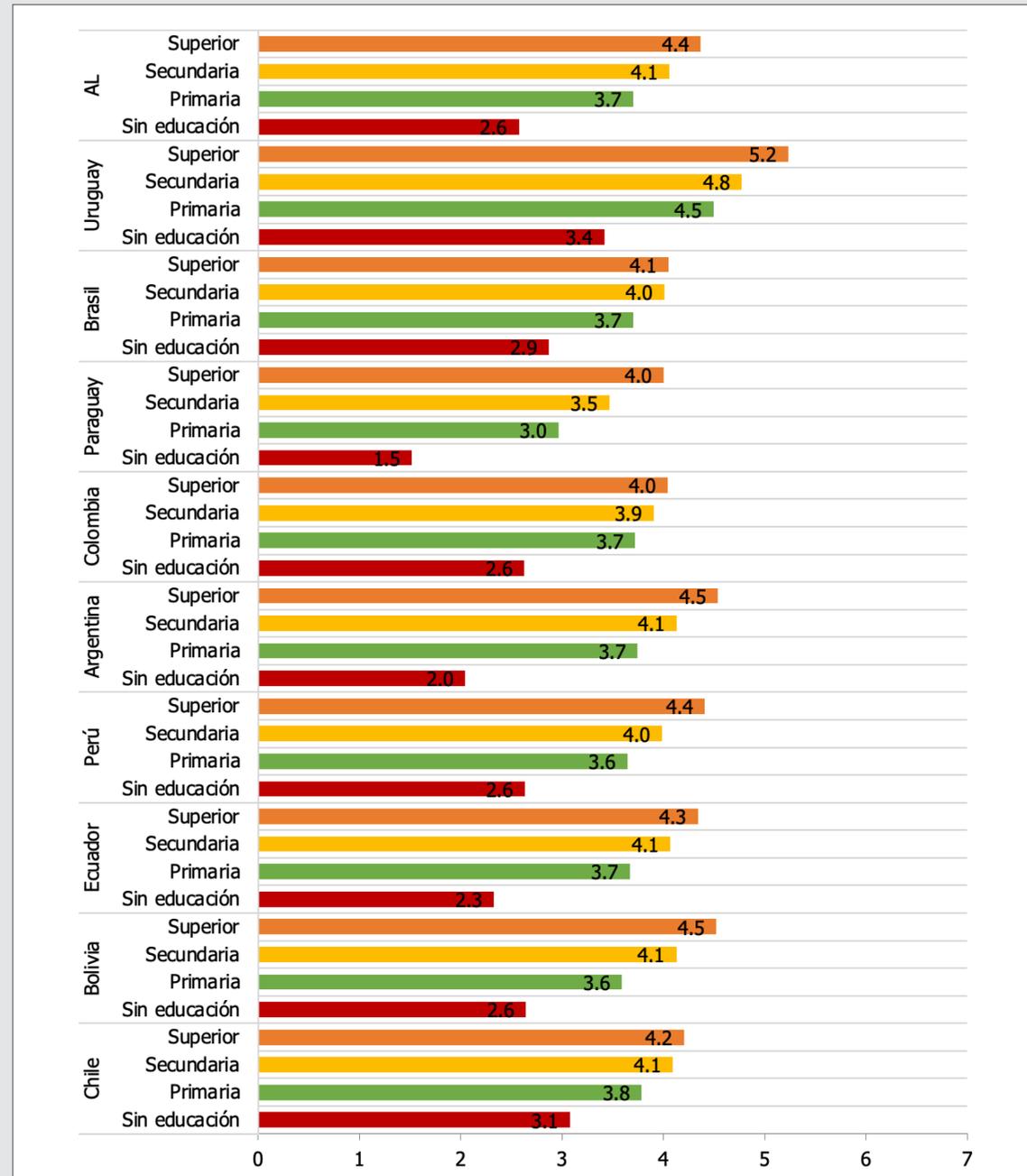
Comparativo por grupos de edad de puntajes de capacidad financiera



Fuente: Elaboración propia.

Figura A.9

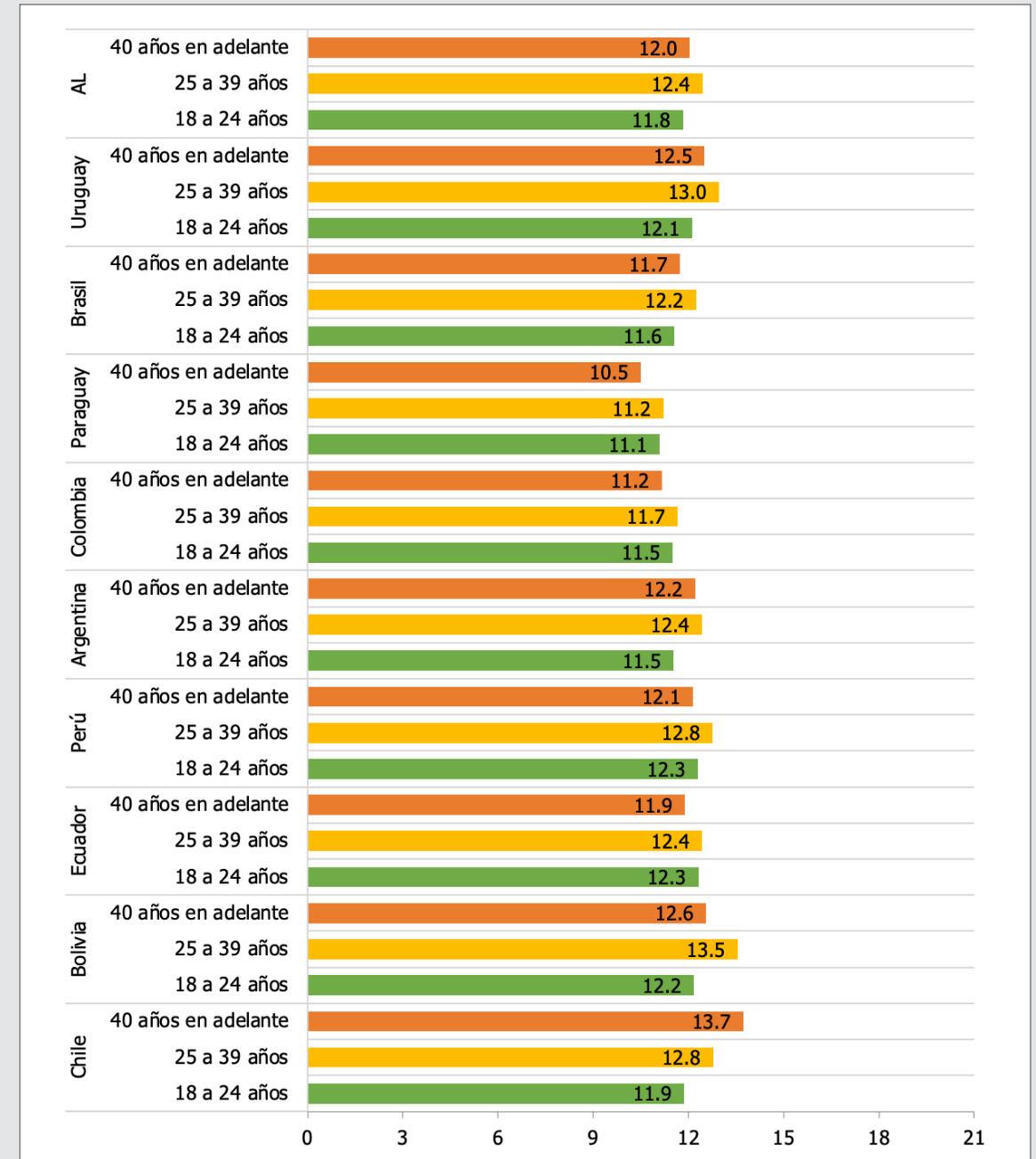
Comparativo por grupos de edad de puntajes de conocimiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

Figura A.10

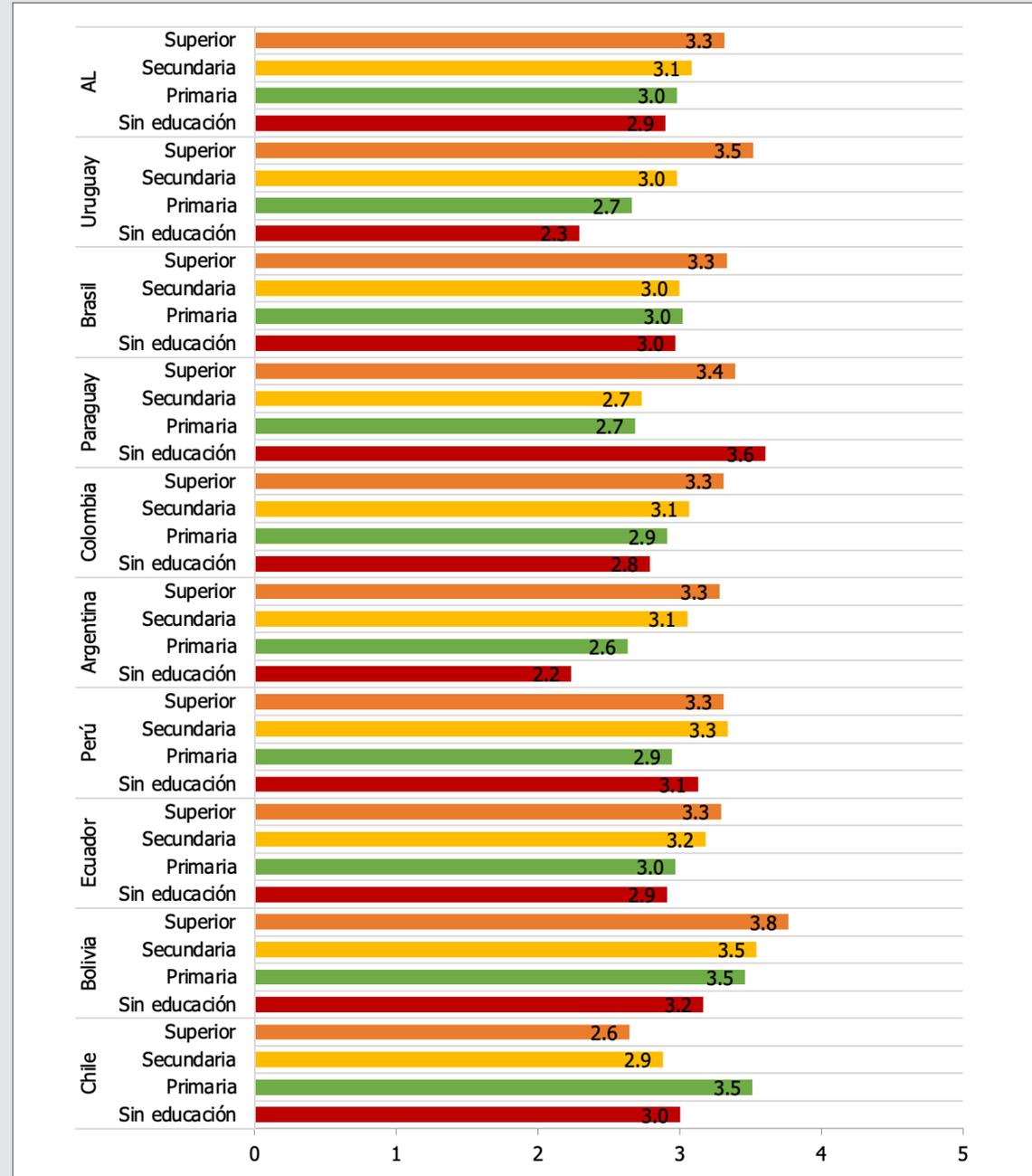
Comparativo por grupos de edad de puntajes de comportamiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

**Figura A.11**

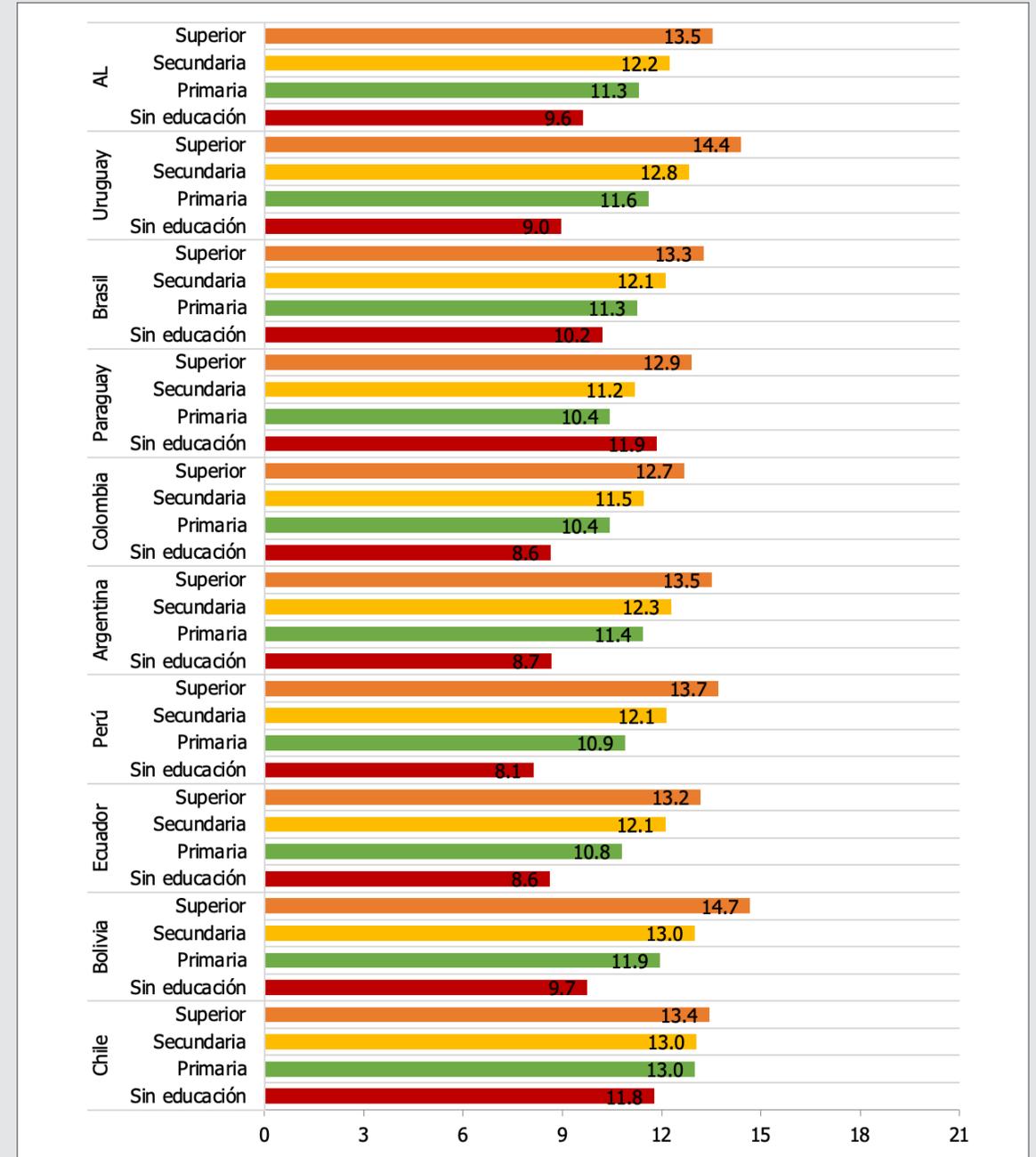
Comparativo por grupos de edad de puntajes de actitud financiera



Fuente: Elaboración propia.

**Figura A.12**

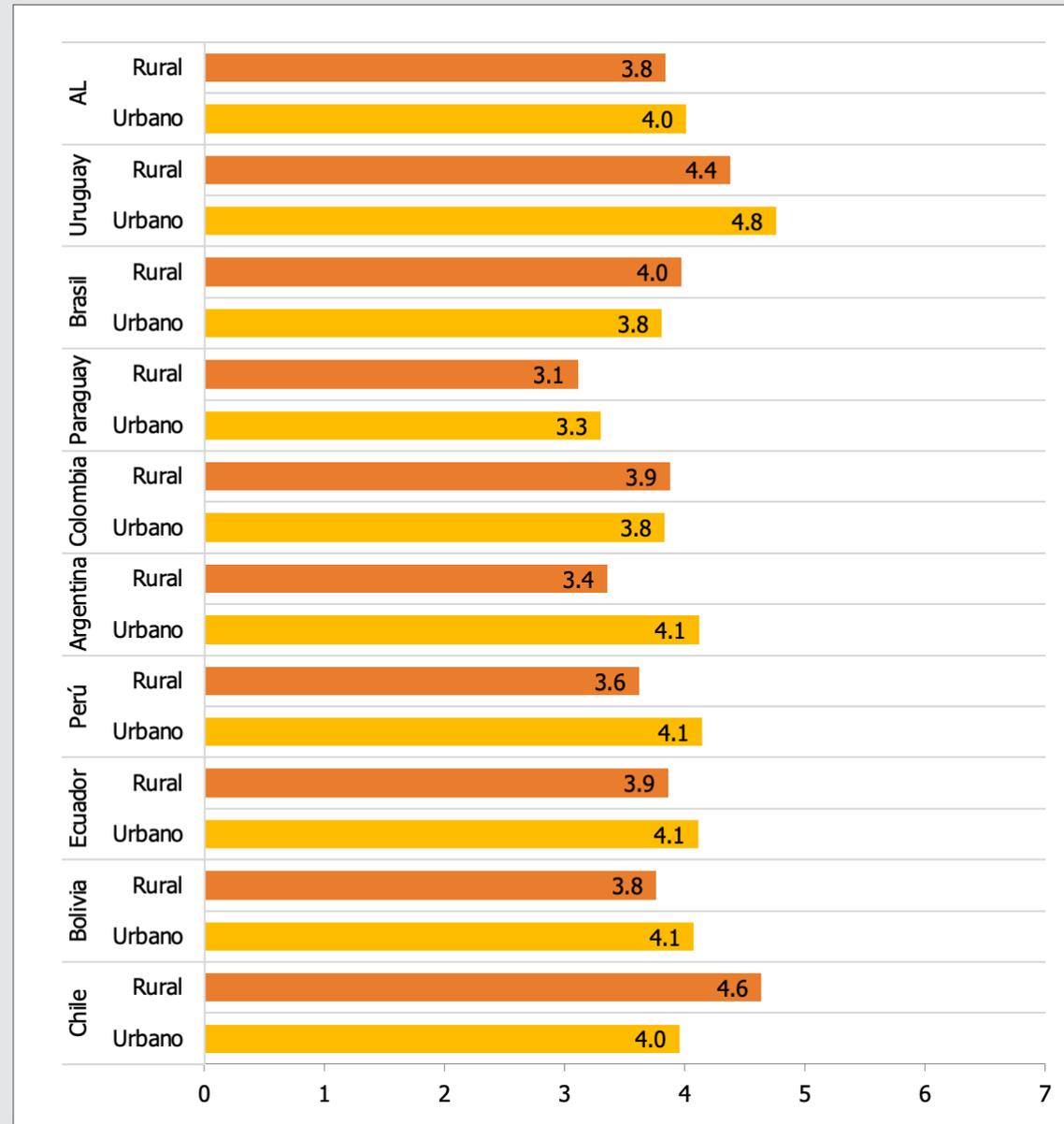
Comparativo por grupos de edad de puntajes de actitud financiera



Fuente: Elaboración propia.

Figura A.13

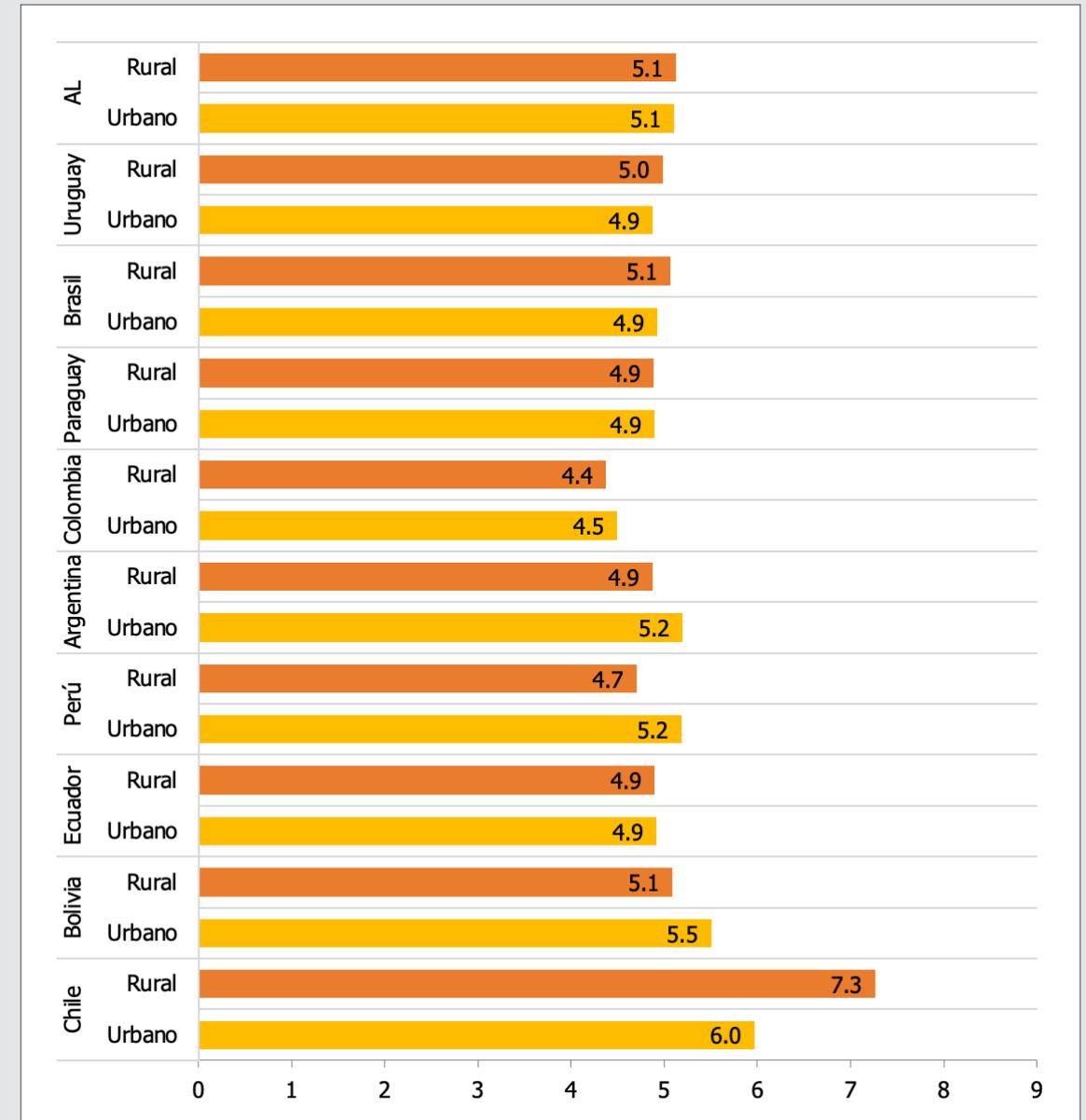
Comparativo por área de residencia de puntajes de conocimiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

Figura A.14

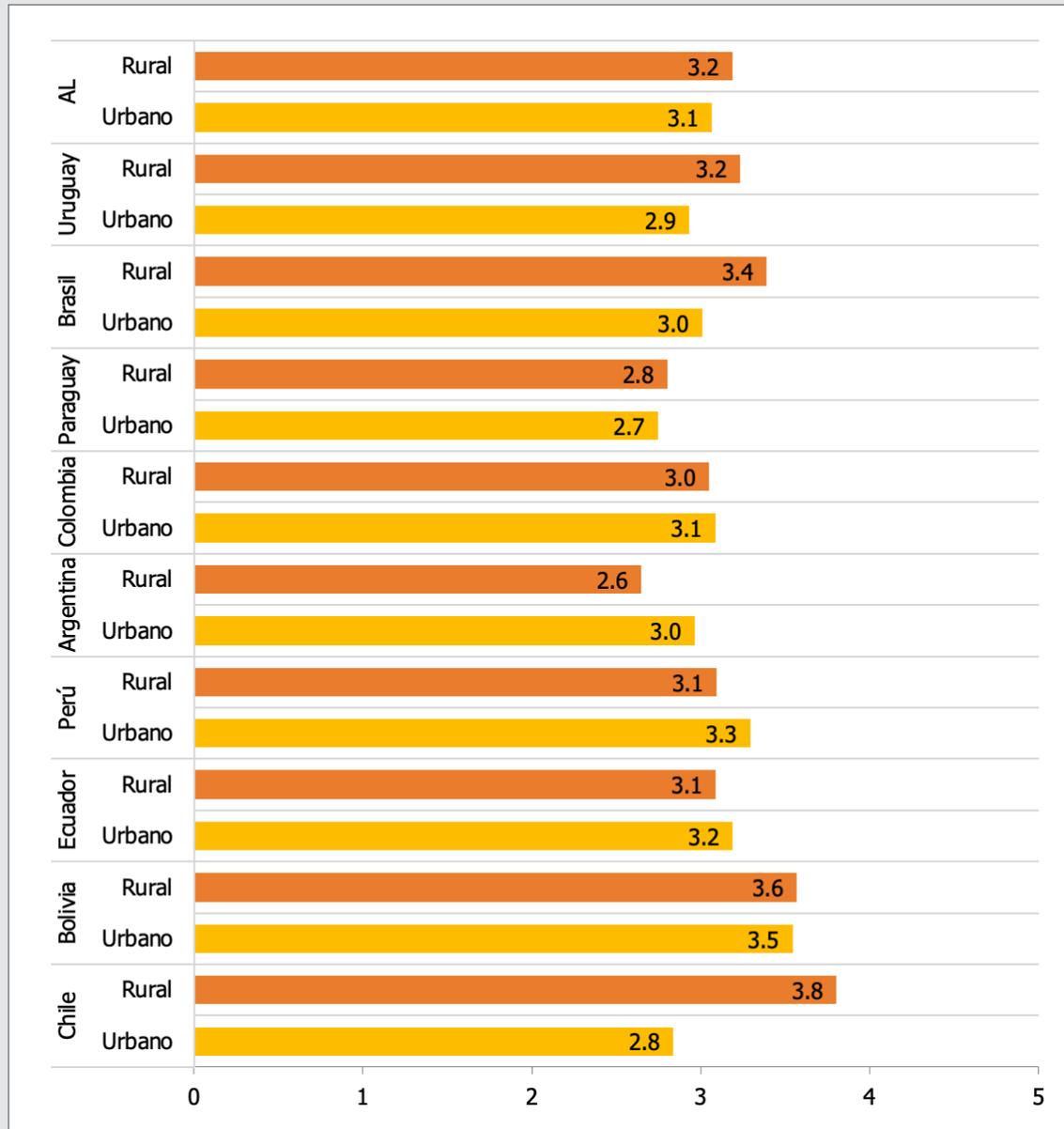
Comparativo por área de residencia de puntajes de comportamiento financiero



Fuente: Elaboración propia.

**Figura A.15**

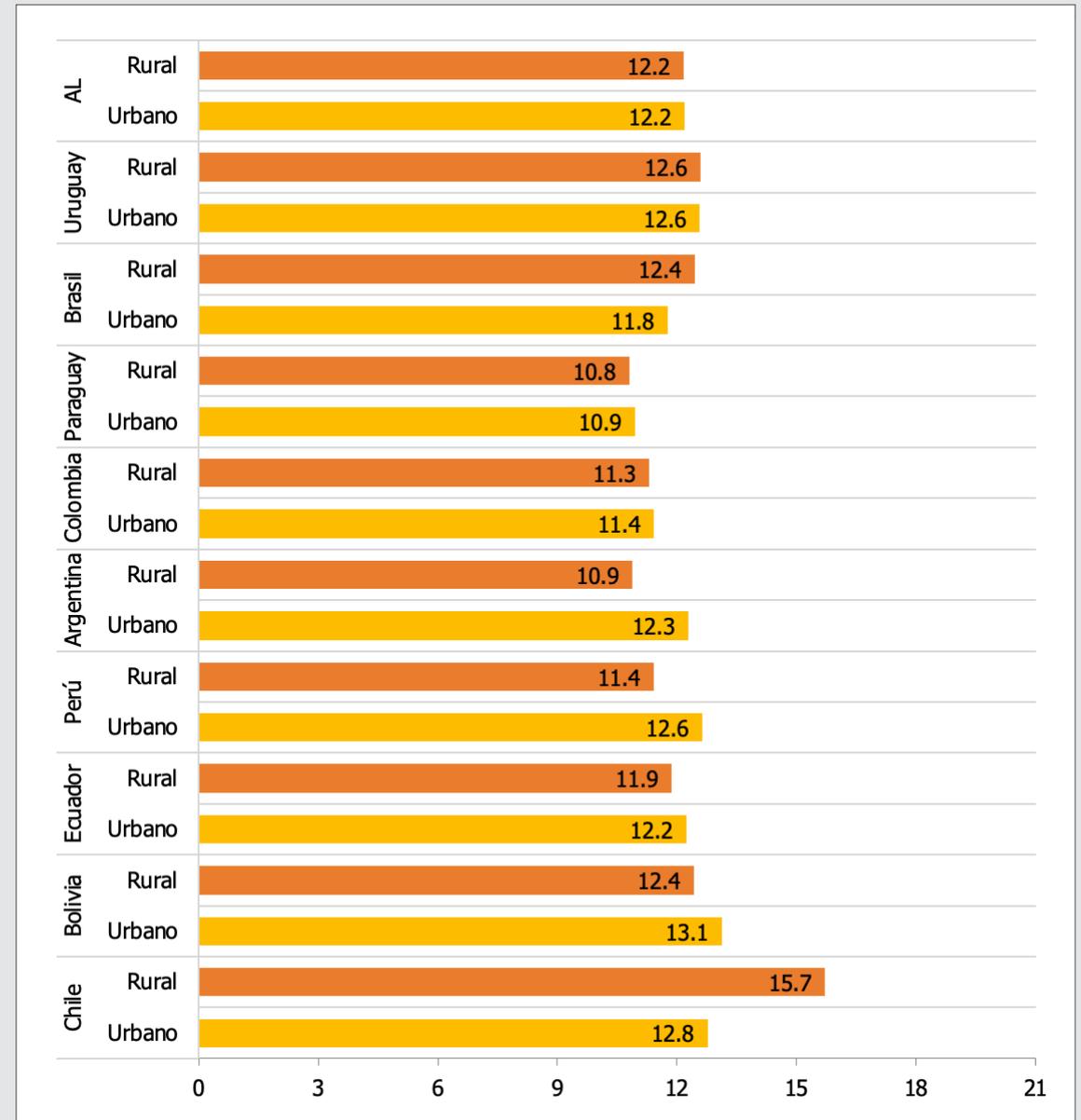
Comparativo por área de residencia de puntajes de actitud financiera



Fuente: Elaboración propia.

**Figura A.16**

Comparativo por área de residencia de puntajes de capacidad financiera



Fuente: Elaboración propia.

