

Fragilidad financiera

Fragilidad financiera es un término acuñado por Hyman Minsky para definir la vulnerabilidad de un determinado sistema financiero a crisis. Lusardi, Schneider y Tufano estudiaron la fragilidad financiera de una perspectiva de los hogares americanos, examinando su capacidad para levantar fondos de emergencia. La encuesta evaluó la aptitud de las familias americanas para levantar dos mil dólares, adentro de 30 días, y la comparó con la de las familias de siete otros países industrializados.

El estudio demostró que casi un cuarto de la población americana decía tener certidumbre de que no tenía medios suficientes para levantar la cantidad de 2000 dólares en un mes. Sumado a los que contestaran que “quizás” no conseguirían, se llega a la conclusión de que prácticamente la mitad de los hogares americanos se encuentra en situación de fragilidad financiera.

Algunos resultados ya eran esperados, como el hecho de que las personas y familias en situación de vulnerabilidad no sólo son financieramente frágiles, como su grado de fragilidad es mayor que lo de las demás.

Sin embargo, llama atención el hecho de una parcela importante de la clase mediana considerarse financieramente frágil, lo que refleja una de las dos posibilidades: o su situación financiera es realmente peor de que se espera o hay un alto grado de ansiedad y pesimismo de esas familias en el que se refiere a dinero. Ambas tienen importantes repercusiones en el que se dice respecto al estudio del comportamiento económico y al desarrollo de políticas públicas.

Para desarrollar mejores políticas públicas es importante comprender tanto las consecuencias de la fragilidad financiera cuanto los mecanismos que dieran origen a ella. ¿Será que la baja tasa de ahorro es resultado de poco incentivo fiscal para ahorrar, de fuertes exigencias sociales en la dirección del incentivo al consumo, de la excesiva oferta de crédito o de cuáles otros factores? ¿Será que la dificultad de levantar una cantidad entre amigos y familiares, cuando necesario, es resultado del debilitamiento de los lazos sociales?

La cantidad de 2000 dólares está lejos de ser deleznable y fue escogida por equivaler al coste aproximado de un grande arreglo en un coche, un gasto medico relevante, costas judiciales o una obra en un inmueble.

Es importante recordar que las respuestas a la encuesta podrían reflejar tanto la fragilidad financiera real cuánto la percibida, una vez que la pregunta fue:

“¿Cuánto de confianza tiene de que conseguiría recaudar 2 mil dólares si ocurriera un imprevisto en 1 mes?”

O sea, la respuesta refleja lo que el que contesta vislumbra que ocurriría en lugar de medir lo que realmente ocurre. Puede ser, por ejemplo, que algunos que creían no conseguir esa cantidad prestada se sorprendan con la ayuda de familiares y amigos, caso una emergencia de hecho ocurra.

De cualquier forma, su percepción subjetiva dice mucha cosa – hasta porque la mera expectativa de recibir un “no” de los amigos y familiares puede hacerlos desistir de preguntar y recurrir a modalidades de créditos mucho más onerosas. Además, la sensación de fragilidad puede tener otros impactos negativos en sus decisiones financieras, como hacerlos liquidar posiciones anticipadamente por cuenta de mera ansiedad.

A ese respecto, la Asociación Americana de Psiquiatría (American Psychiatric Association), que conduce una encuesta anual en los Estados Unidos, cuyo objetivo es medir el estrés, identificó, en la edición de 2014, justamente el dinero como el mayor causador de estrés, entre los factores identificados por los que contestaran: 71% afirmaran sentirse estresados por motivos financieros por lo menos una parte del tiempo, mientras casi 25% clasifican su grado de estrés con cuestiones financieras como extremo.

Considerando todos los puntos levantados por los autores, además de las importantes contribuciones de otros investigadores al final del artículo, es posible percibir la importancia del estudio de la fragilidad financiera de una población, a fin de comprender sus orígenes y repercusiones, para diseñar políticas públicas que puedan realmente contribuir para la mejoría del bien estar financiero.

Por fin, teniendo en cuenta que la fragilidad financiera tiene un fuerte componente subjetivo, la contribución de la Psicología Económica y de las Finanzas Comportamentales es fundamental para comprender la cuestión de manera más amplia y profunda.

¿Y Usted? ¿Cree que el cuadro de fragilidad financiera es común en el Brasil? ¿Y Cuánto al estrés causado por el dinero? ¿Cree que eso afecta muchos brasileños? ¡Aguardamos su opinión!

Comparta