

Resumen Ejecutivo 2020

Cultura Previsional y Competencias Financieras de los Jóvenes en Iberoamérica

Informe sobre Cultura Previsional y Competencias Financieras para el Emprendimiento y el Primer Empleo en Iberoamérica

Por: Hugo Villacrés Endara¹

1. Introducción

Para contextualizar este informe es preciso mencionar que a lo largo de la historia han existido varias acepciones de Juventud ligadas a aspectos psicológicos, momentos históricos, aspectos fisiológicos y etapas de la evolución biológica de los seres humanos. La juventud puede ser estudiada de manera transdisciplinaria desde la la psicología, la sociología, la economía, la antropología y muchas otras ciencias; no obstante, para objeto de este reporte utilizaremos la demografía para su circunscripción descriptiva.

En este sentido, el primer elemento para el análisis de la juventud en Iberoamérica es la definición del rango etario de la población objeto del presente reporte. Esta no es una tarea sencilla para el caso de Iberoamérica pues la mezcla de varias sub-regiones continentales en el estudio hace que cada país (a través de la institución local encargada de las estadísticas de juventud) establezca sus propios rangos de acuerdo con su interpretación, idiosincrasia, leyes y realidad nacional. A continuación, se presenta un cuadro con los rangos etarios definidos por las leyes y normas a nivel público local de cada uno de los veintiún países miembros del Organismo Internacional de Juventud para Iberoamérica (OIJ).

Cuadro N° 1: Organismos de Juventud y Rango Etario

	País	Rango Etario			Organismos Públicos de la Juventud
1	Argentina	15	29	años	Instituto Nacional de la Juventud
2	Bolivia	15	29	años	Viceministerio de Género y Asuntos Generacionales
3	Brasil	15	29	años	Secretaría Nacional de la Juventud
4	Chile	15	29	años	Instituto Nacional de la Juventud
5	Colombia	14	26	años	Programa Presidencial Colombia Joven
6	Costa Rica	12	35	años	Viceministerio de la Juventud
7	Ecuador	18	29	años	Secretaría Técnica de Juventudes
8	El Salvador	14	26	años	Instituto Nacional de la Juventud

¹ Ecuatoriano, Máster en Ciencias Económicas, Máster en Administración de Empresas, Máster en Administración de Fondos de Pensiones, Ex Presidente del Consejo Directivo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Posición con Rango de Ministro de Estado), Director de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Indoamérica, Quito-Ecuador y catedrático de la materia de Seguridad Social por alrededor de 5 años.

9	Guatemala	14	30	años	Consejo Nacional de la Juventud
10	Honduras	12	30	años	Instituto Nacional de la Juventud
11	México	12	29	años	Instituto Mexicano de la Juventud
12	Nicaragua	18	30	años	Secretaría de la Juventud
13	Panamá	15	29	años	Dirección de la Juventud
14	Paraguay	15	29	años	Secretaría Nacional de la Juventud
15	Perú	15	29	años	Secretaría Nacional de la Juventud
16	Rep. Dominicana	15	35	años	Ministerio de la Juventud
17	Uruguay	14	25	años	Instituto Nacional de la Juventud
18	Venezuela	18	28	años	Instituto Nacional del Poder Popular de la Juventud
19	España	15	29	años	Instituto de la Juventud Reino de España
20	Portugal	15	29	años	Secretaría de Estado de Juventud y Deporte
21	Cuba	15	30	años	Unión de Jóvenes Comunistas de Cuba

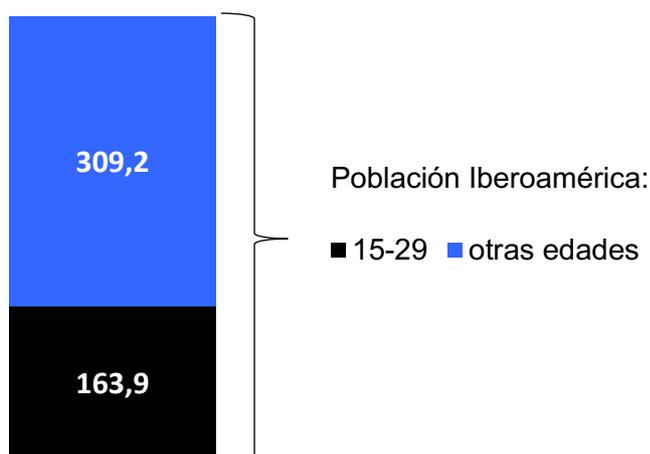
Fuente: Krauskopf D. 2019, Los marcadores de la juventud: la complejidad de las edades; Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Conferencia Iberoamericana de Ministras, Ministros y Responsables de la Juventud.

Elaboración: autor

Estadísticamente hablando el cuadro muestra que la amplitud de clase para la definición de juventud en cada país es diversa, no obstante, al encontrar los estadígrafos de posición del límite inferior se identifica que la media se encuentra en 14,8 años mientras la mediana y la moda coinciden en 15 años. Al repetir el mismo análisis para el límite superior, se identifica que igualmente las medidas de posición muestran un promedio de 29,3 años mientras la mediana y la moda coinciden en 29 años razón por la cual, para objeto de este documento de estudio, se define el rango de juventud entre 15 y 29 años.

La proyección para diciembre del año 2020 evidencia que nuestra región contará con 163,9 millones de personas jóvenes entre 15 y 29 años de una población total de 473,1 millones de habitantes; es decir el 30% de la población de la región es considerada joven bajo los estándares descritos en este documento.

Gráfico N° 1: Tabulación Población 2020 Iberoamérica



Fuente: Institutos Estadísticos y Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE)
Elaboración: autor

El eje central de este informe consiste en presentar cómo estos 163,9 millones de personas jóvenes se insertan dentro de las agendas públicas de los países de Iberoamérica y la estrategia regional para promover un escenario de mayor protección social, empleo, emprendimiento, cultura financiera y las interacciones presentes entre estos tópicos. En este sentido, Sergio Balardini^[1] define las políticas aplicadas a la juventud como *“toda acción que se oriente tanto al logro y realización de valores y objetivos sociales referidos al periodo vital juvenil, como así también, aquellas acciones orientadas a influir en los procesos de socialización de los involucrados”*

2. Cultura Previsional en las Personas Jóvenes de Iberoamérica

La cultura previsional aparece en Iberoamérica durante el siglo XIX y se consolida en la mayoría de países de la región a partir de los años veinte; se caracteriza por la cobertura de contingencias como salud, riesgos laborales, maternidad, educación, pensiones, vacunación infantil entre otras que son cubiertas bajo dos regímenes diferentes: 1) contributivo con aportes directos y una institución de seguridad social que otorga beneficios y 2) no contributivos, que en realidad implican que los Gobiernos Nacionales utilizan los recursos públicos recaudados vía impuestos para satisfacer las necesidades de la población generalmente más vulnerable.

En cuanto al sistema contributivo se refiere, existen a su vez dos vertientes teóricas, 1) aquella basada en el ahorro y reparto con beneficio definido (BD) que permite que los asegurados conozcan desde el principio las condiciones bajo las cuales pueden acceder a esquemas pensionales o de jubilación y, 2) el sistema basado en contribución definida (CD) o cuentas individuales en donde los asegurados conocen la acumulación que puede registrar su cuenta a partir de los ahorros y rendimientos pero no garantiza las condiciones de jubilación o pensión en el momento de la jubilación.

En este contexto, a continuación, se presenta un cuadro tomado del Banco Interamericano de Desarrollo que caracteriza a los sistemas de pensiones de

Iberoamérica de acuerdo al año de institucionalización en cada país, el nivel de gasto público en pensiones como porcentaje del PIB, número mínimo de años de aporte para acceder a la pensión jubilar y el régimen conceptual de sistema contributivo bien sea beneficio definido o contribución definida:

Cuadro N° 2: Condiciones Seguridad Social Iberoamérica

	Año Creación Institución	Gasto Público Pensiones (% PIB)	Régimen Contributivo Definido		Número Años Aporte
			Beneficio Definido	Contribución Definida	
Uruguay	1829	8,2	BD Integrado	CD	30
Argentina	1904	6,4	BD		30
España	1919	10,5	BD		36,9
Brasil	1923	6,8	BD		30/35
Chile	1924	3,4	BD Transitorio	CD	--
Ecuador	1928	1,3	BD		30
Portugal	1935	12,5	BD		40
Perú	1936	1,7	BD Paralelo	CD	20
Venezuela	1940	4,8	BD		15
Costa Rica	1941	3,3	BD Integrado	CD	37,5/38,5
Panamá	1941	4,9	BD Integrado	CD	18
México	1943	1,4	BD Transitorio	CD	25
Paraguay	1943	2,8	BD		25
Colombia	1946	3,5	BD Paralelo	CD	23,5
Rep. Dominicana	1947	4,6	BD Transitorio	CD	--
Bolivia	1949	3,4	BD		--
El Salvador	1953	1,7	BD Transitorio	CD	25
Nicaragua	1956	3,1	BD		15
Honduras	1959	5,1	BD		15
Cuba	1963	--	BD		25
Guatemala	1969	0,8	BD		15

Fuente: Diez hechos Básicos sobre la Cobertura Previsional en la Región (BID); Panorama de las Pensiones en América Latina y el Caribe (BID); Informe Mundial sobre Protección Social 2017-2019

Elaboración: autor

En la tabla se puede identificar que el sistema de seguridad social más antiguo en Iberoamérica nació en Uruguay en el siglo XIX (1829) mientras la institucionalidad más joven de seguridad social se encuentra en Guatemala y surge de manera posterior a la mitad del siglo XX (1969). En cuanto al gasto público promedio de las pensiones como porcentaje del PIB (año 2010) para Iberoamérica, éste alcanza el 4,5%; aquí es importante señalar que 9 países se encuentran por encima de esta medida de tendencia central siendo los países que tienen un mayor gasto como porcentaje del PIB, Portugal con el 12,5% y España con el 10,5%. En el andarivel opuesto están 11 países (Cuba no tiene información disponible) siendo los que menos recursos públicos como porcentaje del PIB destinan a la seguridad social, Perú y El Salvador con 1.7%, mientras México registra únicamente un gasto de 1,4%. Como se puede deducir de los datos presentados previamente, la mayoría de los sistemas de Iberoamérica tienen un régimen contributivo de beneficio definido en donde seguramente, además del aporte del empleado y el empleador, se necesita o necesitará el aporte del Estado para evitar *déficits* o desequilibrios en el seguro de pensiones y la reserva de los fondos de previsión institucionales. Nueve sistemas en Iberoamérica han optado por incluir el régimen de capitalización definida, pero únicamente en Chile, México, República Dominicana y El

Salvador el sistema mutó completamente (o están en proceso) hacia la capitalización individual; por su parte, los otros casos se mantienen en un régimen mixto. La última columna muestra los periodos de aporte necesarios para acceder a una jubilación en los diferentes países de Iberoamérica, siendo el promedio 25,6 años, lo que quiere decir que si, por ejemplo, una persona ingresa al sector laboral a los 22 años y aporta constantemente durante toda su vida laboral (supuesto bastante irreal) estaría lista para jubilarse a los 47,6 años; no obstante, existe una segunda restricción que viene dada por la edad de acceso al beneficio que para el caso de Iberoamérica promedia los 60 años.

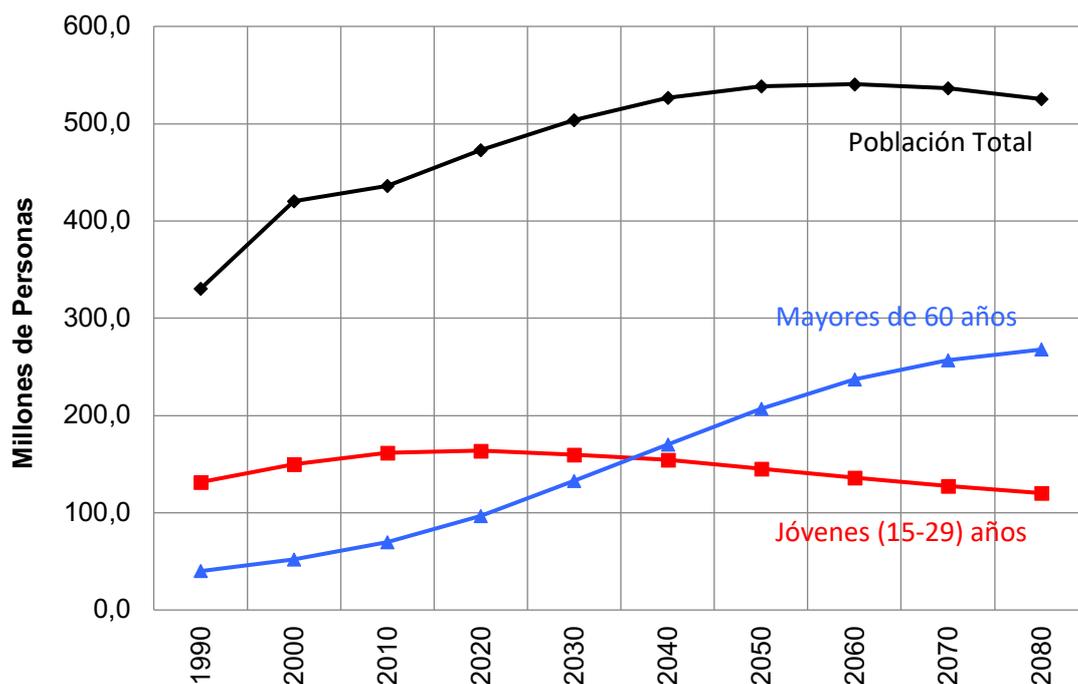
Ahora bien, la cultura previsional implica la decisión económica de sustituir consumo presente por consumo futuro con el objetivo de satisfacer necesidades imprevistas, invertir o mantener un consumo permanente en el tiempo (momento del retiro). La cultura previsional va a depender de algunas variables independientes como la riqueza del país, su nivel de equidad y redistribución, la capacidad de ahorro de sus habitantes, sus características demográficas y el gasto público en herramientas de protección social. Para Arza (2012) *“...toda política de protección social plantea cuestiones de distribución y equidad intra e intergeneracional. Las cuestiones intergeneracionales son particularmente relevantes en la política previsional, pues se orientan a transferir recursos a lo largo del curso de la vida de cada ser humano, y entre generaciones. En un sistema previsional que va paulatinamente aumentando la cobertura y los beneficios, existe un proceso de bienestar creciente en términos intergeneracionales: cada generación de jubilados está mejor que la anterior”*.

Por su parte, la cuestión intergeneracional tiene que ver con los conceptos propios de la protección social como universalidad, solidaridad, suficiencia, equidad entre otros.

En términos generales, la cultura previsional tiene que ver con la interacción de las variables macroeconómicas previamente mencionadas y con las decisiones personales de las y los agentes económicos, que en la mayoría de ocasiones no cuentan con los suficientes elementos de juicio para dirimir acerca de su situación en el futuro (especialmente a edades muy tempranas o lo que se conoce como juventud, que como se ha presentado previamente para este reporte oscila entre 15 y 29 años), además de una limitada capacidad de ahorro en el presente, razón por la cual para la mayoría de países de la región es importante la cobertura pública en materia de previsión social.

Económica y socialmente hablando la cultura previsional está vinculada a conceptos importantes como empleo, capacidad de ahorro, pobreza, desigualdad, rango etario, gasto público, políticas tributarias progresivas y características demográficas de la muestra poblacional analizada, en este caso los habitantes de Iberoamérica.

Gráfico N° 2: Proyección Demográfica de Iberoamérica por Rango Etario



Fuente: CELADE, Instituto Estadística España y Portugal, Datos Macro
Elaboración: autor

El gráfico muestra una de las variables más importantes al momento de analizar la cultura previsional en Iberoamérica: la distribución demográfica y sus proyecciones hasta el 2080 que sirven como elemento de análisis inicial para la inversión previsional regional.

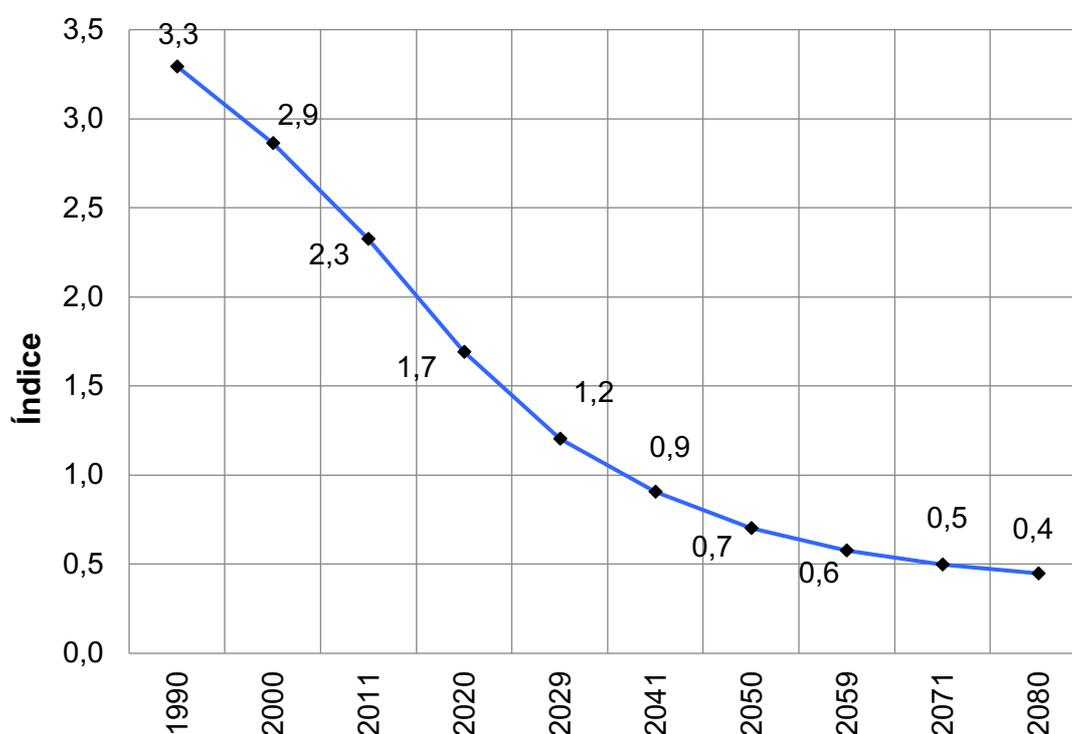
En el campo del estudio numérico de la variable, se puede identificar que mientras en el año 1990 éramos 330 millones de personas, para el año 2020 la población crece hasta 473,1 millones de personas y finalmente en el año 2080 la gente que vivirá en Iberoamérica ascenderá hasta 525,5 millones de habitantes. La línea de tendencia muestra un crecimiento sostenido hasta el año 2050, a partir del cual se observa una desaceleración en la tasa de crecimiento que puede ser atribuible al decrecimiento de la tasa de natalidad experimentado a nivel regional.

Un segundo tema importante e íntimamente ligado al incremento de la población total es el análisis de las personas mayores de 60 años de Iberoamérica que presenta un considerable crecimiento en la serie de tiempo; así mientras en 1990 vivían 40 millones de habitantes correspondientes a este rango de edad en la región, la cifra crece al año 2020 hasta 97 millones de personas, es decir que en 30 años se han duplicado las personas mayores de 60 años a nivel regional. Analíticamente hablando la cifra es aún más relevante, cuando observamos el año 2080 donde según la proyección alcanzaremos los 267,8 millones de ciudadanas y ciudadanos mayores de 60 años. Es importante resaltar que las personas que nacerán durante todo el año 2020 cumplirán 60 años en el 2080, es decir que no solamente estamos hablando de los y las jóvenes actuales, sino inclusive de población que al momento de escribir este informe aún no ha nacido y, que sin embargo necesitará mayor cultura previsional durante las próximas 6 décadas.

La línea roja del gráfico muestra la evolución de la población joven (15-29 años) de la región así mientras para el año 1990 sumaba 131,6 millones de personas, para el año 2020 esta misma población contabiliza 163,9 millones de jóvenes, es decir experimenta un crecimiento de 32,3 millones de habitantes durante estas tres décadas. Ahora bien, la gráfica es clara y muestra como en la década de los 40 en este siglo, la población mayor de 60 años superará a las y los jóvenes comprendidos entre 15 y 29 años que para el año 2080 será de apenas 120,2 millones de habitantes, o lo que es lo mismo, el 22,9% del total de la población iberoamericana en el 2080 mientras los mayores de 60 años a la misma fecha representarán el 51% de la población total. Dicho de otra manera, mientras 2 de cada 10 personas serán jóvenes en Iberoamérica durante el 2080, 5 de cada 10 personas serán mayores de 60 años y únicamente 3 de cada 10 habitantes estarán entre 30 y 60 años.

La conclusión principal de este gráfico es que el problema demográfico regional estallará en la década de los cuarenta en este siglo y que la población debe estar preparada para el fin del llamado “bono demográfico” y para la culminación del denominado pacto social en donde las personas jóvenes se encargaban de atender a los adultos. Un nuevo escenario se consolidará en la región, escenario donde los adultos mayores deberán velar por si mismos con la ayuda inobjetable de los Estados.

Gráfico N° 3: Sostenibilidad Población (15-29 años) / Población mayor a los 60 años



Fuente: CELADE, Institutos Estadística España y Portugal, Datos Macro
Elaboración: autor

El índice de sostenibilidad de la población de Iberoamérica se interpreta como la cantidad de jóvenes (mujeres y hombres) cuya edad se encuentra comprendida entre

15 y 29 años que existen por cada persona mayor de 60 años para un periodo determinado. Por ejemplo, en 1990 existían 3,3 jóvenes por cada persona mayor de 60 años a nivel regional. Como podemos observar en el gráfico existe una pendiente muy pronunciada que arranca en la década de los 90 el siglo anterior y termina (de acuerdo a las proyecciones) en la década de los 60 de este siglo en donde paulatinamente la cantidad de jóvenes con respecto a los adultos mayores de 60 años se reduce para finalmente invertir la interpretación, es decir para el 2080 existirán dos adultos por cada persona joven entre 15 y 29 años; de hecho en 9 años más, es decir para el 2029 la relación entre jóvenes y adultos será de 1,2 a 1 es decir existirá un joven por cada adulto mayor.

Estas cifras podrían ser simplemente vistas como el problema de envejecimiento de la población en Iberoamérica producto de dos realidades que ocurren a nivel mundial: por un lado el aumento de la esperanza de vida de las personas y por otro la reducción de la tasa de natalidad; pero en realidad encierran un problema más profundo que implica la imperativa necesidad de que los y las jóvenes mejoren su cultura previsional en la región debido a las consecuencias que su omisión puede tener en su estilo de vida futuro.

Marco Rueda (2014) define cultura previsional como el *“conjunto de conocimientos desarrollados a través de la vida respecto de las contingencias o riesgos que le pueden suceder a una persona, para prevenirlos adecuadamente; es decir, comprende dos aspectos: el conocimiento de las contingencias y la actitud frente a esa probable situación”*.

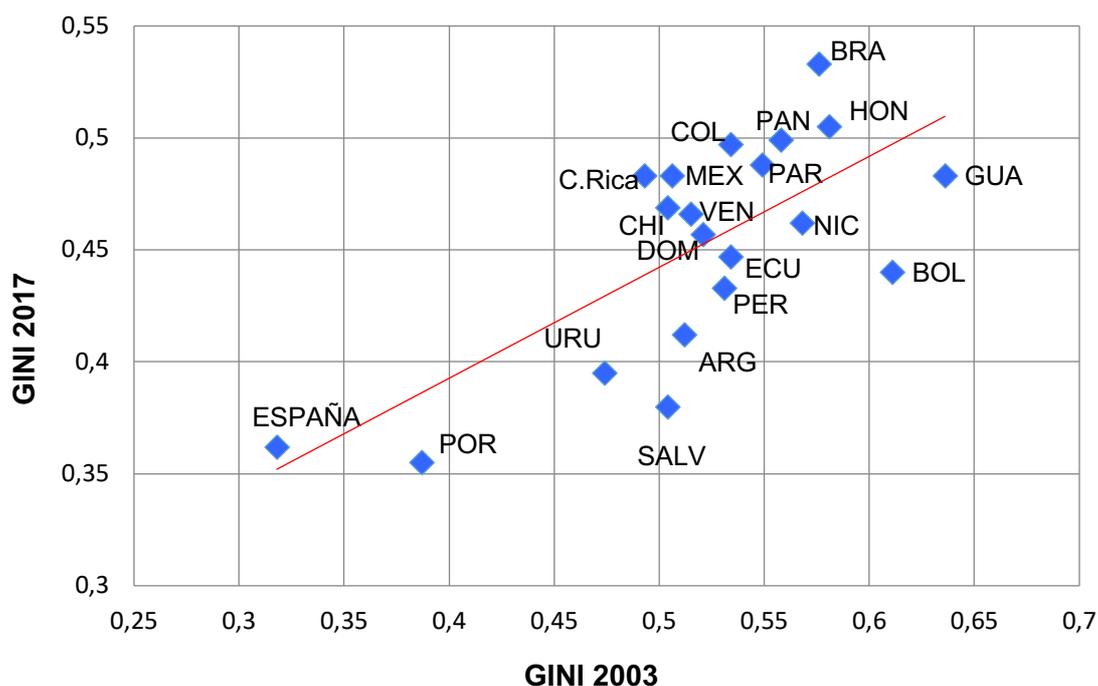
Otra variable importante que incide en la cultura previsional es la distribución del ingreso, medida en este caso por el Coeficiente de Gini que es un indicador económico que se calcula de acuerdo con la siguiente expresión matemática:

$$CG = \frac{\sum_{i=1}^{N-1} (P_i - Y_i)}{\sum_{i=1}^{N-1} P_i}$$

en donde P representa el porcentaje acumulado de la población total que se representa con la letra N, mientras Y muestra el porcentaje acumulado de ingresos. La fórmula estadística exige utilizar la sumatoria total de N-1 habitantes que conforma la muestra analizada.

Los valores del indicador oscilan entre 0 y 1, siendo 0 el país en donde existe máxima igualdad, es decir que todos los habitantes del territorio analizado muestran el mismo nivel de ingresos; mientras 1 representa la máxima desigualdad ya que todos los recursos de ese terruño se encuentran concentrados en una sola persona.

Gráfico N°4: Correlación entre Coeficiente de Gini 2003 y Coeficiente de Gini 2017



Fuente: Banco Mundial, bases de datos

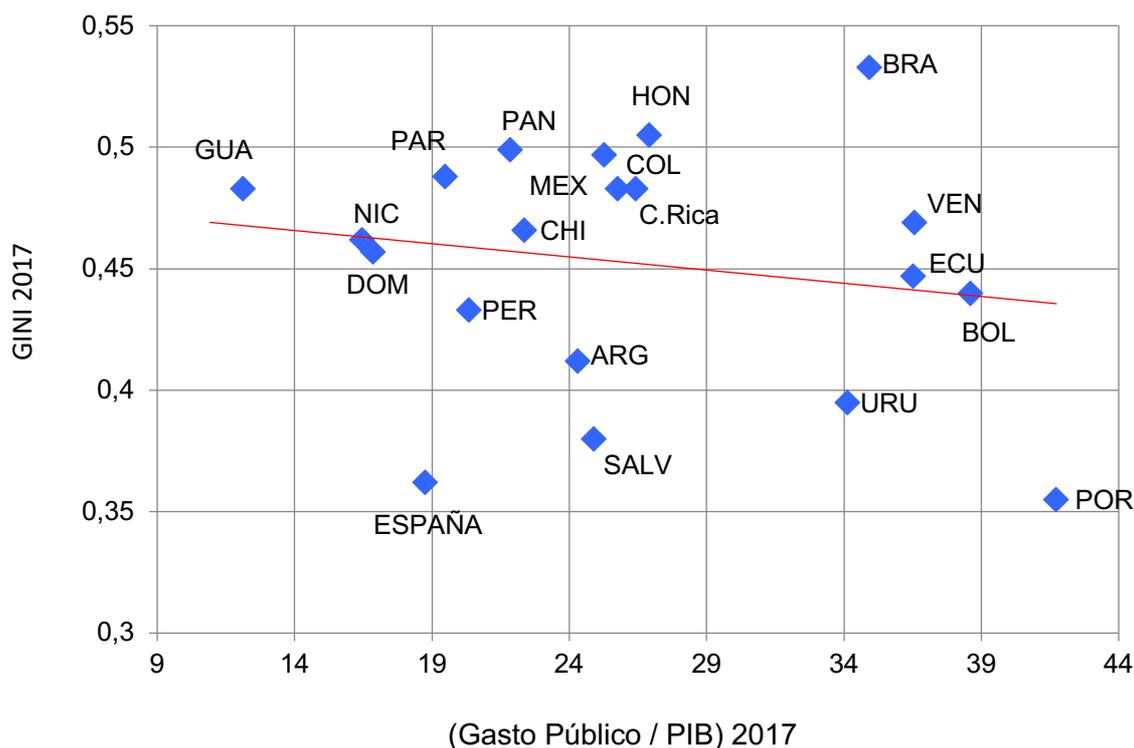
(https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most_recent_year_desc=false&view=map)

Elaboración: autor

El análisis muestra que en Iberoamérica los países europeos han tenido históricamente menor inequidad que los países de América Latina y el Caribe; resalta Portugal que ha logrado reducir sus inequidades entre el 2003 y el 2017 para ubicarse como el mejor país regional en términos de igualdad con un indicador de 0,355 (lo más cercano a 0 dentro de Iberoamérica). El segundo lugar es para España que en los 14 años de análisis deteriora levemente su nivel de igualdad en términos de ingresos terminado el 2017 en 0,362 mientras en el 2003 registraba un indicador de 0,318. Dentro de América Latina y el Caribe la mejor posición la ocupa El Salvador con 0,38, seguido de Uruguay que presenta un coeficiente de Gini de 0,395 para el año 2017. Ahora bien, si se observa la gráfica se puede notar que 12 de 21 países, o lo que es lo mismo el 57% de países analizados obtienen un Gini mayor a 0,45 con lo cual se puede inferir que Iberoamérica presenta grandes rasgos de desigualdad, que al final del día se traduce en poca capacidad de ahorro y por tanto problemas al momento de analizar la cultura previsional. Par mejorar este indicador a nivel regional necesitamos reducir brechas salariales, un sistema tributario progresista, políticas públicas de redistribución que garanticen acceso a servicios públicos, salud, educación (ejemplo: sistema previsional no contributivo para los más pobres), mayor nivel de inversión intra e inter-regional en cooperación y desarrollo, entre otras cosas.

De hecho, al revisar dos correlaciones adicionales, dimensionadas desde la perspectiva teórica en la realidad empírica de Iberoamérica, se verifican las hipótesis teóricas; así en el primer caso se analiza la relación entre la mala distribución de la riqueza (medida por el coeficiente de GINI) y el gasto del sector público como porcentaje del PIB para el año 2017 obteniendo los siguientes resultados:

Gráfico N°5: Correlación entre Coeficiente de Gini 2017 y (Gasto Público/PIB) 2017



Fuente: Banco Mundial, bases de datos; Datos Macro
 (https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most_recent_year_desc=false&view=map)
Elaboración: propia

El gráfico muestra matemáticamente que existe una correlación negativa (línea roja) entre el incremento del gasto público como porcentaje del PIB y el incremento del coeficiente de GINI para el año 2017 en los países de Iberoamérica; dicho de otra manera, la mejor redistribución de ingresos en un país está asociada al incremento del gasto público como se puede observar en el caso de Portugal, que con un gasto público de alrededor del 41,73% de su producto interno bruto registra la mayor equidad de ingresos a nivel regional con un coeficiente de GINI de 0,355 mientras de otro lado, existen países como Guatemala que tienen uno de los menores indicadores de gasto público con relación al PIB (12,11%) y se encuentra por sobre la línea de tendencia de la regresión, es decir por sobre el promedio de inequidad regional que es de 0,4524 (mientras Guatemala presenta un indicador de 0,483).

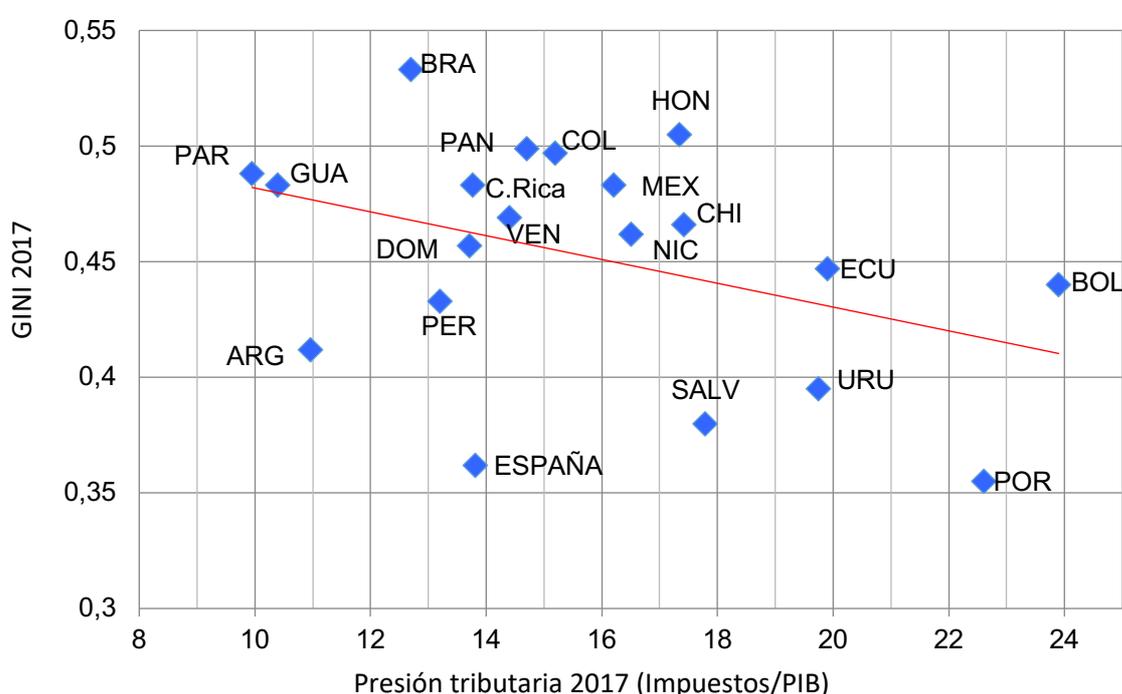
Hay un elemento adicional e importante a tener en cuenta en el análisis pues existen países como Brasil, Venezuela, Ecuador y Bolivia que registran altos niveles de gasto público y, sin embargo, esta evidencia empírica no se compadece con la hipótesis teórica de bajos niveles comparativos de inequidad (coeficiente de GINI con respecto a otros países); seguramente en estos casos se debe investigar un poco más los problemas de institucionalidad, focalización de políticas de gasto público hacia los más necesitados, escasa cultura previsional y probable *rent seeking*.

Finalmente, en este apartado, convendría profundizar el estudio de países como España, Argentina y El Salvador que con gasto público inferior al 25% con relación a su Producto Interno Bruto obtienen resultados de redistribución interesantes que los ubican por debajo de la línea de regresión, lo que en última instancia favorecería una mejor

cultura previsional, financiada en parte por el gasto público y en otra parte por los ahorros de las y los agentes económicos que habitan en estos países.

Las piezas importantes para armar el rompecabezas de la cultura previsional no estarían completas si descuidamos el análisis de la presión tributaria de cada uno de los países como un mecanismo de redistribución de ingresos, lo cual permitiría que las personas de menor nivel económico alcancen mayor capacidad de ahorro y planificación del gasto en las diferentes etapas de su vida. A continuación se presenta un gráfico que detalla el nivel de recaudación impositiva o las transferencias que las personas efectúan al Gobierno Central para poder cubrir los gastos del sector público que generalmente están asociados a salud, educación, seguridad social, defensa, protección social entre otras cosas.

Gráfico N° 6: Correlación entre Coeficiente de Gini 2017 e (Impuestos/PIB) 2017



Fuente: Banco Mundial, bases de datos; Datos Macro

(https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most_recent_year_desc=false&view=map)

Elaboración: propia

En este análisis se puede observar que, en términos generales, mientras mayor es la presión tributaria de los países analizados, menor será la desigualdad económica (financiera) que existe entre sus ciudadanos. En el gráfico se evidencia que, por ejemplo, Portugal presenta una presión tributaria de 22,61% y cuenta con el mayor nivel de equidad en Iberoamérica; en segundo lugar, podemos observar que países como Uruguay y El Salvador cuentan con una importante recaudación tributaria en términos del PIB que se ve reflejada en un bajo coeficiente de GINI, es decir en un proceso redistributivo anticipado desde la teoría económica. En el otro lado de la medalla observamos a países como Paraguay, Guatemala y Brasil que presentan bajos niveles de recaudación tributaria como porcentaje del PIB y coeficientes de inequidad bastante altos, aquí existe espacio para incrementar la recaudación y generar políticas enfocadas

en un mayor gasto previsional desde el gobierno, además de mayor holgura financiera en los ciudadanos lo cual les permitiría pensar en sus necesidades futuras.

Adicionalmente están casos especiales como el de España en donde se registra un bajo coeficiente de GINI pero también una bajo nivel impositivo; al buscar la explicación a este fenómeno en los datos interanuales, encontramos que España a lo largo de su historia desde la década de los noventa en el siglo anterior presentaba bajos niveles de inequidad y, que más bien este indicador se ha deteriorado ligeramente durante los últimos años. No obstante sigue manteniendo una posición interesante a nivel regional, solo por debajo de Portugal al momento de analizar inequidades.

Con los gráficos, análisis y estadísticas presentadas, se puede concluir que la cultura previsional de un determinado grupo etario de un país o región (para este reporte las y los jóvenes iberoamericanos cuyas edades fluctúan entre 15 y 29 años) no depende exclusivamente de su propensión marginal al ahorro, de su planificación de consumo interanual o de su nivel de conocimientos financieros, sino que también hay factores del entorno local y regional que influyen directamente sobre este tipo de decisiones, factores que son responsabilidad de los países, de sus gobiernos que deben asumir el rol de planificadores sociales para combatir enemigos comunes como la pobreza, la desigualdad y el desempleo. De igual forma, deben proponer mayor transparencia en el manejo de los ingresos tributarios como uno de los mecanismos para generar mayor confianza en la ciudadanía, evitar evasión tributaria y generar procesos de redistribución que sean consistentes en el tiempo.

Por otra parte, toda la población iberoamericana necesita fortalecer sus niveles de educación en temas de cultura previsional pues las y los jóvenes de hoy serán los adultos del mañana y, aquellos que en su momento pertenecieron a la generación de jóvenes denominada Baby Boomers, son hoy por hoy personas cuyas edades oscilan entre 54 y 73 años, por tanto, parte de este grupo requiere haber planificado adecuadamente sus finanzas personales (sobre todo sus ingresos) para en este año 2020 gozar de recursos disponibles en la “época de desahorro”.

Con este antecedente es importante decir que el primer concepto que debe quedar claro en este reporte es el relacionado con el análisis demográfico y la palabra “juventud” como una dimensión de la vida de los seres humanos que, de acuerdo a las estadísticas de este estudio oscila entre 15 y 29 años de edad para la mayoría de países de la región, pero debería entenderse como una época de la vida (transición entre niñez y edad adulta) en el cual se construyen los cimientos de una situación financiera ordenada aprovechando las épocas de bonanza para hacer frente a las crisis eventuales que podrían venir en el futuro (basados en la teoría de los ciclos económicos que podría aplicarse para países, ciudades e incluso personas).

Existen varios factores que influyen en la cultura previsional, así por ejemplo la situación laboral de cada persona, la reducción de las brechas de género existentes en la población estudiada, el nivel socio-económico al que pertenecen las y los agentes económicos, su propensión marginal al ahorro y al consumo, su nivel educativo, el quintil de ingresos en el que se encuentran, el nivel de precios e inflación del país donde habitan, las necesidades de previsión social que son cubiertas por el Estado como: trabajo no remunerado del hogar, calidad de salud y educación públicos, pensiones no contributivas entre otras cosas.

Los elementos previamente mencionados forman un ecosistema necesario para fortalecer la cultura previsional en los diferentes países de la región, un ecosistema en donde el sector público debe tener un rol definido desde la perspectiva de planificador social y el agente económico privado tiene que contar con los elementos necesarios para poder tomar las decisiones correctas entorno a la necesidad de postergar consumo presente en función del consumo futuro.

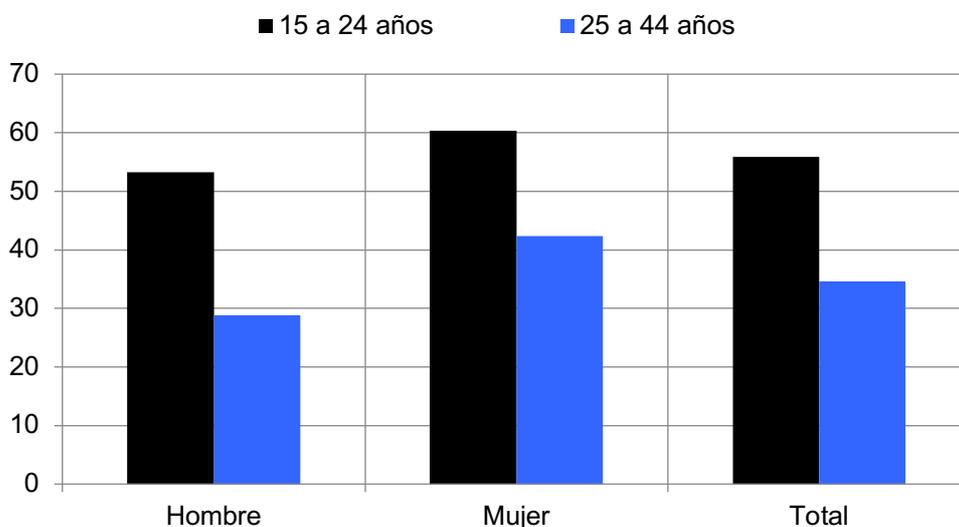
Hay que entender el comportamiento de los seres humanos, no solamente desde la teoría neoclásica del consumidor con función de utilidad (gustos y preferencias) intertemporal, restricción presupuestaria y satisfacción de las demandas Marshallianas mediante procesos de maximización de utilidad, sino también desde la nueva perspectiva de la economía del comportamiento en donde se juntan varias ramas de estudio científico como la economía, la psicología, la neurociencia para explicar la conducta del consumidor desde perspectivas emocionales que influyen en las decisiones del ser humano basadas en reglas simples (hasta cotidianas) que son difíciles de modificar; dicho de otra manera desde esta escuela de pensamiento el ser humano toma decisiones de consumo, ahorro e inversión basado en su “memoria histórica”, moda, impulso o inclusive por la “fuerza de la costumbre” De hecho esto explica por qué los agentes económicos compran sofisticados equipos para un determinado deporte cuando nunca lo han practicado o, porque las personas compran libros de increíbles ediciones y portadas inmejorables que nunca los leen. Además en el entorno de este reporte explica por qué muchos agentes económicos no ahorran o invierten, o inclusive porque son necesarios los sistemas de ahorro obligado en donde las personas empiezan a aportar a un determinado seguro tan pronto ingresan a trabajar.

Desde estas dos corrientes de pensamiento económico surgen los elementos importantes para construir un sistema de protección social con pilares fundamentales que se interrelacionan entre sí y deben fortalecerse para conseguir una sociedad con mayor cultura previsional en Iberoamérica.

3. Empleo Joven en Iberoamérica

Iberoamérica ha sido históricamente una región de muchas inequidades, aunque debe marcarse una digresión para decir que obviamente la subregión de América Latina y el Caribe ha sido mucho más desigual que la Península Ibérica. Estas inequidades han limitado el acceso uniforme hacia el ahorro y la cultura previsional al igual que a los pisos de protección social previamente mencionados. Es imperativo un trabajo más consistente para reducir brechas en varios aspectos como el económico, el educativo, ingresos, entre otros. A continuación, se muestra un gráfico estadístico sobre inequidades que deberían ser corregidas a nivel regional:

Gráfico N° 7: Personas ocupadas con ingresos laborales promedios inferiores al salario mínimo vital



Nota: excluye Cuba

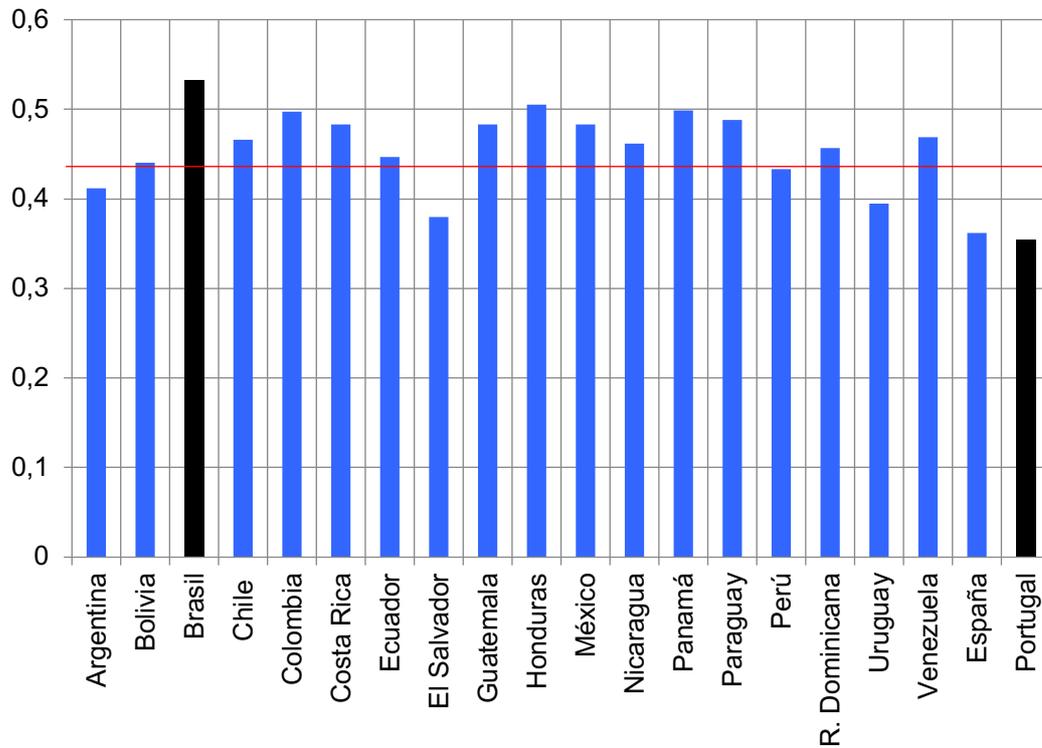
Fuente: Panorama Social de América Latina 2018, CEPAL, OCDE

Elaboración: autor

Como se evidencia en el gráfico N° 7 existe una brecha salarial entre hombres y mujeres al igual que entre personas cuyo rango etario está comprendido entre 15 y 24 años y personas cuyo rango etario está comprendido entre 25 y 44 años. En términos generales las mujeres reciben menos ingresos que los hombres y las personas jóvenes menos salario que los adultos. Se puede concluir entonces que las brechas e inequidades en Iberoamérica tienen raíces profundas, inician por conceptos estructurales como rango etario y género, pero después alcanzan dimensiones como educación, nivel de ingresos y otro tipo de características poblacionales. En la figura se evidencia que existe un 53,2% de hombres y 60,3% de mujeres cuyas edades oscilan entre 15 y 24 años que no alcanzan el salario mínimo a nivel regional; de hecho, en promedio 55,9% de jóvenes no alcanzan la concepción mínima de ingresos para cada uno de los países, es decir 5 de cada 10 jóvenes iberoamericanos viven condiciones de ingresos subvalorados a nivel de países.

Este concepto está estrechamente ligado al concepto de inequidad en la acumulación de ingresos medido por el Coeficiente de GINI.

Gráfico N° 8: Coeficiente de Gini 2017



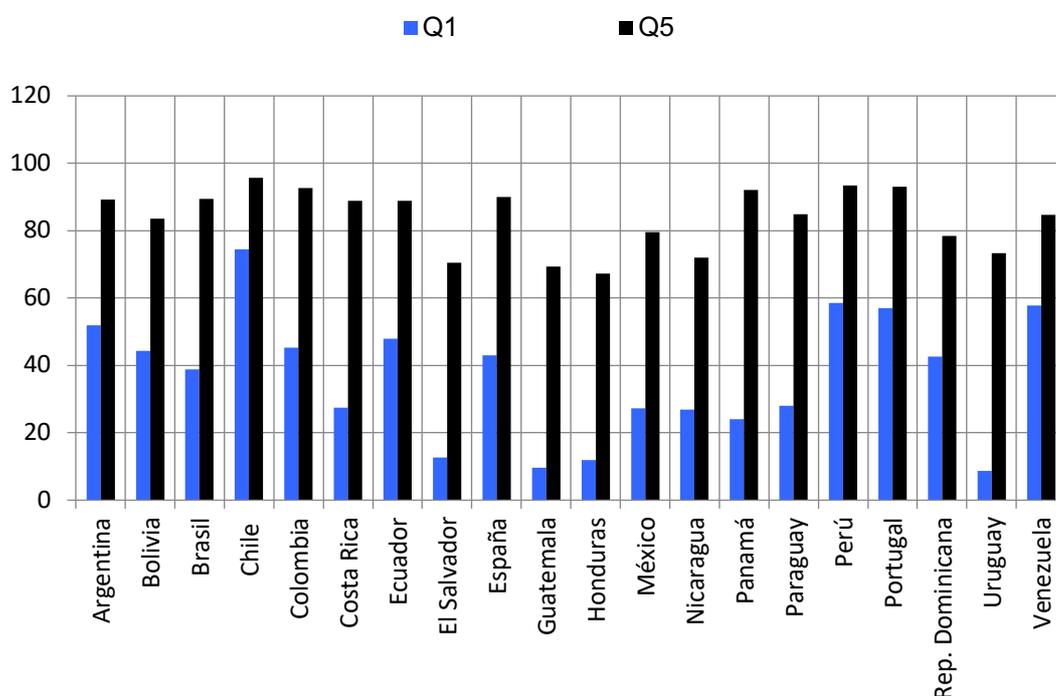
Fuente: Banco Mundial

Elaboración: autor

El gráfico N° 8 presenta el Coeficiente de Gini 2017 con un promedio para la región de 0,45 en los 21 países de Iberoamérica; hay que recordar que 0 representa perfecta igualdad mientras 1 representa perfecta desigualdad; así entonces países como España con 0,36 y Portugal con 0,35 registran un entorno de mayor igualdad entretanto países como Brasil 0,53 y Honduras 0,50 presentan una situación de mayor desigualdad. Para muchos expertos en temas económicos, América Latina y el Caribe no es la Región más pobre a nivel mundial, pero si es la región más desigual, una región en donde según Oxfam el 10% más rico concentra más del 68% del total de riqueza mientras el 50% más pobre obtiene únicamente el 3,5% de ingresos totales.

Por si esto fuera poco, adicionalmente existen barreras en términos de educación entre los quintiles de más altos ingresos y los quintiles de los ingresos más bajos; así tenemos el siguiente gráfico:

Gráfico N° 9: Diferencias entre el quintil más pobre (Q1) y el quintil más rico (Q5) de la población en términos de educación secundaria



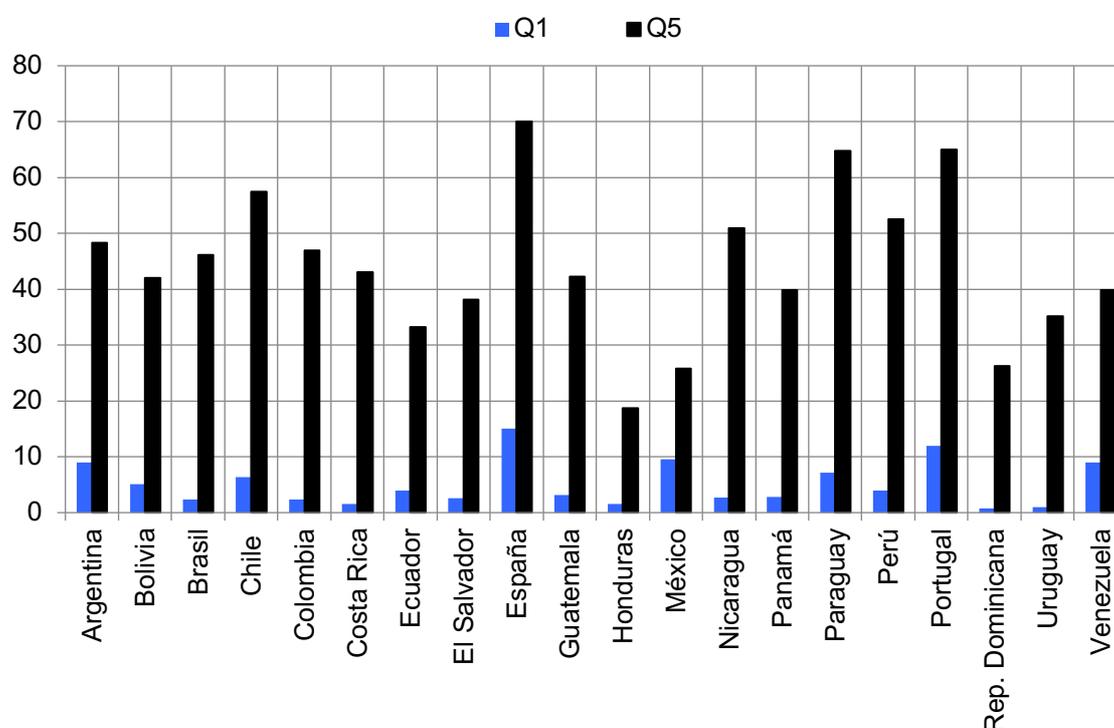
Nota: excluye a Cuba

Fuente: Panorama Social de América Latina 2018, CEPAL, OCDE

Elaboración: autor

Como se puede observar en la ilustración existe una marcada diferencia en el acceso a educación secundaria del quintil más rico y el quintil más pobre de la región, mientras el quintil más rico de la población iberoamericana muestra un 83,8% de escolaridad secundaria, la cifra se reduce al 36,8% a nivel del quintil más pobre de la población. Es evidente que existe una brecha de 46,9% entre la asistencia al Colegio por parte de los más ricos comparada con la asistencia de los más pobres. El país con la brecha más alta es Panamá en donde la diferencia entre el nivel de escolaridad del quintil más pobre y el nivel de escolaridad del quintil más rico alcanza 68,1% mientras la diferencia más pequeña la tiene Chile con el 21,2%. El tema se profundiza aún más si analizamos la educación terciaria o universitaria.

Gráfico N° 10: Diferencias entre el quintil más pobre (Q1) y el quintil más rico (Q5) de la población en términos de educación universitaria



Nota: excluye a Cuba

Fuente: Panorama Social de América Latina 2018, CEPAL, OCDE

Elaboración: Propia

La evidencia empírica muestra que la brecha se profundiza a nivel de educación terciaria, el quintil más rico en promedio registra el 44,3% de su población joven con nivel universitario y el quintil más pobre registra en promedio el 5,1% de su población joven con estudios universitarios. El nivel de mayor educación universitaria en el quintil de ingresos superiores lo registra España con el 70% y para el caso del quintil de menores ingresos el porcentaje es únicamente del 15% en el mismo país.

La conclusión es clara, existen brechas irreconciliables entre los quintiles más ricos y los quintiles más pobres de la población de Iberoamérica. El reto está entonces en reducir esas inequidades para alcanzar mejor calidad de empleos como el mecanismo más idóneo para reducir desigualdades y mejorar la protección social al igual que la cultura previsional de las ciudadanas y los ciudadanos, especialmente de los más jóvenes.

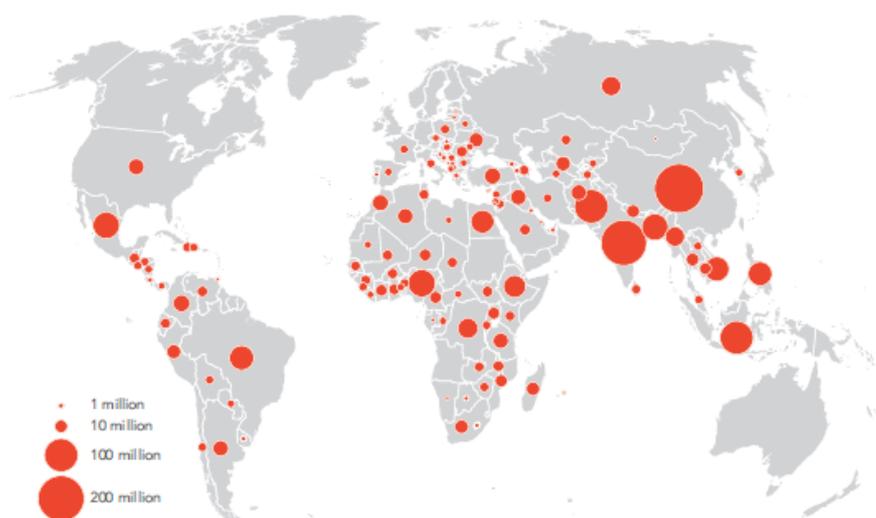
4. Competencias Financieras de las Personas Jóvenes en Iberoamérica

Las competencias financieras (Mamani Carlo & Villegas Garay, 2010) se pueden concebir como el conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y estrategias que permiten conocer y entender los conceptos financieros, así como hacer frente a la participación en la vida económica y con ello poder tomar decisiones eficaces. En el

mundo contemporáneo la capacidad de adquirir competencias financieras está estrechamente ligada a la posibilidad de que los seres humanos puedan acceder al Sistema Financiero Mundial; no obstante, según FINDEX 2017 existen 1700 millones de adultos no bancarizados lo cual representa el 22,7% de la población mundial que no tiene acceso al sistema financiero internacional y por tanto no cuenta con medios de pago ni facilidades financieras como créditos, depósitos y otros servicios prestados por los intermediarios financieros a nivel internacional.

Si observamos el mapa que se muestra a continuación, podemos distinguir los diferentes países del mundo y la cantidad de personas que no están bancarizadas en cada uno de ellos, adicionalmente la gráfica muestra que mientras más grande es la circunferencia color rojo, mayor es el número de personas no bancarizadas que existen. Para el caso de Iberoamérica destacan la cantidad de personas no bancarizadas en países como México, Brasil, Colombia, Perú y Argentina; aunque también vale la pena recordar que son los países en donde existe mayor población con respecto al resto de la región.

Gráfico N°11: Personas No Bancarizadas a Nivel Mundial



Fuente: FINDEX 2017

Elaboración: FINDEX 2017

De los datos observados se desprende que el 56% de las personas no bancarizadas a nivel mundial son mujeres mientras únicamente el 44% son hombres; es decir se evidencia una brecha de 11 puntos porcentuales atribuible a las inequidades de género existentes a nivel mundial. Entre las principales causas para esta brecha entre mujer y hombre se encuentra la limitada protección social, dificultades para emprendimiento femenino, administración de recursos financieros por parte del jefe de hogar (que en la mayoría de casos no es mujer), menores niveles comparativos de educación, limitado acceso tecnológico (teléfonos móviles), sobre todo en los estratos poblacionales más pobres, condición económica (generalmente los deciles más bajos de ingresos registran mayor desigualdad), acceso a empleo (inserción laboral), entre otros elementos que generan esta diferencia entre mujeres y hombres.

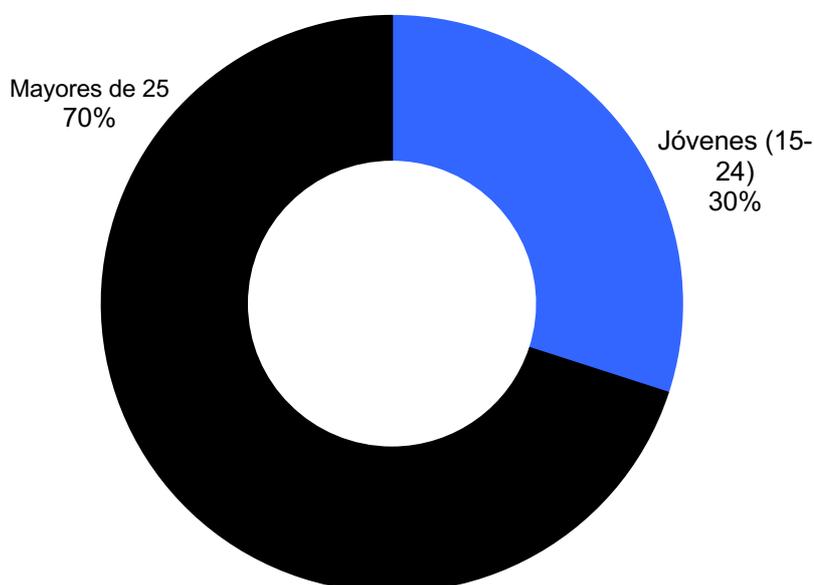
La literatura, por su parte, ha evidenciado la existencia de una correlación entre competencias financieras y el contexto familiar económico y educativo de las personas, como indican Lusardi et al. (Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, 2010), las personas con competencias financieras más elevadas proceden de entornos con altos niveles educativos y de familias que manejan numerosos productos financieros y, que por tanto, pertenecen a estratos sociales, educativos y económicos más altos; esto más allá del “Modelo Grameen²” que habiendo nacido en Bangladesh en la década de los 70 se ha expandido en ciertos países de Iberoamérica entre ellos Colombia y Ecuador, como una alternativa de financiamiento e inclusión financiera para los segmentos más pobres de la población especialmente mujeres.

Otro dato importante que presenta el reporte de inclusión financiera “*The Global Index databes 2017*” es un análisis de la población no bancarizada por quintiles de ingresos (siendo uno el quintil más pobre y cinco el quintil más rico); la evidencia empírica dice que el 27% de personas no bancarizadas pertenecen al quintil uno, el 23% de personas sin acceso a las instituciones financieras pertenecen al quintil dos, en el quintil tres se ubica el 20% de agentes económicos no bancarizados, en el quintil cuatro se encuentra el 17% de personas que no cuentan con acceso a la banca y, finalmente en el quintil cinco, o el quintil de mayores ingresos, se concentran únicamente el 13% del total de personas, lo que básicamente equivale a decir que por cada dos personas del quintil más pobre de ingresos sin acceso al sistema financiero mundial, existe una sola persona del quintil de ingresos más altos que tampoco tiene registros en la banca. La conclusión importante de esta realidad mostrada en números es que los ingresos económicos de los agentes económicos son uno de los determinantes de inclusión financiera a nivel mundial.

Para este reporte, una de las variables más importantes al momento de analizar a las personas no bancarizadas es el rango etario al que pertenecen, esto por varios factores como su educación formal, nivel de ingresos, penetración tecnológica a diferentes edades, capacidad de utilización de redes sociales y cuentas electrónicas que facilitan la inclusión financiera, capacidad de ahorro y otros aspectos relacionados con la edad; aquí los datos relevantes a nivel mundial.

² Modelo de inclusión financiera utilizado a nivel mundial y basado en el famoso Banco de Grameen desarrollado por el economista Muhammad Yunus, nacido en Bangladesh, ganador del premio Nobel de la Paz, premio Príncipe de Asturias, Premio Internacional Simón Bolívar entre otros galardones. El Banco de Grameen se caracteriza por entregar microcréditos sin garantías o colaterales bajo la premisa básica de que la morosidad o no pago de un cliente genera pérdida social para todas las otras personas que perderían acceso a ese potencial crédito. Más del 90% de sus clientes son mujeres y actualmente cuenta con alrededor de 2300 sucursales, más de 20 mil trabajadores y ha llegado a más de 71500 ciudades pequeñas o pueblos.

Gráfico N°12: Personas No Bancarizadas por Rango Etario



Fuente: FINDEX 2017

Elaboración: propia

La clasificación muestra que únicamente el 30% de personas no bancarizadas es menor de 24 años;. En efecto, si se aumenta el rango hasta los 29 años el porcentaje se incrementa hasta el 35% de personas jóvenes no bancarizadas a nivel mundial, o lo que es lo mismo, alrededor de 595 millones de personas jóvenes en el mundo no se encuentran bancarizadas.

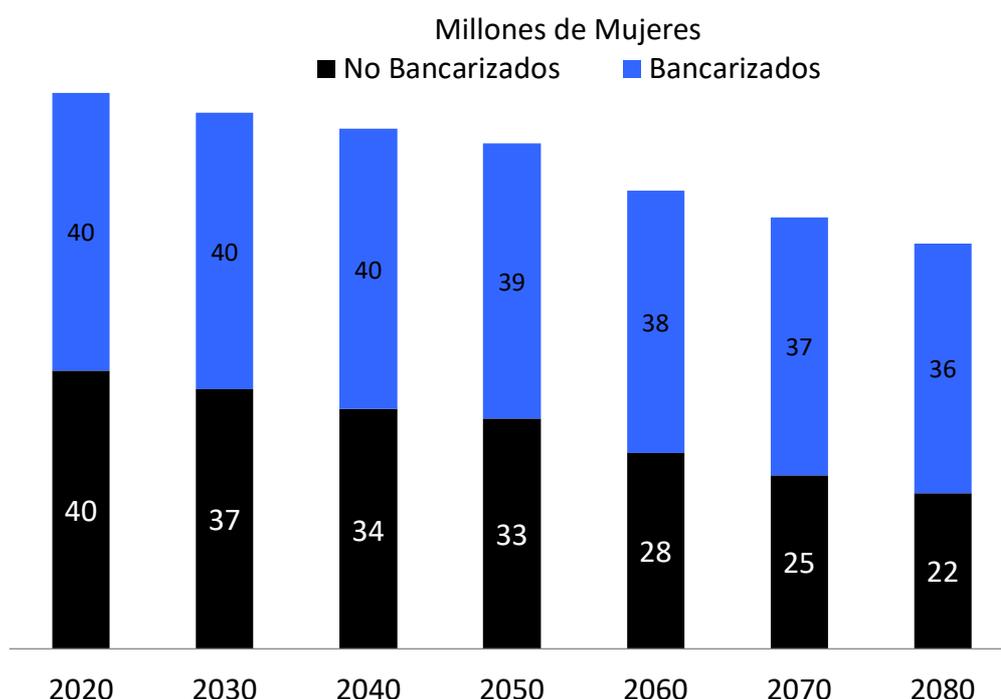
Por su parte Schuchardt et al. (Schuchardt, J., Hanna, S. D., Hira, T. K., Lyons, A. C., Palmer, L., & Xiao, 2009) resaltan la importancia de la competencia financiera; sin embargo, no existe unanimidad de criterios entre los investigadores a la hora de identificar lo que significa estar “financieramente formado”. La educación financiera fue definida por primera vez en el Reino Unido por la *National Foundation for Education Research* como la capacidad para realizar juicios informados y tomar decisiones efectivas con respecto al uso y administración del dinero (Noctor, M., Stoney, S., & Stradling, 1992).

La cultura financiera se relaciona a la sociedad con el ambiente financiero desde el concepto de finanzas personales hasta el manejo y aprovechamiento de los recursos y servicios que ofrece el sistema financiero formal (Brianol & Quevedo, 2018). Por este motivo, es necesario mejorar la comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos y, a través de información, instrucción, asesoramiento objetivo, desarrollar las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras; a esto se lo conoce como educación financiera (García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, 2013).

En cada uno de los países de la región existen distintos mecanismos para que las personas puedan mejorar su nivel de conocimientos financieros y recibir capacitación

relacionada con el ahorro, el uso de medios de pago como tarjetas de crédito, débito, transferencias electrónicas, cheques, dinero electrónico y, en general, el aprovechamiento de instrumentos financieros que pueden ir desde créditos, depósitos a la vista y depósitos a plazo, cambio de moneda (nacional por extranjera), mecanismos de compensación, hasta instrumentos de mayor complejidad como garantías, cartas de crédito (comercio exterior), titularizaciones, seguros de depósitos y transacciones comerciales, instrumentos derivados como: forward, swaps, futuros, opciones entre otros servicios que pueden recibir de las instituciones financieras a nivel mundial, de acuerdo a las necesidades de cada una de las personas.

Gráfico N°13: Evolución de la Bancarización en Jóvenes Mujeres (15-29 años) a nivel regional



Fuente: Findex 2017, construcción de proyección estadística propia

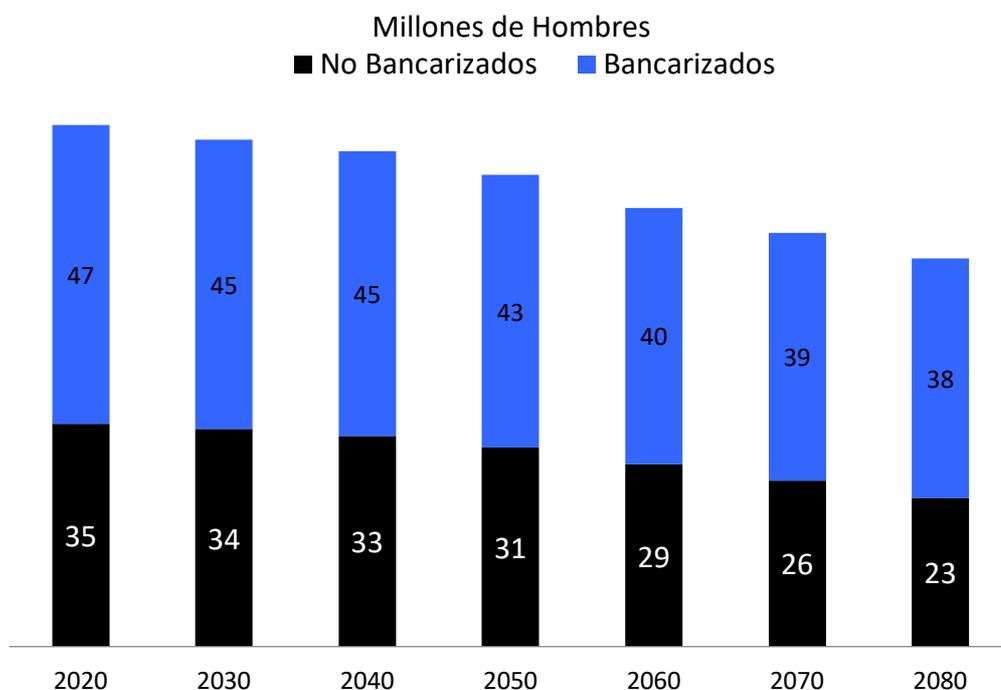
Elaboración: Propia

El gráfico evidencia que en el año 2020 existen 40 millones de jóvenes mujeres bancarizadas en Iberoamérica, mientras de otro lado el 50% de las mismas no cuenta con acceso a la banca. Ahora bien, si observamos en detalle la evolución temporal el porcentaje de jóvenes mujeres bancarizadas sobre el total de jóvenes en el año 2080, esta cifra asciende al 62% con 36 millones de habitantes y únicamente 22 millones de personas de sexo femenino, o lo que es lo mismo el 37,9% de jóvenes no contarán con un esquema de acceso al sistema financiero mundial. El gráfico muestra adicionalmente uno de los conceptos que ha sido una constante a lo largo de todo este reporte, el hecho de la reducción de población joven regionalmente hablando, así las 80 millones de jóvenes mujeres que existen en el año 2020 se reducen hasta 58 millones para el año 2080, lo que quiere decir, que si bien es cierto existe un mayor porcentaje de jóvenes bancarizadas en el tiempo, no es menos cierto que la población femenina de la región se reduce. Esto no tiene mayores implicaciones en términos de bancarización, pero si influye en la sostenibilidad demográfica de los habitantes de Iberoamérica al igual que

en la población económicamente activa, que podrá equilibrar a la población inactiva y al porcentaje de personas jóvenes que existirá con respecto a los mayores de 60 años.

Por otro lado, a continuación, se puede observar el porcentaje de hombres bancarizados como parte del total de población masculina joven de la región.

Gráfico N°14: Evolución de la Bancarización en Jóvenes Hombres (15-29 años) a nivel regional



Fuente: Findex 2017, construcción de proyección estadística propia

Elaboración: Propia

El gráfico evidencia algunos conceptos significativos para el análisis de cultura financiera a nivel regional; el primero de ellos es que evidentemente existe una disparidad de género en el 2020 pues 47 millones de jóvenes varones comprendidos entre 15 y 29 años se encuentran bancarizados, o lo que es lo mismo el 57% de jóvenes hombres tienen acceso al sistema financiero mundial mientras a nivel de mujeres (como veíamos anteriormente) esta cifra alcanzó únicamente el 50%. Otro elemento importante que se observa en el gráfico es que la hipótesis de proyección de personas bancarizadas hasta el 2080 incluye un tema de cierre de brechas por género, pues en este año se registran 38 millones de hombres bancarizados y 36 millones de mujeres con acceso a la banca, lo cual en términos relativos representa el 62,3% de hombres y el 62,1% de mujeres. Lo anterior implica que el número de mujeres y hombres con estas habilidades se igualará en el tiempo, sin embargo no alcanza el 100% bajo las hipótesis y tendencia de crecimiento actuales, razón por la cual es necesario acelerar el nivel de inclusión registrado al igual que utilizar estrategias masivas que permitan que las personas puedan acceder al sistema internacional de pagos, ahorros y créditos con mayor celeridad que hasta la fecha.

La pregunta de fondo en este punto del análisis es cómo acelerar la inclusión financiera. Las estrategias van a depender de la región y en última instancia serán

propias de cada país, pero no hay que perder de vista algunos elementos que son concomitantes en busca de alcanzar las metas propuestas de mayor inclusión financiera y, por tanto, el impulso de educación financiera regional para utilizarla en la administración y manejo de sus ingresos (relación ahorro – consumo).

El primer elemento importante es fortalecer el establecimiento de instituciones financieras no bancarias como las cooperativas de ahorro y crédito y las cajas de ahorro, en donde las personas puedan depositar su dinero y obtener como contraprestación servicios financieros como medios de pago e incluso créditos con requisitos mucho menos exigentes que los solicitados por la banca comercial en el sistema financiero internacional.

Otro aspecto importante (más aún a nivel de la juventud) resulta el uso de herramientas tecnológicas como monederos electrónicos, sistemas de pagos y ahorro vinculados a redes sociales al igual que el desarrollo de productos financieros para los quintiles de más bajos ingresos que permitan que estos agentes económicos puedan reducir sus barreras de entrada al sistema financiero internacional y, que sobre todo, la inclusión financiera forme parte de las prioridades de los usuarios del comercio electrónico internacional, redes sociales y el internet en general. Un tercer elemento sería la utilización progresiva e incremental de corresponsales no bancarios que permitan que la banca tradicional privada llegue a hasta ciudades y lugares alejados de los ejes de desarrollo (modelo centro-periferia), en donde por cierto el establecimiento de una sucursal bancaria resultaría poco lucrativo; no obstante, la ciudadanía tiene mayor necesidad de receptor pagos y realizar depósitos con otros agentes económicos (que no necesariamente viven cerca).

Este mecanismo de inclusión financiera al igual que los monederos electrónicos podrían constituirse inclusive en alternativas de pago de servicios públicos, aseguramiento (previsión social) de campesinos con pago directo a las instituciones aseguradoras y sin necesidad de intermediarios al igual que en herramientas válidas para recibir transferencias condicionadas y no condicionadas por parte de los Gobiernos y, generar trazabilidad en la utilización de los recursos.

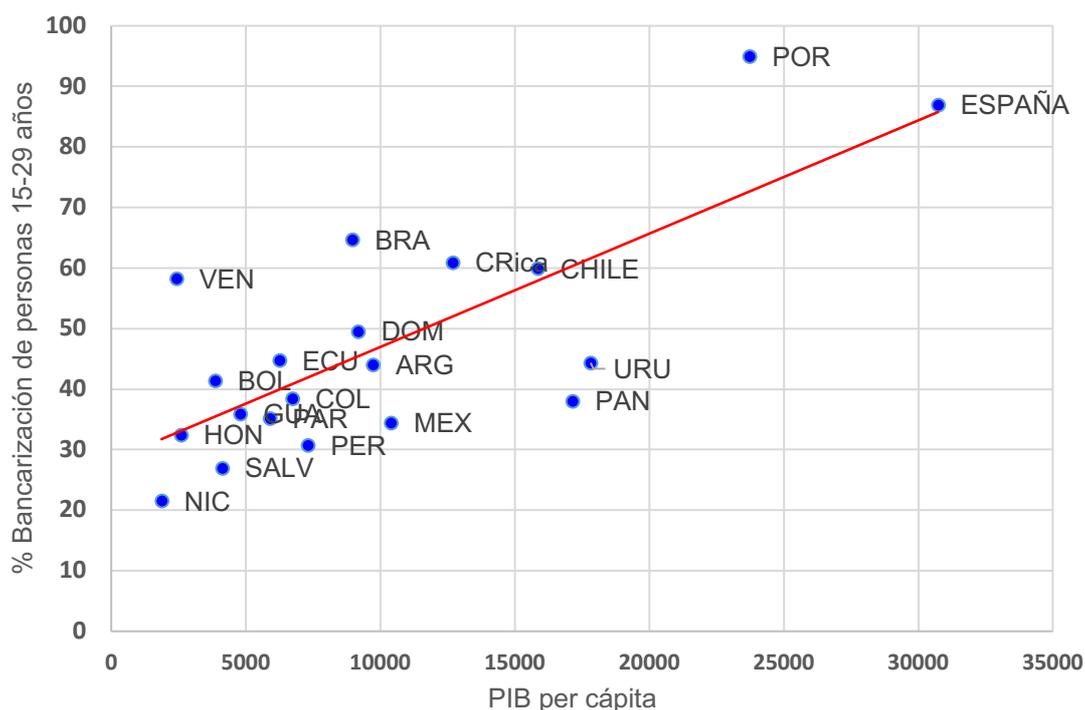
En este mismo contexto es importante que la banca privada invierta en investigación y desarrollo, a fin de desplegar productos financieros con contenido innovador que permitan acceder al sistema financiero internacional con costos reducidos o nulos. Este tipo de nuevos productos financieros deberían provenir del análisis de la economía del comportamiento en donde se puedan identificar las razones básicas que llevan a los individuos a restringir su acceso a bancos y otras entidades financieras, razones que pueden ir desde los aspectos normativos (exceso de requisitos), hasta característica propias de los agentes económicos como su comportamiento conductual (personas con poco incentivo al ahorro), o simplemente la inercia en las decisiones (personas con poca adaptabilidad que prefieren mantener sus métodos antes de cambiar su comportamiento financiero).

Un tema transversal para que se puedan concretar estos elementos de inclusión financiera es el marco regulatorio de cada nación y la perspectiva de los acuerdos de Basilea; así el informe del Banco Mundial sobre Comité de Pagos e Infraestructura de Mercados denominado. *“Payments Aspects of Financial Inclusion PAFI”* de abril de 2016 menciona que se debe fortalecer la supervisión financiera para salvaguardar los fondos

o recursos financieros de los agentes económicos y propender a la transparencia a través de la divulgación de información por canales oficiales de los Gobiernos para generar mayor confianza por parte de las personas no bancarizadas.

La bancarización podría ser vista entonces como una cuestión de disposición, accesibilidad, legislación y aplicación de nuevos instrumentos financieros; no obstante, estas no son las únicas limitantes para la inclusión financiera. A continuación, se presentan algunos elementos adicionales para tener en cuenta al momento de pensar en inclusión financiera:

Gráfico N°15: PIB per cápita de cada país y porcentaje de bancarización de jóvenes comprendidos entre 15 y 29 años.



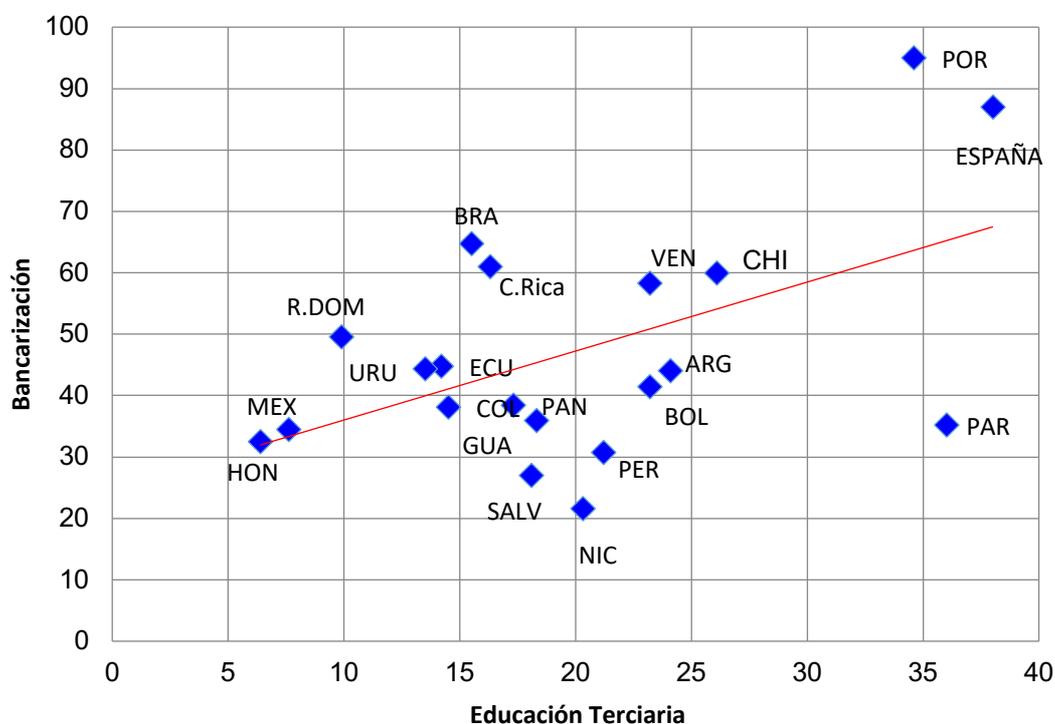
Fuente: Banco Mundial; Fondo Monetario Internacional

Elaboración: Propia

El gráfico muestra que existe una relación directa entre el nivel de bancarización de las personas de un país y su producto interno bruto per cápita; así entonces mientras mayor es el PIB per cápita como el caso de España y Portugal, mayor será el porcentaje de inclusión financiera de los y las jóvenes mientras países con menor ingresos por habitante registran niveles relativamente inferiores de bancarización.

Este tema es importante porque permite inferir que uno de los detonantes de la bancarización es el crecimiento económico, pero también funciona desde la otra vía; es decir, un incremento de la bancarización se puede constituir en uno de los factores que permita alcanzar mayor crecimiento económico pues según los modelos de Diamond y Dybvig de la década de los ochenta durante el siglo anterior, los bancos son buenos transmisores de la política monetaria de un país.

Gráfico N°16: Educación Terciaria y Bancarización personas jóvenes entre 15 y 29 años.



Fuente: Banco Mundial; Fondo Monetario Internacional, CEPAL, OCDE

Elaboración: Propia

Como se observa en la ilustración existe una correlación positiva entre el nivel de educación terciaria de las personas jóvenes y su posibilidad de encontrarse inserto en el mercado financiero internacional; de hecho, países como Portugal y España muestran un alto porcentaje de jóvenes universitarios lo cual se corresponde con un alto nivel de inclusión financiera. En este análisis hay algunos datos denominados “outliers” pues no establecen correlación directa entre las dos variables; así por ejemplo Paraguay que presenta bajos niveles de bancarización presenta altos niveles relativos de educación terciaria mientras países como Brasil y Costa Rica muestran altos niveles de bancarización que no se corresponden con la cantidad de jóvenes que han terminado su educación terciaria.

La conclusión general de este apartado es que existen elementos intrínsecos de cada ciudadano y estrato social que coadyuvan a la inclusión financiera, pero ésta también se encuentra ligada a factores de desarrollo nacional como el nivel de educación o su posibilidad de generar ingresos.

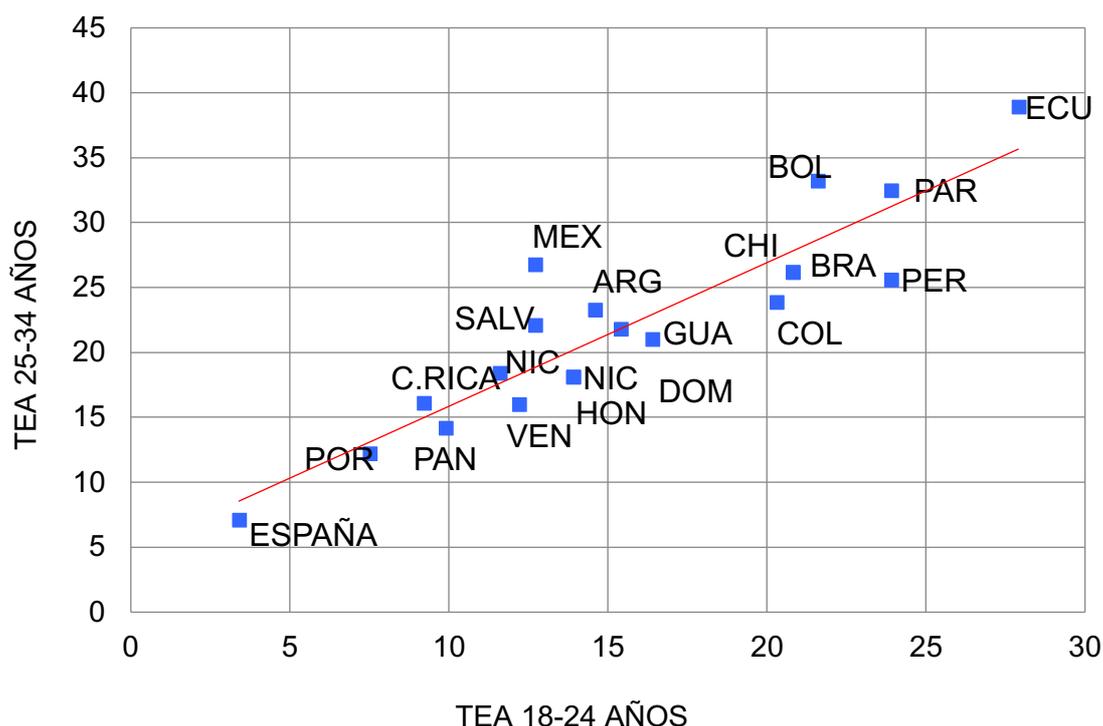
5. Emprendimiento y Primer Empleo en Iberoamérica

El vocablo *entrepreneurship* (Zuluaga, 2010) tiene diferentes acepciones en el castellano, así tenemos: empresarismo, empresarialidad, emprendimiento, espíritu empresarial entre otros. Para Schumpeter (Castillo, 1999) “el emprendedor puede ser

definido como una persona extraordinaria que promueve nuevas combinaciones o innovaciones, su función es revolucionar el patrón de producción para generar un nuevo bien o servicio o, innovar en la producción tradicional de una empresa”. En el mismo texto se analiza el concepto de Mises que hace referencia a que “el emprendedor es aquella persona que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales de mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas”.

Según datos del reporte de Emprendimiento Joven en Iberoamérica solicitado por el OIJ y la OISS “el 72,6% de las personas entre 18 y 24 años miran el emprendimiento como una buena carrera profesional mientras el 69,51% piensan que los emprendedores gozan de una alta consideración social”. Ahora bien, si analizamos las cifras para el rango etario comprendido entre 25 y 34 años los porcentajes no son muy diferentes, así el 71,1% de personas en este grupo perciben el emprendimiento como un probable camino para continuar su carrera profesional mientras el 67,7% miran al emprendedor como una persona que goza de buena reputación. A continuación, se correlaciona el índice de actividad emprendedora (TEA³) para dos rangos etarios diferentes en los países de Iberoamérica obteniendo los siguientes resultados:

Gráfico N°17: Comparativo de la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) entre personas de 18 hasta 24 años (abscisas) y personas de 25 hasta 34 años (eje de las ordenadas)



³ La Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) cuantifica la actividad emprendedora de un país o rango etario, utilizando la metodología de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es decir corresponde al porcentaje de la población que acaba de iniciar un negocio o que acaba de asumir la propiedad de un emprendimiento. El GEM se aplica desde 1999 para generar información acerca de las actitudes, actividades y características del emprendimiento; mide el nivel de actividad emprendedora de los países y genera estadística comparativa entre ellos, analiza los factores que determinan la actividad emprendedora e identifica áreas de desarrollo para los hacedores de política pública y para los emprendedores.

Fuente: Reporte Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica: Una clave para la empleabilidad
Elaboración: Propia

El primer factor importante de análisis en el gráfico es la escala de cada eje, así mientras en el eje de las ordenadas (25-34 años) el porcentaje de TEA alcanza el 45%, en el eje de las abscisas (18-24 años) la misma TEA toma como valor máximo el 30% lo cual induce inmediatamente al estudio del rango⁴ que para la muestra de entre 25 y 34 años es de 31,8% mientras que para los datos de las personas cuyas edades están comprendidas entre 18 y 24 años es de apenas 24,5%; concluyendo que existe una diferencia de 7,3 puntos porcentuales entre los dos grupos etarios analizados, dicho de otra manera la amplitud del rango de posibilidades de emprendimiento es mayor para la población comprendida entre 25 y 34 años que para la población comprendida entre 18 y 24 años en Iberoamérica.

En cuanto a las medidas estadísticas de tendencia central se refiere, el promedio de actividad emprendedora temprana para los países de Iberoamérica en el rango etario comprendido entre 18 y 24 años es de 15,63% entretanto el mismo dato para el rango comprendido entre 25 y 34 años es de 22,1%, lo cual simplemente ratifica lo observado con el análisis del rango, amplitud o recorrido de los datos; las personas entre 25 y 34 años emprenden mucho más que aquellas cuyo rango etario fluctúa entre 18 y 24 años.

El análisis de dispersión (desviación estándar) arroja como resultado que los dos datos observados presentan poca diferencia; así la muestra comprendida entre 18 y 24 años presenta una desviación con respecto a la media de 6,1% mientras los datos cuyo rango etario está entre 25 y 34 años registran una dispersión de 7,1%; su interpretación es sencilla si se toma en cuenta que al convertir una cifra absoluta en porcentajes (valores relativos), los datos son por concepto estacionarios lo cual elimina del informe el error de analizar tendencias y hace más corta la diferencia (características propias de las variables).

Cuando se revisa el dato de cada país, resalta el emprendimiento en Ecuador, Perú, Bolivia y Paraguay en términos generales de personas comprendidas entre 18 y 34 años; eso sí teniendo siempre presente que el emprendimiento entre 25 y 34 años registra una tasa superior a la mostrada entre 18 y 24 años. Resalta particularmente el hecho de que en Ecuador casi 4 de cada 10 personas entrevistadas entre 25 y 34 años se encuentran iniciando un negocio o han asumido la propiedad de un emprendimiento; esta cifra tan alta debería ser correlacionada con los niveles de desempleo y subempleo del país para determinar si corresponde a un emprendimiento por necesidad u oportunidad.

Si se revisa los países con menor tasa de emprendimiento juvenil, se observa que España, Portugal y Panamá registran cifras inferiores al 10% de TEA para edades comprendidas entre 18 y 24 años, entretanto el dato es inferior al 15% para edades comprendidas entre 25 y 34 años. Intuitivamente nuestros lectores podrían concluir que las condiciones laborales de la Península Ibérica (España y Portugal) deberían ser

⁴ Estadísticamente hablando, el rango se define como la diferencia entre el valor máximo y el valor mínimo de una muestra analizada. Para la muestra de TEA entre 25 y 34 años el rango sería: $38,9-7,1=31,8$ y para la muestra de porcentaje de TEA entre 18 y 24 años la amplitud sería de $27,9-3,4=24,5$

bastante mejores que las que podrían encontrar los y las jóvenes en el resto de Iberoamérica.

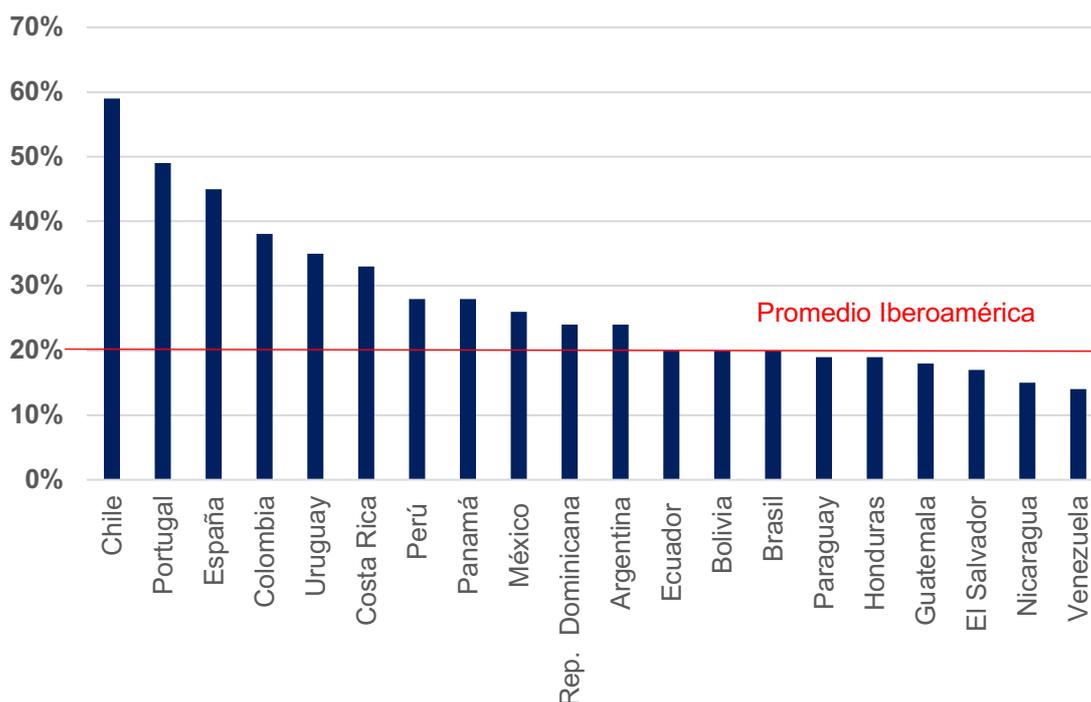
Otra de las métricas difundidas sobre emprendimiento es el Índice Global de Emprendimiento (GEI), realizado por el Instituto de Desarrollo y Emprendimiento Global, el cual busca combinar en un solo indicador el estado de situación de 14 pilares que se consideran claves para el ecosistema de emprendimiento y que abarcan desde la percepción de oportunidad y el acceso a capital de riesgo hasta las perspectivas de mercado e internacionalización, entre otros⁵.

⁵ El índice se desarrolla metodológicamente como la agregación de resultados referentes a 14 componentes considerados cruciales en la generación de un ecosistema propicio para el emprendimiento. Cada uno de ellos procura responder una pregunta asociada a dicho pilar, tal como se resume en la siguiente tabla:

Componente	Pregunta a la que responde
1. Percepción General de Oportunidades	¿Puede la población identificar oportunidades para iniciar un negocio y facilita el entorno institucional la materialización de dichas oportunidades?
2. Destrezas para emprender	¿Basada en sus propias percepciones y en la accesibilidad al sistema de educación superior, tiene la población las destrezas necesarias para empezar un negocio?
3. Aceptación del riesgo	¿Están dispuestos los individuos a tomar el riesgo de iniciar un negocio? ¿Es el entorno institucional bajo en riesgo o, por el contrario, genera este un factor adicional de riesgo al emprendimiento?
4. Networking	¿Se conocen las emprendedoras y los emprendedores entre sí; y cómo están concentradas geográficamente sus redes?
5. Cultura	¿Cómo percibe el país al emprendimiento? ¿Es el emprendimiento una opción fácil de tomar o hace la corrupción del emprendimiento una opción más difícil que otras opciones de carrera?
6. Percepción de Oportunidad según Emprendedores	¿Están las emprendedoras y los emprendedores motivados por la oportunidad más que por la necesidad; y hace el gobierno que la opción de emprendimiento sea sencilla?
7. Absorción de tecnología	¿Es el sector de tecnología amplio y pueden los negocios absorber rápidamente nuevas tecnologías?
8. Capital Humano	¿Son las emprendedoras y los emprendedores personas con alta educación, debidamente entrenadas en negocios y aptas para moverse libremente en el sector laboral?
9. Competencia	¿Están los emprendimientos creando productos y servicios únicos y aptos para ser insertados en el mercado?
10. Innovación de productos	¿Es el país capaz de desarrollar nuevos productos y de integrar nueva tecnología?
11. Innovación de procesos	¿Son los negocios capaces de utilizar nueva tecnología y de acceder a capital humano de alta calidad, sobre todo en los campos de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM)?
12. Aceleración del emprendimiento	¿Tienen los emprendimientos intenciones de crecimiento y la capacidad estratégica de alcanzar dicho crecimiento?
13. Internacionalización	¿Tienen los emprendimientos interés de acceder a los mercados globales, y es la economía suficientemente compleja para producir ideas de valor a nivel global?
14. Capital de riesgo	¿Hay capital disponible tanto de inversionistas individuales como institucionales?

En los resultados del reporte 2018 de este índice a nivel mundial, la región que en promedio mejor puntúa es Asia Pacífico, sobre todo gracias al pilar de innovación de productos. A nivel individual es Estados Unidos el país que lidera el listado, con una calificación de 84%. En el gráfico se presenta las calificaciones de los países de Iberoamérica, donde se aprecia que la calificación promedio de la región es de apenas 28% y que el país con mejores resultados en la región es Chile con 59% que, si bien está muy por encima de la media, implica una calificación bastante menor a la del país líder del ranking global.

Gráfico N°18: Resultados del Índice Global de Emprendimiento 2018, para Iberoamérica



Fuente: El Índice Global de Emprendimiento 2018

Elaboración: Propia

Para analizar de manera más detallada, en el siguiente cuadro se presentan los resultados globales del índice, junto con los resultados individuales de cada país en cada uno de los catorce pilares que lo componen. De esta manera se puede concluir algunos aspectos de interés. En primer lugar, se verifica que los componentes más débiles para generar un ecosistema propicio al emprendimiento en Iberoamérica son el de internacionalización, el de innovación de procesos y el de capital de riesgo, que tienen una calificación en promedio de 20%, 21% y 22%, respectivamente.

Cuadro N°3: Resultados de Iberoamérica en el Índice Global de Emprendimiento, por país según componente del Índice

	GEI	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Chile	59%	82%	90%	100%	71%	63%	63%	55%	58%	37%	100%	32%	67%	37%	64%
Portugal	49%	49%	62%	66%	33%	55%	63%	55%	33%	41%	44%	56%	40%	72%	49%
España	45%	41%	81%	69%	64%	34%	57%	67%	39%	39%	46%	53%	25%	23%	53%
Colombia	38%	58%	53%	27%	39%	28%	26%	45%	47%	20%	71%	20%	75%	48%	30%
Uruguay	35%	50%	44%	37%	55%	57%	37%	46%	28%	28%	73%	21%	44%	24%	12%
Costa Rica	33%	43%	70%	33%	49%	51%	40%	18%	21%	31%	46%	31%	29%	22%	23%
Perú	28%	43%	30%	43%	52%	25%	38%	19%	32%	19%	47%	11%	41%	13%	24%
Panamá	28%	31%	26%	55%	68%	23%	18%	9%	24%	38%	79%	19%	11%	34%	13%
México	26%	43%	15%	41%	67%	10%	29%	31%	20%	28%	45%	20%	22%	20%	15%
Rep. Dominicana	24%	24%	46%	15%	50%	30%	21%	6%	38%	16%	49%	19%	35%	31%	10%
Argentina	24%	15%	76%	2%	40%	18%	18%	45%	28%	20%	29%	27%	32%	9%	39%
Ecuador	20%	16%	50%	7%	35%	17%	23%	21%	23%	29%	29%	19%	12%	7%	22%
Bolivia	20%	13%	38%	13%	38%	24%	5%	10%	19%	20%	71%	13%	29%	15%	24%
Brasil	20%	35%	33%	17%	63%	37%	11%	18%	9%	35%	22%	16%	14%	4%	13%
Paraguay	19%	31%	23%	15%	22%	17%	20%	19%	16%	19%	36%	10%	23%	10%	13%
Honduras	19%	27%	16%	8%	26%	24%	18%	9%	13%	27%	88%	6%	14%	13%	10%
Guatemala	18%	21%	13%	25%	21%	24%	25%	11%	10%	33%	100%	6%	20%	1%	7%
El Salvador	17%	27%	23%	12%	41%	24%	17%	5%	22%	21%	16%	3%	20%	13%	13%
Nicaragua	15%	12%	9%	2%	27%	19%	14%	8%	18%	18%	74%	10%	9%	10%	6%
Venezuela	14%	5%	78%	2%	34%	9%	2%	13%	14%	9%	12%	30%	15%	3%	6%
PROMEDIO IBEROAMÉRICA	28%	33%	44%	29%	45%	29%	27%	26%	26%	26%	54%	21%	29%	20%	22%

Componentes

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1. Percepción General de Oportunidades | 8. Capital Humano |
| 2. Destrezas para emprender | 9. Competencia |
| 3. Aceptación del riesgo | 10. Innovación de productos |
| 4. Networking | 11. Innovación de procesos |
| 5. Cultura | 12. Acelaración del emprendimiento |
| 6. Percepción de Oportunidad según Emprendedores | 13. Internacionalización |
| 7. Absorción de tecnología | 14. Capital de riesgo |

Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018

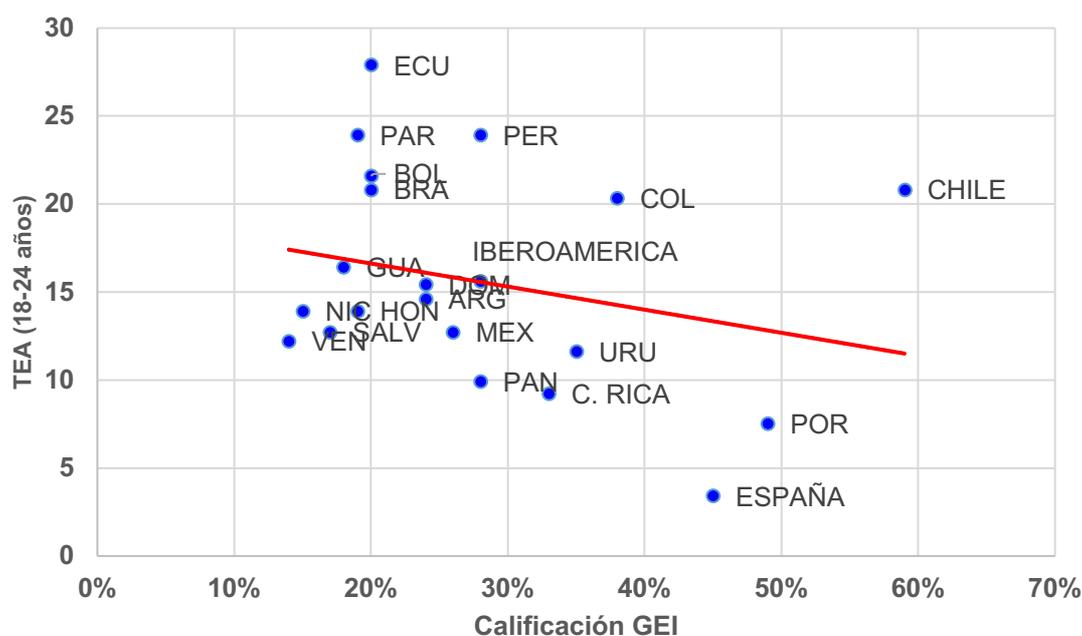
Elaboración: Propia

Entrando más detalladamente a comparar las calificaciones individuales, se esperaría que los países con menor calificación en el índice global tengan calificaciones bajas también en los componentes individuales. Sin embargo, vemos que en componentes como 2. Destrezas para emprender, 9. Competencia y 10. Innovación de productos, esa regla no se cumple tan linealmente. Es así, que se evidencia que países con calificaciones globales bajo la media regional, como Brasil, Bolivia, Honduras o Guatemala, presentan altas calificaciones en estos componentes, lo cual implica que, pese a que el entorno general de emprendimiento a nivel país no es el mejor, se evidencian capacidades individuales de emprender (componente 2), y efectividad en la innovación de productos que logran penetración en el mercado (componente 9 y 10).

De manera semejante hay casos como Colombia, que pese a ocupar el cuarto puesto de la región en el resultado global del índice, muestra calificaciones muy por debajo de la media regional, en algunos de los componentes como 3. Aceptación del riesgo, 4. Networking, 5. Cultura y 6. Percepción de Oportunidad según emprendedores. Esto implicaría, que las condiciones de emprendimiento son más favorablemente evaluadas de lo que las emprendedoras y los emprendedores de dicho país perciben. Con ese resultado, además, queda en evidencia un aspecto metodológico fundamental: el hecho de que este índice evalúa sobre todo las condiciones habilitantes del ecosistema de emprendimiento y no el emprendimiento en sí, entendiendo a este como la puesta en marcha de nuevos negocios.

Por tanto, se hace necesario contrastar los resultados de este índice con indicadores de emprendimiento que den cuenta de las decisiones de emprendimiento como tal. Para ello, el siguiente gráfico presenta una comparación de resultados para países iberoamericanos entre las calificaciones GEI 2018 y la Actividad Emprendedora Total en fase inicial de las personas jóvenes entre 18 y 24 años.

Gráfico N°19: Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 18-24 años, para países iberoamericanos.



Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018 y Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica

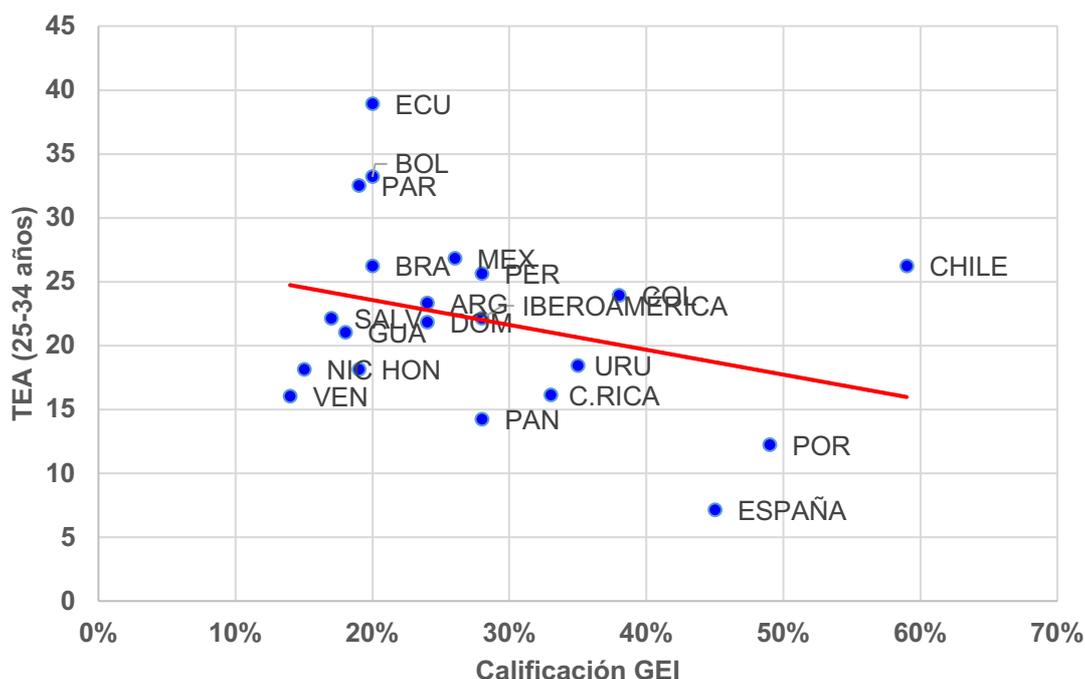
Elaboración: autor

En este gráfico, llama la atención que los países con mejor calificación en el Índice Global de Emprendimiento no son necesariamente aquellos donde mayor actividad emprendedora en fase inicial existe, al menos en este grupo etario. Esto se evidencia sobre todo en los casos de Portugal y España, que ocupando el segundo y tercer lugar en el ranking regional de Iberoamérica del GEI, presentan las dos menores tasa de actividad emprendedora de la región, 7,5% y 3,45%, respectivamente; y muy por debajo de la TEA promedio regional que es 15,6% para el grupo de jóvenes entre 18 y 24 años.

Esta información es coincidente con los datos encontrados en el análisis del indicador anterior y puede tener su origen en las características de empleabilidad de la Península Ibérica.

Al hacer la misma comparación, con el grupo de jóvenes entre 25-34 años, los resultados muestran el mismo comportamiento, tal como se muestra en el Gráfico N°39.

Gráfico N°20: Comparación Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 25-34 años, para países iberoamericanos.



Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018 y Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica

Elaboración: autor

En ambos gráficos, se puede verificar que los países de la región con las tasas más altas de actividad emprendedora total (TEA), Ecuador, Bolivia, Paraguay, Brasil, y México tienen calificaciones agregadas en el Índice Global de Emprendimiento GEI de 20% o menos.

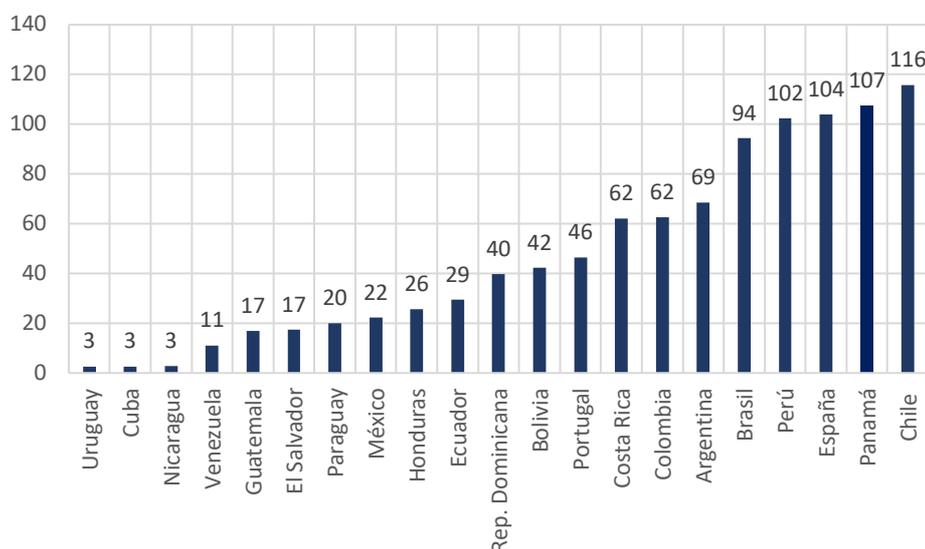
El contraste de las dos métricas presentadas no solo demuestra con claridad que evalúan aspectos distintos del emprendimiento, sino que deja entrever que la decisión de emprender no siempre responde a un entorno favorable. Aquí podría sugerir entonces que más que las condiciones del ecosistema en sí, para los países iberoamericanos podría resultar más relevante la percepción que tienen las emprendedoras y los emprendedores sobre este tema. En conclusión, existen países de la región en donde las personas se ven forzadas a emprender para satisfacer sus necesidades, razón por la cual no lo hacen desde una perspectiva de oportunidad y terminan registrando altas tasas de fracaso. Hay que ver al emprendimiento como una

oportunidad enlazada a la pasión de las y los emprendedores que finalmente debe permitir la satisfacción de sus necesidades en el marco de un empleo digno; es decir la oportunidad de emprender no debe ni puede de ninguna manera asociarse a un concepto de “autoempleo con precariedad laboral” sino por el contrario a un empleo digno con plena oportunidad de satisfacer sus necesidades.

6. Situación Frente al COVID 19: Cultura Previsional, Competencias Financieras, Emprendimiento, Primer Empleo

El coronavirus pertenece a la familia de virus SARS-CoV que puede transmitirse desde los animales hacia las personas. Este tipo de virus genera variedad de síntomas que podrían pasar desde desapercibidos (enfermos no sintomáticos) hasta la muerte de las personas portadoras. El virus de la actual pandemia se conoce como SARS-CoV2 y la enfermedad se llama *Corona Virus Disease 2019* cuyo acrónimo mundialmente difundido es COVID19. La Organización Mundial de la Salud la declara como pandemia el 11 de marzo del 2020. Este virus ha afectado a la población mundial desde finales del año anterior cuando fue notificado por primera vez a la Organización Mundial de la Salud por parte de la ciudad de Wuhan en China. Desde entonces en Iberoamérica se registraron los primeros contactos en España y Portugal para inicios del año 2020 y ha crecido de manera vertiginosa alrededor de todos los países de la región; de hecho, hasta el cierre de este reporte (septiembre 2020) Iberoamérica registra 10 millones de contagios y 371 mil muertes productos del virus, aunque la cifra podría estar subestimada si se analizan las estadísticas de muertes en exceso del año 2020 por país comparadas con los dos años inmediatamente anteriores (2018 y 2019).

Gráfico N° 21: Infectados por cada 1000 Habitantes



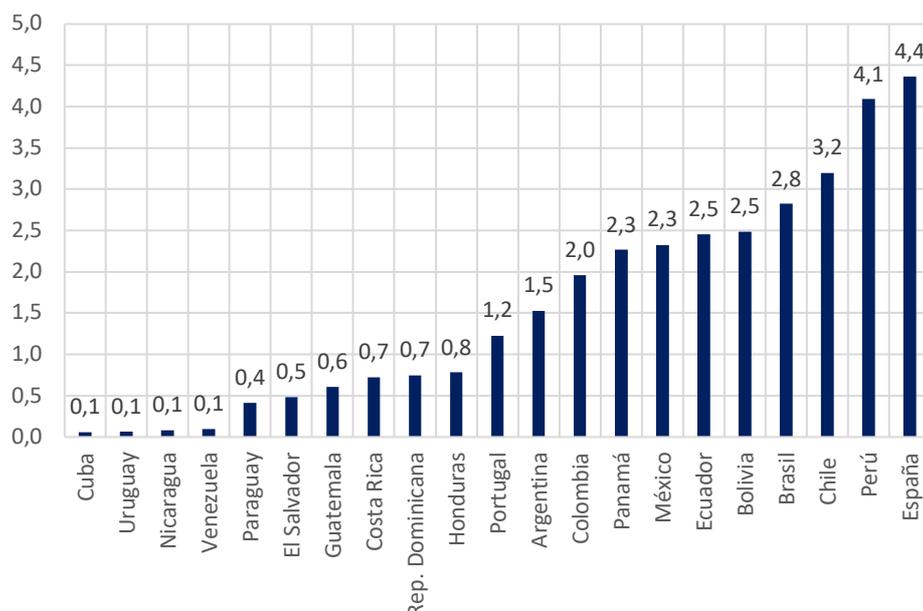
Fuente: <https://infographics.channelnewsasia.com/wuhan/gmap.html>, CELADE

Elaboración: autor

El gráfico presentado registra el número de infectados por cada mil habitantes; en este contexto los países más afectados han sido Chile con 116 personas, Panamá con 107 personas por cada y España con 104 personas por cada mil habitantes. Del otro lado los países que menor cantidad de infectados han registrado en este periodo de tiempo

han sido Uruguay, Cuba y Nicaragua, en cada caso 3 personas por cada mil habitantes, con un promedio regional de 47 personas por cada 1000 habitantes. Si adicionalmente analizamos los casos con desenlace fatídico a nivel regional por cada mil habitantes observamos el siguiente comportamiento en cada uno de los 21 países analizados:

Gráfico N°22: Muertes por Cada 1000 Habitantes



Fuente: <https://infographics.channelnewsasia.com/wuhan/gmap.html>, CELADE

Elaboración: autor

Los países que mayor cantidad de muertes por cada 1000 habitantes registran son España con 4,4, Perú 4,1 y Chile con 3,2 fallecidos por cada mil habitantes; en el otro lado de la orilla se encuentran países como Cuba, Uruguay y Nicaragua con 0,1 decesos por cada mil habitantes. La medida de posición central conocida como media o promedio muestra que en la región existen 1,6 muertos por cada mil habitantes con una desviación estándar de 1,3.

La Organización Internacional de Trabajo (OIT) publica un estudio con las principales conclusiones de la encuesta mundial sobre jóvenes entre 18 y 29 años y el COVID19. La encuesta, en este rango de edad, contiene 11.130 observaciones de jóvenes, de ellos el 65,8% con nivel de educación superior; el 28,5% con educación secundaria, el 4,8% con educación primaria mientras el 0,9% admite no haber recibido ninguna educación formal. La situación ocupacional de los y las jóvenes encuestados se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro N°4: Situación Ocupacional de los Jóvenes

Trabajan	3170	28,5%
Estudian	5028	45,2%
Estudian y Trabajan	1775	15,9%
Ninis	1157	10,4%

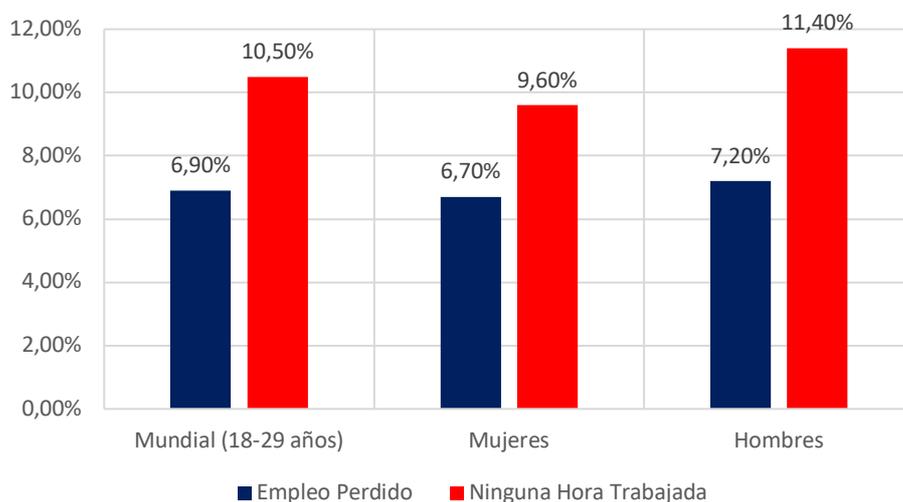
Ninis= Ni estudian ni trabajan

Fuente: Informe "Los Jóvenes y la COVID19", OIT 2020

Elaboración: autor

Con estos antecedentes como ficha técnica de la encuesta, a continuación, se presentan los resultados de cambios en la situación de ocupación (especialmente laboral) de las personas jóvenes a nivel mundial durante el tiempo de pandemia.

Gráfico N°23: Encuesta Empleo Jóvenes (Mundial)



Fuente: Informe “Los Jóvenes y la COVID19”, OIT 2020

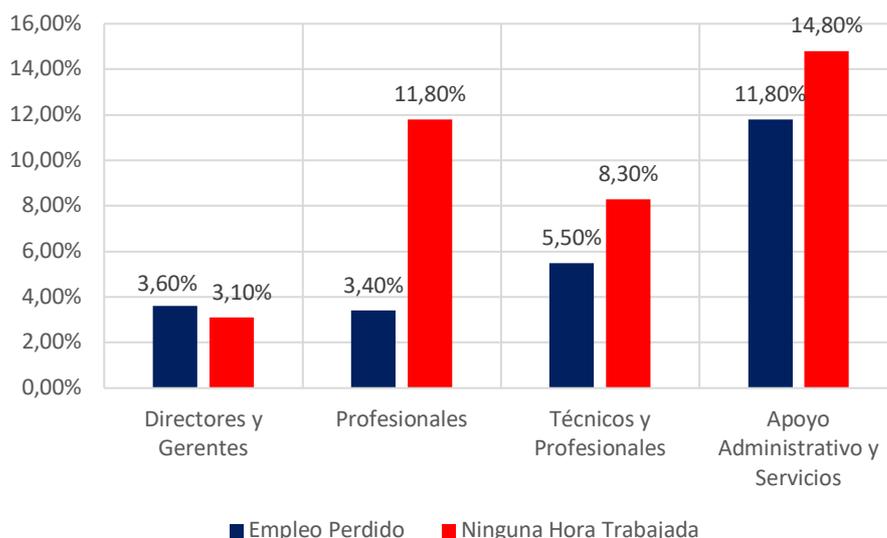
Elaboración: autor

La encuesta muestra que el 6,9% de la población joven mundial empleada ha perdido su trabajo, lo cual evidentemente tienen afectación sobre los beneficios de protección social a los que normalmente pueden acceder en situación de empleabilidad a través de la Seguridad Social en sus países. De otro lado, existe un 10,5% del total de encuestados que no han trabajado ninguna hora desde que empezó la pandemia, ya sea por el confinamiento o por cualquier otra causa, con lo cual el 17,4% de la población encuestada con empleo manifiestan haber deteriorado su situación laboral durante el periodo de COVID19.

Cuando se realiza una segmentación por hombres y mujeres, se puede evidenciar que la pandemia ha tenido un mayor impacto sobre la población masculina con respecto a la población femenina.

Otro tema importante en el análisis constituye el tipo de empleos que se han perdido entre las personas jóvenes durante la pandemia, para contestar esta pregunta se presenta el siguiente gráfico

Gráfico N°24 Tipo de Trabajo (Jóvenes)



Fuente: Informe “Los Jóvenes y la COVID19”, OIT 2020

Elaboración: autor

Como era de esperarse el gráfico muestra que la mayor cantidad de empleos perdidos se encuentran en el área de apoyo administrativo y servicios con el 11,8%, seguido del área de técnicos profesionales con el 5,5%, el tercer lugar lo ocupa el segmento de directores y gerentes con el 3,6% para dejar en último lugar a los profesionales con el 3,4% de empleos perdidos. En cuanto a la situación de empleados que no han laborado ni una sola hora desde que empezó la pandemia, el primer lugar con el 14,8% es para el área de apoyo administrativo y servicios, al segundo lugar saltan los profesionales con el 11,8%, el tercer lugar lo ocupan técnicos profesionales con el 8,3% y finalmente, el 3,1% de directores y gerentes dicen no haber trabajado ninguna hora durante el periodo de pandemia.

Estas cifras muestran el deterioro del sector o mercado laboral a nivel mundial, pero con facilidad se podría intrapolar a Iberoamérica y las cifras no vararían mucho, razón por la cual es necesario impulsar políticas contra cíclicas por parte de los gobiernos que permitan una recuperación de la situación laboral de los y las jóvenes para precautelar su protección social y proteger los esquemas de seguridad social (especialmente los de ahorro y reparto con beneficio definido).

La solución no es sencilla, pero se necesita del apoyo de los Hacedores de Política Pública para construir una economía post-pandemia con especial énfasis en los sectores poblacionales más vulnerables que han sido los más expuestos en esta enfermedad. Capítulo aparte merece la necesidad de considerar la vacuna para el COVID19 como un bien meritorio que debe ponerse a disposición y acceso de toda la población tanto a nivel regional como a nivel mundial.

7. Conclusiones

- a) Existe muy baja cultura previsional a nivel de juventud en Iberoamérica, de hecho, la mayoría no ahorran ni tampoco les interesa estar inmersos en esquemas de seguridad social.
- b) Hay elementos propios de la región como la pobreza, la desigualdad, la falta de educación formal que influyen sobre la cultura previsional de los y las jóvenes, es decir no solo que no les interesa la cultura previsional, sino que hay factores que hacen complicada la posibilidad de ahorro.
- c) El empleo formal y adecuado joven es el elemento fundamental para conseguir una mayor cultura previsional a nivel regional.
- d) El análisis demográfico muestra una reducción de la población joven comprendida entre 15 y 29 años hasta el 2080, acompañada de un incremento de la población mayor de 60 años; es decir el aumento de la esperanza de vida y la reducción de la tasa de natalidad son elementos que están presentes en la caracterización de la juventud de hoy y de mañana a nivel regional; todo esto acompañado del fin del llamado bono demográfico
- e) La pobreza medida a través del coeficiente de GINI es una variable influyente en la cultura previsional, cultura financiera y capacidad de emprendimiento de las personas.
- f) La educación secundaria y universitaria son variables transversales en la consecución de una mayor cultura previsional y cultura financiera de los ciudadanos jóvenes de entre 15 y 29 años.
- g) La cultura previsional está fuertemente influenciada por el género y nivel de ingresos (quintiles de pobreza) de los ciudadanos, lo cual debe ser erradicado con políticas sociales gubernamentales .
- h) La cultura financiera en Iberoamérica está estrechamente correlacionada al nivel de bancarización, elemento importante para fomentar el ahorro, la cultura previsional e inclusive el emprendimiento.
- i) Los emprendedores jóvenes necesitan potenciar su talento humano y acceso a capital de riesgo para consolidar sus ideas de empresa en la práctica cada uno de sus países.
- j) Los emprendedores en Iberoamérica indican un negocio más por una oportunidad que por un tema de necesidad.
- k) La encuesta de cultura financiera corrida en varios países de la región muestra que las personas tienen dificultad en entender conceptos financieros como el interés compuesto mientras pueden describir conceptos más generales como la inflación.
- l) Existe una correlación positiva entre el producto interno bruto per cápita de los países y el gasto en protección social al igual que el nivel de bancarización de los habitantes de un país.
- m) Los países con mayor presión tributaria tienden a fortalecer sus esquemas de protección social; la paradoja es simple: hay que primero crecer para luego redistribuir o viceversa. La verdad que el estudio concluye que hay un efecto correlacional interdependiente entre las dos variables que implica que la región necesita crecer con redistribución para evitar los círculos de pobreza.
- n) La región necesita planificar políticas gubernamentales que coadyuven a una mejor distribución del ingreso.
- o) Los gobiernos deben ahorrar para financiar las políticas sociales; nuevamente aparece una dicotomía acerca de qué es primero el ahorro la inversión en

protección social; la respuesta muy parecida a la de la conclusión “m”, hay que ahorrar para redistribuir y se necesita redistribuir para ahorrar, son variables con doble entrada.

8. Recomendaciones

- a) Es necesario construir un repositorio (bases de datos) de las cifras de la seguridad social en Iberoamérica, así por ejemplo el número de aportantes activos jóvenes a la seguridad social, número de jubilados y afiliados, gasto en prestaciones, etcétera. Esta base podría constituirse en un elemento importante para futuras investigaciones al respecto de seguridad social, cultura previsional, protección social y otros temas afines en la región.
- b) Es importante tener encuestas o herramientas estadísticas que generen comparabilidad regional sobre cultura previsional, cultura financiera y emprendimiento a fin de tener cifras para todos los países de la región en todos los aspectos analizados.
- c) Hay correlaciones entre variables que deben ser estudiadas más a fondo, pues el ámbito de este trabajo no abarca un profundo estudio estadístico con análisis de r^2 , test de Pearson u otro tipo de pruebas que permitan evidenciar relación de causalidad entre los hallazgos encontrados.
- d) Hay que trabajar en estudios futuros con las mismas variables para analizar el comportamiento de los indicadores, su evolución temporal y las políticas que los gobiernos han adoptado para mejorar la situación actual.
- e) Se debe fomentar el debate y los seminarios regionales sobre estos temas (cultura previsional, cultura financiera, emprendimiento) que permitan enriquecer la discusión y conseguir respuesta para las inquietudes regionales al respecto.

Bibliografía

Guerrero Ramiro (2006), El concepto de la Protección Social, Cuadernos de Protección social, publicado en “Gerencia Social, un enfoque integral para la gestión de políticas y programa sociales” 2008, ISBN: 978-958-97453-9-7

Brianol, G., & Quevedo, L. (2018). Midiendo la cultura financiera en estudiantes universitarios: El caso de la Facultad de Contaduría y Administración de la UASLP, 156. Retrieved from <https://riica2016.unican.es/wp-content/uploads/2016/06/RIICA-2016-Sesiones-Paralelas-Mesa-5-Comunicaciones.pdf>

García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, D. (2013). *Financial Education in Latin America and the Caribbean*.

Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380.

Mamani Carlo, A. H., & Villegas Garay, S. (2010). Las implicancias de los actuales sistemas previsionales basados en cuentas de capitalización individual, análisis del caso chileno. *Estudios Sociales*, 18(36), 78–98.

Noctor, M., Stoney, S., & Stradling, R. (1992). Financial literacy: a discussion of concepts and competences of financial literacy and opportunities for its introduction into young people's learning. *National Foundation for Educational Research*.

OCDE. (2012). *Marcos y Pruebas de Evaluación de PISA*. Pisa.

Schuchardt, J., Hanna, S. D., Hira, T. K., Lyons, A. C., Palmer, L., & Xiao, J. J. (2009). Financial literacy and education research priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1).

Collins, O. F., & Moore, D. G. (1964). *The enterprising man* (1st ed.). Michigan State Univ Pr.

Duarte, J. E. S. (2003). Franquicias. Una alternativa para emprendedores. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 47.

Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432.

Veciana, J. M. (1989). Características del empresario en España. *Papeles de Economía Española*, 39(40), 19-36.

Veciana, J. M. (1998). Teoría y Política de la Creación de Empresas. In *Ponencia presentada en la "Jornada dels Economistes", del Col·legi d'Economistes de Catalunya*. Barcelona.

Veciana, M., & Aut, U. (1999). Entrepreneurship as a Scientific Research. *José Maria Veciana*, 8(3), 23-68.

Zuluaga, J. C. (2010). Emprendimiento e Historia Empresarial. Apuntes para un diálogo interdisciplinario en América Latina, 1-32.

[1] Balardini, S. (1999). Políticas de juventud: conceptos y la experiencia argentina. *última Década*, 7(10), 12-40.



Organización Iberoamericana de Seguridad Social

Secretaría General
C/ Velázquez 105. 1ª planta
28006 Madrid · España
sec.general@oiss.org
www.oiss.org