

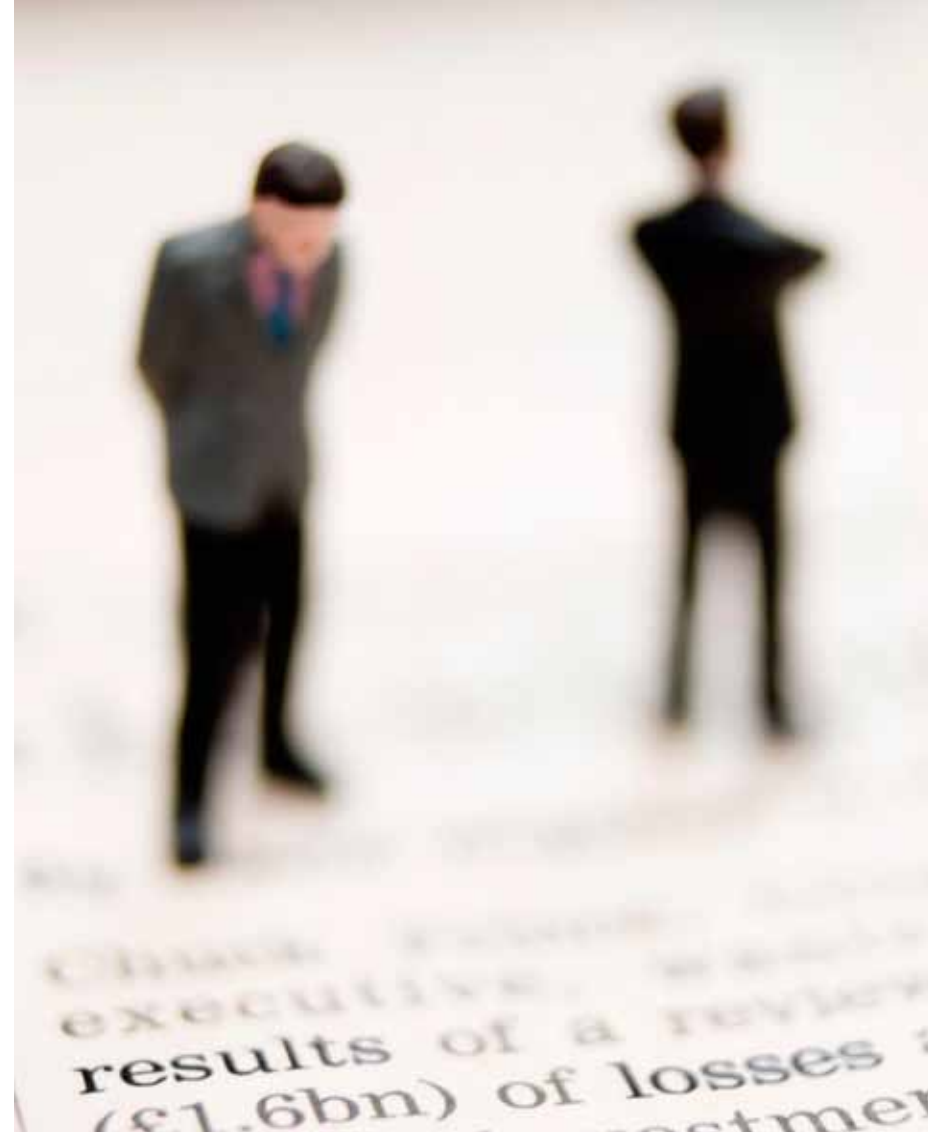


Observatorio Económico >

n° 99/ noviembre 2015



¿Necesitamos
una Política
de Educación
Financiera?



*Psicóloga,
Universidad Diego
Portales. PhD. Mana-
gement Learning and
Leadership, Lancaster
University, UK. Acadé-
mica FEN UAH.

EMPRESARIOS: ¿persona non grata?

Por Marcela Mandiola*

Los últimos escándalos empresariales profundizan la desconfianza de la ciudadanía sobre la real capacidad del Estado para asegurar comportamientos empresariales correctos dentro de los cuales están los de competencia leal. La colusión de cadenas farmacéuticas, de productores de pollos y ahora, de papel tissue y otros, muestran conductas inaceptables, que han sido descubiertas por la Fiscalía Nacional Económica gracias a la actual institucionalidad, pero cuyas penas debieran endurecerse para incluso, mejorar la eficacia institucional y defender mercados bien comportados.

Es interesante constatar que la última encuesta CERC – MORI (de julio 2015), causó revuelo respecto de las cifras de aprobación y valoración del mundo político. Sin embargo, no fueron solo los políticos/as los que aparecieron mal evaluados por la ciudadanía,

sino que los empresarios/as también tuvieron su retroalimentación (aunque no se le haya dado demasiada importancia a estas estadísticas). Algunos de los datos más relevantes que se podrían destacar son:

- Sólo 2% de los encuestados cree que los empresarios son "honestos".
- 68% de los consultados piensa que su único interés es "ganar dinero".
- 42% opina que los empresarios chilenos son "explotadores"
- 35% que son "enemigos de los sindicatos".

La misma encuesta nos dice que desde el año 1996, sin excepciones, las respuestas de los chilenos superan el 60% de acuerdo a la siguiente frase: "A los empresarios sólo les interesa la ganancia;

se preocupan sólo de sus intereses y buscan imponer su voluntad, sin importarles perjudicar a los demás". Estos números debieran empujar a más de una reflexión y análisis pero por alguna razón no se han hecho parte del comentario público tan fácilmente.

El status o prestigio de una ocupación o profesión ha sido relevante, y por lo tanto estudiado, desde que el economista W.H. Frank (1984) reconociera que el status de una persona no es menos importante que su nivel de ingreso en la determinación de su bienestar personal. Desde Weber podemos entender status como "una demanda de valoración social", y luego las ocupaciones como grupos de status. Chile es un país que se articula alrededor de una economía de mercado donde el mundo privado tiene un rol preponderante en el quehacer y bienestar social, sus empresarios/as son personas conocidas, relevantes e influyentes. Las empresas privadas en Chile gestionan, controlan y administran mayoritariamente la salud, la educación, la explotación de los recursos naturales, las fuentes y distribución de la energía, lo habitacional, el trabajo, las pensiones, el deporte, la cultura, la entretención, etc., por lo que la imagen de quienes son dueños/as y quienes dirigen esas instituciones debiera ser un tema de preocupación. El status y el prestigio entonces, en un sistema económico como el nuestro, no es sólo cuestión de una valoración superficial, es un entramado necesario e importante para el tejido de confianza que sustenta las relaciones comerciales y sociales.

Entonces ¿con qué tendrá que ver este rechazo tan marcado? Desgraciadamente el estudio citado sólo se encarga de consultar la opinión. No ofrece explicaciones ni análisis comprensivos de ellas. Sin embargo constata que "la mala imagen de los empresarios ha sido ignorada por el establishment de la misma manera que la baja confianza y mala imagen de los partidos políticos". Eso es cierto.

Muchas son las hipótesis que podríamos levantar para tratar de dar sentido a dichas opiniones desfavorables. Pareciera ser que el "excesivo" interés en la ganancia económica es una de los aspectos más criticados a los empresarios/as. La máxima *business are business*, tan acriticamente aceptada como una verdad empresarial, condensa en su significación el distanciamiento de la gestión de otros aspectos de la vida cotidiana, como la vida personal y familiar, los afectos, el impacto en la comunidad, el medio ambiente, el contexto social y político, entre otros. Este distanciamiento implicaría además, la subordinación de dichos aspectos al imperativo de la ganancia financiera, el que aparecería siempre privilegiado y favorecido en desmedro de lo demás. Por lo tanto, sin importar cuál sea el producto o servicio que una empresa brinde a las personas o a la sociedad, su producción y diseminación siempre se rinden al profit y eso es lo que permanece en la retina del público. El status de una ocupación se relaciona con el nivel de esfuerzo que esta implica y también con el nivel de sus ganancias. Pareciera que la primera parte de dicha aseveración se nos invisibilizara cuando hablamos del empresariado.

Es así que otra propuesta de comprensión para este amplio rechazo podría estar relacionada con la distancia social percibida respecto de aquellos que son empresarios, especialmente los más grandes. Puede ser una explicación más bien situada, directamente conectada a nuestra realidad social y que habla de las dudas acerca de la legitimidad respecto al "acceso" a la condición de ser empresario. En términos generales, los grandes empresarios/as, tal como son percibidos por la población en nuestro país, pertenecen a una elite social y son además, un grupo muy reducido de personas. A pesar de los ampliamente difundidos discursos alrededor del mérito y del esfuerzo como estrategias de ascenso social, pareciera ser que para pertenecer a

este exclusivo grupo se debe poseer cierto capital social que difícilmente se adquiere a través del mérito. ¿Hay, por ende, esfuerzo y/o entrenamiento necesario para llegar a ocupar dichas posiciones? Si el proceso no es evidente, es imposible lograr que se construyan los elementos necesarios para evaluar positivamente el status del empresariado. Si bien la teoría tradicional dice que el prestigio de las ocupaciones es más bien estable y se vería escasamente afectado por la incidencia de lo individual, es posible desafiar dicha máxima -a la luz de la contingencia social- en lo que respecta a la ocupación de dirigir un negocio. La encuesta citada al principio de este texto explora percepciones públicas en un año marcado por fuertes escándalos financieros, lo que tiende a fragilizar la posición de los evaluados. No obstante, esas mismas experiencias nos muestran que la preocupación del escrutinio social respecto de las empresas no tiene que ver solamente con el "producto" que ellas generan. Muy importante también es el modo cómo se llega a ese producto.

En una sociedad donde las empresas y las corporaciones privadas se hacen cargo de gran parte de las necesidades de las personas, la invisibilización de su contribución y el foco prioritario en sus impactos menos apreciados debiera movilizar la acción y reflexión de toda práctica asociada a su gestión. La priorización del éxito financiero en desmedro de las otras contribuciones presentes o posibles debe ser relativizada, puesta en contexto y movilizada. El emprendedor cumple una función social que se valoriza cuando se da bajo reglas de sana competencia, pero se ensucia cuando -a través de la colusión- las empresas se convierten en monopolios encubiertos perjudicando a todos los consumidores. Esta tarea convoca y provoca no solo al empresariado actual, también a aquellos que formamos parte relevante de su formación y educación. Todos tenemos aquí una tarea pendiente. ■

¿NECESITAMOS UNA POLÍTICA DE EDUCACIÓN FINANCIERA?

Por Fernando López, Ph.D. en Finanzas, Olin Business School, Washington University in St. Louis, Estados Unidos. Académico FEN.



El 15 de agosto de 2015, un grupo de parlamentarios ingresó al Congreso un proyecto de ley que propone introducir educación financiera obligatoria en los programas de estudios de los alumnos de educación primaria y secundaria. Específicamente, el proyecto establece que "los establecimientos educacionales reconocidos por el Estado deberán incorporar en sus mallas curriculares, y en todas las etapas del proceso educativo, contenidos o módulos de educación financiera, con especial consideración en promover el ahorro y la disciplina en el manejo de los recursos económicos". Con esta iniciativa, Chile se suma a más de 60 países que tienen, o se encuentran en vías de desarrollar, una política de educación financiera (OECD, 2015). Este artículo analiza las dificultades para diagnosticar la necesidad de una política de educación financiera, los principales desafíos de diseño y una de las principales alternativas disponibles.

DESAFÍOS DE DIAGNÓSTICO

En términos conceptuales, una política de educación financiera se sustenta en la hipótesis de que la falta de conocimiento y habilidades financieras reduce la capacidad que tienen las personas para tomar decisiones relacionadas con el uso de medios de pago, ahorro, endeudamiento, inversión y/o administración de riesgos. Como resultado de esta falta de habilidades, las personas pueden tomar decisiones que no maximicen su bienestar individual y, a nivel agregado, esto conlleva a una asignación ineficiente de recursos en la economía.

En términos prácticos, el principal desafío para justificar una política de educación financiera consiste en identificar decisiones de alto impacto en que las personas cometen errores porque no tienen elementos de juicio suficientes. Para ilustrar este desafío, analicemos el caso de la deuda y el ahorro. La falta de información detallada acerca de las preferencias y circunstancias individuales dificulta la capacidad para establecer si una persona está subutilizando o utilizando en exceso un determinado servicio financiero. Por ejemplo, para personas afectadas por un evento adverso de salud u otra fuente de gasto, podría ser óptimo tener un nivel de endeudamiento que genere obligaciones por un monto superior a los niveles sugeridos en la in-

dustria (25% o 30% del ingreso mensual). Del mismo modo, para otra persona que tiene recursos limitados para financiar su nivel de gasto, podría ser óptimo minimizar su nivel de ahorro. En consecuencia, como el nivel de deuda y ahorro óptimo de una persona dependen de sus preferencias y circunstancias individuales, es difícil determinar si una persona no está maximizando su bienestar y, por lo tanto, recomendar una meta de deuda o ahorro a través de un programa de educación financiera.

Por otro lado, un ejemplo de decisiones de alto impacto en que las personas no maximizan su bienestar debido a la falta de habilidades financieras es la inversión en educación superior. A pesar de que esta decisión es una de las más trascendentales desde un punto de vista económico para los jóvenes, dos estudios recientes sugieren que los estudiantes universitarios chilenos (Hastings et al., por aparecer) y estadounidenses (López, 2014) están poco informados acerca de los aspectos económicos involucrados. Al mismo tiempo, existe evidencia de que, debido a la falta de habilidades financieras, muchos jóvenes estadounidenses norteamericanos no acceden a la educación superior (Bettinger et al., 2012) y, muchos de los que lo hacen, no ingresan a las instituciones que les ofrecen las mejores condiciones financieras y de desarrollo profesional (Avery y Hoxby, 2013; Hoxby y Turner, 2014). El hecho que estudiantes talentosos no aprovechen sus oportunidades de acceso a educación superior representa una pérdida de bienestar para ellos y un daño a la productividad de la economía debido al capital humano subutilizado.

DESAFÍOS DE DISEÑO

Suponiendo que se decide implementar una política de educación financiera, surgen al menos cuatro desafíos que se deben considerar. Primero, es necesario invertir en investigación que permita identificar decisiones financieras de alto impacto sobre las personas que cometen errores debido a que no tienen elementos de juicio suficientes. A pesar que existe una serie de estudios internacionales que sugieren cuáles podrían ser estas decisiones, es necesario validar los resultados para el mercado chileno. Estos estudios

requieren financiamiento y tiempo, lo cual retrasará la definición de los contenidos que deberían enseñarse.

Segundo, las personas tienen capacidades limitadas para resolver problemas matemáticos y de cálculo, habilidades que son necesarias para la toma de decisiones financieras. El 44% de la población chilena no entiende lo que lee y más del 80% no es capaz de comparar e integrar información (Centro de Microdatos, 2013).

Tercero, hay una brecha entre el momento en que se ofrece la educación financiera y aquel en que las personas tienen que tomar decisiones. En este contexto, una capacidad limitada para retener conceptos y un mercado financiero cambiante, reducirá el impacto potencial de un programa de educación financiera en la toma de decisiones de las personas.

Cuarto, la heterogeneidad de las preferencias y circunstancias de cada persona reducen la capacidad que tiene un programa de educación financiera para entregar consejos concretos que sean relevantes para todos. De esta manera, un programa de educación financiera que promueva el ahorro o endeudamiento responsable no necesariamente producirá un aumento en el nivel de ahorro o un nivel de endeudamiento acotado.

La educación financiera no es la única política disponible para mejorar la toma de decisiones financieras individuales. Es sólo una de varias alternativas de política que podrían contribuir a mejorar la toma de decisiones individuales y la asignación de recursos en la economía. Por ejemplo, si consideramos que nuestro nivel de habilidad financiera está dado por la dificultad para entender productos y servicios financieros, una alternativa lógica consiste en estandarizar y reducir la complejidad de los contratos financieros. En efecto, si la compra de servicios financieros fuera tan sencilla como la compra de un microondas, entonces no estaríamos discutiendo una política de esta categoría. Para ilustrar el grado de complejidad del mercado chileno, basta considerar que en 2014 las Isapres tenían más de 11.000 planes de salud vigentes y las administradoras de fondos mutuos comercializaban más de 2.000 series de fondos mutuos.

En este contexto, una reducción en la complejidad reducirá el nivel de habilidades financieras necesarias para comparar los

costos y beneficios de distintas decisiones financieras. Esta simplificación involucra una reducción en el número de productos financieros disponibles en el mercado y la construcción de indicadores que resuman los principales elementos necesarios para comparar los contratos financieros que sobrevivan.

La principal ventaja de una reducción en la complejidad es la rapidez y costo de implementación comparado con una política de educación financiera. Dado el bajo nivel de competencias de la población, el costo de educarla financieramente será mucho mayor al costo de reducir la complejidad.

Por su parte, existen al menos dos posibles desventajas. La primera, es que la política de estandarización y simplificación no se realice sobre la base de estudios científicos, principalmente experimentos controlados, que identifiquen de manera rigurosa los elementos que deben incluirse y excluirse en la oferta de servicios financieros disponibles para las personas. Si este fuera el caso, no es claro que se logre el objetivo de la simplificación. La segunda desventaja es una reducción en la variedad y la capacidad de satisfacer necesidades específicas de las personas. Sin embargo, la teoría muestra que cuando los mercados no son perfectos, un aumento en la variedad de alternativas de inversión puede reducir el bienestar de la población (Hart, 1975 y Elul, 1995). Del mismo modo, desde un punto de vista empírico, dado que la mayoría de la población tiene un bajo nivel de educación financiera y competencias básicas en general, es poco probable que las personas se beneficien con un exceso de variedad.

¿QUÉ TAN EFECTIVAS SON LAS POLÍTICAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA?: EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Los resultados de estudios que analizan el impacto de la educación financiera no ofrecen resultados muy alentadores. Por ejemplo, Fernandes, Lynch y Netemeyer (2014) revisan 168 estudios de impacto de esta educación financiera y encuentran que los efectos de los programas en el nivel de conocimiento y toma de decisiones han sido modestos. Similarmente, Cole, Paulson y Shashtry (por aparecer) encuentran que la exposición a requerimientos de educación financiera obligatoria en los colegios de educación media norteamericana no tuvo un impacto significativo en las decisiones financieras de los jóvenes. Los estudios que encuentran un impacto positivo son una minoría que aborda cuidadosamente cada uno de los desafíos asociados al diseño de dichos programas de educación financiera descritos anteriormente.

¿EN QUÉ DIRECCIÓN DEBERÍAMOS AVANZAR?

De acuerdo a la evidencia internacional, el problema de fondo es que la falta de habilidades financieras reduce la capacidad de las personas para tomar decisiones que maximicen su bienestar personal y asignar sus recursos de manera eficiente. Sin embargo, a la fecha, existen pocos estudios para el mercado chileno que documenten estas situaciones. En este contexto, el primer paso debería ser invertir en investigación que permita identificar estas situaciones y que evalúen las ventajas y desventajas de distintas alternativas de política. ■

EL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL EN UNA DISYUNTIVA PARA EL FUTURO.

Por Evangelina Dardati,
PhD en Economía, Universidad de Texas en Austin.

El Servicio de Evaluación de Ambiental (SEA) es un organismo público cuyo objetivo es la evaluación ambiental de proyectos mediante el "Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental" (SEIA). El SEIA cumple la función de "introducir la dimensión ambiental en el diseño y la ejecución de los proyectos y actividades que se realizan en el país; a través de él se evalúa y certifica que las iniciativas, tanto del sector público como del sector privado, se encuentran en condiciones de cumplir con los requisitos ambientales que les son aplicables."

Si bien su objetivo es claro y –a simple vista– se puede decir que las decisiones que toma son para el bien de la sociedad pues vela por un medio ambiente más limpio, muchas de estas no han estado exentas de controversias.

Por esta razón es que el Gobierno está evaluando la posibilidad de cambiar las reglas para la evaluación ambiental de cierta clase proyectos de alto impacto. La idea es generar una tramitación ambiental especial para iniciativas que por su "tamaño, ubicación y tipología" podrían requerir una evaluación diferente, que en la práctica hoy no existe.

¿Qué se puede decir de esto desde un punto de vista económico? Hay dos temas importantes que se esconden detrás de la reforma del SEIA. Uno es el problema de la regla vs. la discrecionalidad. El otro, es la importancia de tener buenas mediciones de los costos y los beneficios de los proyectos.

Respecto al primer punto, el SEIA funciona con ciertas reglas. Se aprueba un proyecto cuando cumple ciertas condiciones, se desaprueba cuando no las cumple. Tener reglas claras es positivo porque genera certidumbre y credibilidad en las políticas. Sin embargo, la principal desventaja es que estas reglas carecen de flexibilidad. Cuando las reglas se ponen a todos por igual, y existen proyectos que tienen características diferentes, se genera que buenos proyectos puedan ser demorados indefinidamente o que



en última instancia, no se aprueben. Estos, por sus características especiales, no cumplen íntegramente la fórmula usada por el SEIA. Es por esta razón que la reforma del SEIA pretende introducir cierta discrecionalidad para permitir más flexibilidad con proyectos que tienen ciertas particularidades.

El segundo punto importante es que es necesario incorporar buenas mediciones –no solo de los costos ambientales de los proyectos– sino también de los beneficios de los mismos. La regulación ambiental óptima –además de tener en cuenta el daño en el medio ambiente– debe conocer también los costos en que deben incurrir las fuentes (personas, empresas, países) para reducir dichos daños. Si en el margen el costo de una unidad menos de emisión es mayor al daño que dicha unidad genera, es mejor no reducir esa última unidad. Medir el costo ambiental de los proyectos ambientales es generalmente fácil porque muchos proyectos solo afectan el ámbito local. Medir los beneficios de un proyecto implica estimaciones de variables que muchas veces son más difíciles de medir. Por ejemplo, si tomamos un proyecto eléctrico, deberíamos preguntarnos cosas como: ¿cuánto bajará el costo de la energía de los consumidores el proyecto? ¿cuánto empleo generará? Si los precios de la energía se abaratan, ¿cómo repercutirá ello en la competitividad del país? Podemos evaluar muchos criterios para decidir si un proyecto es bueno o malo pero al final de cuenta lo que queremos contestar es: ¿vale la pena? Para contestar esta pregunta hay que poner en la balanza todos los factores, tanto positivos como negativos que sean pertinentes, y para ello, esforzarnos en medir correctamente tanto los costos como los beneficios.

Si la SEIA solo tiene en cuenta el impacto ambiental de los proyectos y no sus beneficios, podemos correr el riesgo de que algunos proyectos buenos para la sociedad se rechacen. Seguramente lo mejor para el medio ambiente sería tener contaminación cero. Pero la mayoría de las personas coinciden que es imposible llegar

a un nivel de contaminación cero porque eso implica producción cero y consumo cero. Además, socialmente nadie quiere volver a la época de las cavernas donde no se contaminaba pero tampoco existía la electricidad. Entonces, cabe preguntarse: ¿cuál es el nivel óptimo de contaminación? Para tener una buena respuesta es necesario asignar recursos a la correcta medición tanto de los costos como de los beneficios de los proyectos.

Este problema no es nuevo. A fines de los años 90, la Agencia Norteamericana de Protección Ambiental (EPA) se enfrentó a una situación con muchas similitudes a la que actualmente atraviesa el SEIA. En 1999 se declaró inconstitucional el criterio seguido por la EPA en la fijación de normas de calidad del aire. Dicho criterio establecía que las normas de calidad del aire no debían tener en cuenta los costos que implicaba su cumplimiento. Después de la apelación de la EPA se acordó someter a revisión alguno de sus criterios para establecer nuevas políticas ambientales.

En definitiva, otorgarle cierta discrecionalidad al SEIA para el tratamiento de ciertos proyectos es necesario y saludable en el corto plazo. En el largo plazo –y para poder aspirar a un desarrollo sustentable en donde haya crecimiento económico teniendo en cuenta el entorno ambiental– el SEIA debería poder tener mecanismos que le permitan medir correctamente los costos ambientales de los proyectos y también sus beneficios. Y con esta información tener una regla clara y creíble para decidir si un proyecto es bueno, es malo, o requiere ciertas modificaciones. ■

Observatorio Económico >

Decano: Jorge Rodríguez Grossi - Fono Facultad: 2889 7366
e-mail: jrodrigu@uahurtado.cl - fen.uahurtado.cl



UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Magíster

- Economía Aplicada a Políticas Públicas / Doble grado con Fordham University
- Gestión de Personas en Organizaciones
- MBA - Administración de Empresas / Opción de obtener el grado de Master of Science in Global Finance – Fordham University
- Economía / Doble grado con Georgetown University

Diplomados

- Finanzas Globales
- Gestión Estratégica de las Relaciones Laborales
- Gestión Archivística
- Consultoría y Coaching
- Gestión de Personas
- Dirección y Gestión de Empresas
- Estrategia y Gestión de la RSE
- Certificación en Coaching Organizacional

Carreras Continuidad de Estudios

- Ingeniería Comercial – programa vespertino
- Contador Público Auditor – programa vespertino

Carreras de Pregrado

- Ingeniería Comercial
- Contador Público Auditor
- Gestión de la Información, Bibliotecología y Archivística

www.uahurtado.cl



UNIVERSIDAD ACREDITADA / 5 AÑOS
Docencia de pregrado | Vinculación con el medio | Gestión institucional
Docencia de postgrado | Investigación
Desde diciembre 2014 hasta diciembre 2019

INFORMACIÓN Y CONTACTO

Erasmus Escala 1835 / Metro Los Héroes
Teléfono: (56 2) 2889 7369/7348/7360
www.fen.uahurtado.cl