

V Seminario Internacional Desigualdad y Movilidad Social en América Latina.

## Estrategias de pago de deudas en jóvenes profesionales y deudores de Santiago de Chile: tipologías a partir de un análisis de clases latentes

Lorena Pérez-Roa y María Constanza Ayala.

Trabajo Social, Universidad de Chile e Instituto de Sociología.

**loperez@uchile.cl**

**mcayala@uc.cl**

### Resumen

En un contexto como el chileno caracterizado por la expansión del mercado crediticio por la masificación de los créditos estudiantiles como fórmula de acceso a la educación superior y de desprotección institucional frente al mercado del crédito, esta ponencia se propone explorar las estrategias de pago de deudas de jóvenes deudores de Santiago de Chile por medio de un análisis de clases latentes. Los resultados dan cuenta de tres perfiles de deudores en función de las estrategias de pago que movilizan para responder a sus compromisos financieros, a saber: estrategias múltiples, estrategias individualizadas y estrategias no financiarizadas. Las principales diferencias entre cada tipología refieren a los accesos y usos de los instrumentos financieros que los jóvenes activan para responder a sus deudas. Independientemente de las diferencias entre estos grupos, los resultados dan cuenta del uso generalizado de estrategias de planificación de gastos, de activación de las redes sociales y de generación de nuevas entradas económicas. Una caracterización clara de los perfiles de deudores según las estrategias de pago puede favorecer una aproximación más comprensiva para intervenir los problemas financieros de la población.

Palabras claves: ESTRATEGIA DE PAGO – DEUDAS – TIPOLOGIAS - JÓVENES ADULTOS

Llegar a estar en una situación de endeudamiento problemático es la consecuencia de una serie de acontecimientos que se inicia para muchos jóvenes chilenos cuando acceden a la educación superior. En Chile, como en otras sociedades occidentales, los altos costos que representa el acceso a la educación superior son sobrellevados principalmente por los jóvenes y sus familias. Si bien, según los datos de la Encuesta Financiera de Hogares (EFH, 2018)

sólo un 12,3% de los hogares chilenos tiene deuda educativa, esta se concentra principalmente en la generación de adultos jóvenes. Específicamente, en el tramo entre 25 y 29 años (27.82%) se encuentran los mayores porcentajes de tenencia de deudas educativa a nivel nacional.

Esta prevalencia de deuda educativa en jóvenes adultos puede comprenderse dada la masividad que durante sus casi 12 años de historia ha tenido el Crédito con Aval del Estado (CAE). El CAE es un sistema de crédito para financiar los estudios de educación superior creado en el año 2005 bajo la Ley 20.027. Este crédito es entregado por una institución financiera y garantizado por el Estado quien participa como aval hasta que el deudor haya pagado por completo su deuda. Pueden ser beneficiarios del CAE todo quien acredite mérito académico y que desee estudiar en una carrera en una institución de educación superior acreditada que formen parte de Sistema de Crédito con Garantía Estatal. La retribución del crédito comienza 18 meses después de que el beneficiario haya finalizado su carrera. El reembolso se realiza en cuotas a las que se le aplica un 2% de interés. El período de reembolso se fija en función del monto solicitado y puede extenderse hasta un plazo máximo de 20 años. Según los datos de la comisión Ingesa<sup>5</sup>, al 2017, 874.293 personas estudiaron con el CAE, del cual un 56,6% corresponde a créditos otorgados a mujeres y un 43,4% a hombres.

La evidencia sobre el comportamiento crediticio de la población universitaria señala que existiría una relación potencial entre las actitudes que los estudiantes tienen hacia el endeudamiento y las expectativas de su futuro laboral. Desde esta lógica, la deuda sería vista por los estudiantes como un mecanismo legítimo para acceder a la educación superior, en tanto el aumento de los ingresos una vez egresado del sistema superior debería permitir superar la deuda (Denegri et al., 2011). En el caso particular de Chile esta idea toma fuerza puesto que existe una percepción masificada de que la educación superior es un motor de movilidad social, por ende, un pilar para superar la pobreza y la desigualdad social (Urzúa, 2012). Sin embargo, y a pesar de que el CAE ha permitido a casi 900 mil personas acceder a la educación superior, las cifras muestran que un número no menor de estudiantes está enfrentando dificultades para pagar su crédito universitario. En efecto, a cifras del 2017, un 40,25% de los deudores se encontraba en mora, mientras que un 59,75% están con la deuda

---

<sup>5</sup> Ver: <https://portal.ingresa.cl/estadisticas-y-estudios/estadisticas/>

al día, siendo los desertores quienes presentan mayor prevalencia de mora en el pago de la deuda (Fundación Sol, 2017). En este sentido, anteriores estudios han mostrado las dificultades que algunos jóvenes presentan para responder con la carga mensual del crédito estudiantil (Pérez-Roa, 2014; Pérez-Roa, 2018). Estas dificultades han movilizó a los propios jóvenes deudores quienes han conformado organizaciones como “Deuda Educativa”, quienes, desde el movimiento estudiantil del año 2011, se han organizado para exigir la condonación de la deuda educativa, el fin del DICOM educacional, eliminar la retención de impuestos y terminar con la bancarización del sistema educativo (Rojas, 2017).

Por otro lado, el acceso a la educación superior abre una serie de posibilidades de acceso a una vasta línea de servicios y productos financieros. Los bancos a través de alianzas con las instituciones de educación superior se instalan de manera transitoria o permanente en las instituciones de educación superior para ofrecer productos especialmente pensados para ellos.

En un contexto como el chileno caracterizado por la expansión del mercado crediticio (González 2015; Marambio 2018) por la masificación de los créditos estudiantiles como fórmula de acceso a la educación superior (Pérez-Roa 2014; González 2017) y de desprotección institucional frente al mercado del crédito, esta ponencia se propone explorar las estrategias de pago de deudas de jóvenes deudores de Santiago de Chile. Nuestro objetivo es examinar los perfiles de deudores en función de los tipos de estrategias que movilizan para poder responder a sus compromisos financieros.

A fin de responder a nuestro interés, esta ponencia se estructura a partir de tres apartados: en primer lugar, discutiremos sobre el endeudamiento juvenil y las estrategias de pago de deudas, para luego presentar el marco metodológico de nuestro estudio, y finalizaremos con los resultados y discusión de nuestros hallazgos. Los resultados dan cuenta de tres perfiles de deudores en función de las estrategias de pago que movilizan para responder a sus compromisos financieros, a saber: estrategias múltiples, estrategias individualizadas y estrategias no financiarizadas. Sus diferencias y similitudes serán profundizadas en el apartado de resultados.

## Transitar al mundo adulto con deudas: el endeudamiento juvenil como problema

Las investigaciones sobre los procesos de endeudamiento en la población juvenil han estudiado los efectos de la deuda educativa en la trayectoria de los individuos en dos momentos temporales distintos: durante el proceso de estudios y una vez finalizado. Pensar el endeudamiento universitario como una inversión a futuro, implica asumir que los jóvenes deudores accederán a un trabajo cuya remuneración les permitirá pagar sus deudas. Sin embargo, los estudios centrados en los deudores egresados del sistema universitarios muestran que financiar un proyecto educativo a través del endeudamiento es un “experimento social” (Dwyer, et al., 2012) cuyos resultados son parcialmente conocidos. El acceso a la educación superior mediante el endeudamiento sería más bien “un arma de doble filo” ya que si bien permite disminuir la brecha entre los costos de la educación superior y las posibilidades reales de las familias de ingresos medios y bajos de financiar los estudios, es también un medio de financiamiento riesgoso, en tanto la adquisición excesiva de deudas puede limitar las oportunidades y opciones futuras de los jóvenes deudores (Bowen, Chingos y Mc Peterson, 2009; Leicht & Fitzgerald, 2006). Algunos estudios muestran que los estudiantes de primera generación de profesionales pertenecientes a las comunidades negras y latinas cuentan con menor capital financiero para tomar decisiones sobre el financiamiento de sus proyectos universitario (Mc Cabe y Jackson, 2016). El endeudamiento puede reducir las posibilidades de obtener un título y limitar las posibilidades reales de los jóvenes de responder a sus compromisos financieros (Dwyer et al., 2012, 2013). Problemas de índole personal, como la pérdida de empleo, el divorcio y las enfermedades, pueden ser más difíciles de afrontar para aquellos que tienen deudas importantes (Mc Cloud y Dwyer, 2011). Los jóvenes que financian sus estudios con créditos tienen menor patrimonio y mayores dificultades financieras que aquellos no deudores (Despart, 2016). Los impactos del aumento del endeudamiento son particularmente riesgosos en estudiantes de bajos ingresos y de minorías étnicas (Elliot, 2012; Kim, 2007). Así, mientras para los jóvenes de clases populares y medias el endeudamiento es la única manera de financiar sus metas de movilidad social, para aquellos de clases sociales privilegiadas, el acceso a crédito es solo una parte del repertorio de recursos de los que disponen (Dwyer, McCloud and Hodson, 2011).

Ahora bien, independientemente de las distintas acepciones y roles que se le otorga a la deuda (Seefeldt, 2015), pareciera que los jóvenes han normalizado la idea de que la deuda universitaria es una inversión “que vale la pena”. En un reciente estudio realizado en Reino Unido por Evans y Donnelly (2018) se observa cómo, incluso en contextos de precariedad, la deuda se piensa como algo necesario para obtener un título, aunque no sea garantía de encontrar un trabajo. Siguiendo los argumentos de Foucault (1973) expuestos en el trabajo de Danaher, Schirato y Webb (2000) los autores señalan que la idea de la deuda universitaria es una inversión que se ha instalado como una “verdad” discursiva. Esta idea sostiene que los principios organizativos detrás de un discurso se vuelven relativamente ocultos o inconscientes a lo largo del tiempo. Los autores argumentan que la producción discursiva de la deuda ha pertenecido en gran medida a las áreas disciplinares de la economía y los negocios. Estas disciplinas han construido una verdad sobre la deuda universitaria omitiendo o condenando las narrativas alternativas que le son incongruentes. Desde estos discursos economicistas la deuda universitaria sería entonces un tipo particular de deuda, libre de la carga negativa, socialmente aceptable y parte del proceso de “auto inversión” (Evans y Donnelly, 2018).

#### Estrategias de pago de deudas

Para los fines de esta investigación entendemos como estrategia de pago de deudas todas aquellas acciones planificadas y concertadas que los deudores activan para poder responder a sus compromisos financieros. Si bien, la evidencia sobre cómo los deudores responden al endeudamiento es relativamente reciente y focalizada principalmente en los sectores de menores ingresos y en mujeres, los estudios dan cuenta de una variedad de estrategias cuyas principales diferencias radican en el tipo de recursos que los deudores activan y en las justificaciones y prioridades que movilizan para justificar su uso.

Seefeldt (2015) en una investigación longitudinal sobre el uso de las deudas en los hogares de ingresos bajos y moderados en Estados Unidos, da cuenta como las familias acceden al crédito como una estrategia de *consumption smoothing* y de inversión. Usar la deuda para suavizar el consumo (*consumption smoothing*) les permite a las familias hacer malabares, mantener a los acreedores medianamente satisfechos y sostener un nivel de vida básico. Sin

embargo, el uso prolongado de esta estrategia puede implicar que las familias empiecen a acumular nuevas deudas, empeoren su situación financiera y presenten mayores dificultades para poder responder a sus compromisos financieros. Por otro lado, su trabajo observa cómo los créditos asumidos como una inversión –créditos hipotecarios/estudio- en familias de ingresos bajos, no habían aportado a las ganancias económicas esperadas. Esta falta de rentabilidad, a juicio de la autora, puede explicarse dada la desvalorización en los valores de las viviendas -para el caso de los créditos hipotecarios- y por la baja en el incremento salarial que los créditos estudiantiles les han reportado a las familias. Así, las deudas que tradicionalmente se consideran como una “inversión” terminaron dejando a las familias participantes más endeudadas.

En una investigación desarrollada con mujeres jefas de hogar de bajos ingresos Tash y Grenen (2014) observan dos tipos de estrategias de pago de deudas: las estrategias de asistencias y las individualizadas. Dentro de las estrategias de asistencia se encuentran: el uso de las redes sociales; la asistencia de las organizaciones sin fines de lucro; el uso de fondos gubernamentales. Como estrategias individualizadas, las autoras reconocen: *debt jugglin* o pagar el saldo de una tarjeta endeudándose con otra; ignorar o rechazar alguna deuda; el pagar a tiempo; la adquisición de un empleo para pagar deudas y el prescindir de las deudas. Las familias utilizan una variedad de estrategias, sin ser la capacidad de pago el único elemento explicativo de las estrategias utilizadas. Las estrategias de pago se basan, a juicio de las autoras, en las narrativas que las familias movilizan para comprender sus deudas. Las deudas que las mujeres entrevistadas consideraban que promovía la identidad de una persona financieramente responsable eran las que primero se pagaban, mientras que las deudas que se creían injustas se les restaba prioridad. Las decisiones financieras al interior de los hogares pobres dependen del contexto social en el cual se toman las decisiones y de los significados que los individuos les den a sus finanzas (Tash et al., 2018).

### Metodología

Los datos que se presentan en este artículo se enmarcan en la primera fase del proyecto “la odisea de llegar a fin de mes: estrategias de pago de deudas de familias jóvenes de clases medias en Santiago y Concepción” financiado por el Fondo de Investigación Científica y Tecnológica de Chile -FONDECYT de iniciación N°11150161-. Este proyecto busca analizar

las estrategias que los jóvenes de clases medias residentes en Santiago utilizan para responder a una experiencia de endeudamiento. Para ello y con el objeto de caracterizar las formas de endeudamiento y obligaciones crediticias de los jóvenes de clases medias residentes en Santiago, se aplicó una encuesta a través del servidor en línea *surveymonkey* (Bentley, et al., 2018). En términos de procedimiento, la encuesta fue enviada a las bases de datos a través del servidor *surveymonkey*, la que estuvo en línea desde el 15 de noviembre hasta el 30 de diciembre del 2016. El contenido del instrumento fue certificado por el comité de ética de la Universidad Alberto Hurtado. Para el acceso a la muestra nos apoyamos en las organizaciones de consumidores y deudores de Santiago y las bases de datos de la universidad patrocinante, además de ser difundida mediante nuestro sitio web ([www.dedeudasypagos.cl](http://www.dedeudasypagos.cl)) y en el fanpage de nuestra página de Facebook. La muestra final contó con 770 casos, de los cuales seleccionamos 575 personas, quienes contestaron los ítems asociados a la escala de estrategias de pago. La muestra se compone en su mayoría por mujeres, ubicados en el tramo de edad de 25 a 30 años, solteros, nivel educativo universitario y con ingresos entre \$1 y \$500.000 pesos chilenos<sup>6</sup>.

El cuestionario aplicado constó de 35 preguntas, en donde se incluyeron preguntas de caracterización sociodemográfica, situación laboral y familiar, ingresos, gastos, deudas, percepción de ingresos, deudas y futuro. Por último, se aplicó la escala de estrategias de pago, la cual fue desarrollada en el contexto del proyecto. Esta escala consta de 14 ítems con alternativas de respuesta dicotómicas (sí o no), la cual tiene como principal referencia la propuesta de Tash y Grener (2014).

Respecto a las técnicas de análisis, se aplicó un Latent Class Analysis (LCA), el cual nos permitió analizar la validez de la escala e identificar distintos tipos de comportamiento basados en las estrategias de pago de los encuestados (Oser, 2012). Con los resultados del LCA, buscaremos caracterizar las distintas tipologías generadas según dimensiones de interés: situación laboral, dependencias económicas, tipo de instrumentos financieros y tipos de deudas. Para esto utilizamos pruebas de hipótesis y estadísticos de tamaño efecto, según el nivel de medición de las variables analizadas. Cabe mencionar que, considerando que la

---

<sup>6</sup> Tramos de ingresos está medido en peso chileno, 1USD=600 pesos chilenos aproximadamente.

presente investigación tiene un foco exploratorio y no busca realizar inferencias estadísticas, los tests de hipótesis están enfocados a evaluar las diferencias a niveles muestrales.

## Resultados

### *Clases latentes sobre estrategias de pago de deudas*

Basado en los resultados del cuestionario desarrollado para caracterizar las formas de endeudamiento y obligaciones crediticias de los jóvenes profesionales deudores de Santiago de Chile, se aplicó un análisis tipológico de clases latentes de estrategias de pago de deudas. Nuestros análisis dan cuenta de tres tipologías de pago de deudas (figura 1): las estrategias múltiples, no financiarizadas e individualizadas. Las diferencias entre ambos grupos refieren a los tipos de recursos que movilizan para poder responder a sus deudas. Así, mientras que los encuestados agrupados en estrategias individualizadas activan principalmente estrategias para las cuales no requieren del apoyo de terceros, los grupos de estrategias no financiarizadas y múltiples, por el contrario, si se apoyan en terceros, particularmente en su red familiar. Este resultado concuerda con las investigaciones desarrolladas en contextos latinoamericanos que dan cuenta de la relevancia de la familia en la transferencia de recursos económicos (Lomitz, 1994; Wilkis, 2010, 2014; Villaroel, 2009; Pérez-Roa, 2014; Han 2012). Las tres tipologías recurren a las familias ya sea solicitando dinero en efectivo u otros tipos de instrumentos financieros para obtener liquidez financiera. En efecto, “tener que pedir dinero a la familia por agobio económico” es un ítem presente con más de un 50 por ciento en los tres grupos. Para los jóvenes deudores chilenos la familia es uno de los primeros recursos que se activan en caso de presentar dificultades de pago de deudas.

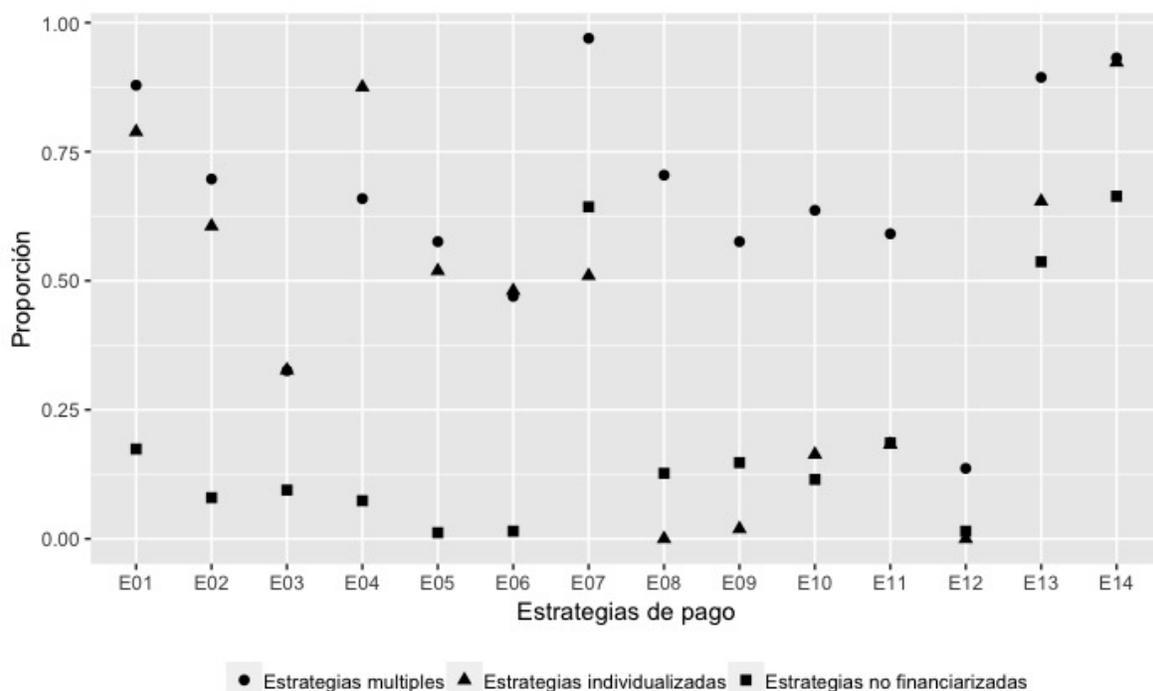
Del mismo modo que los jóvenes encuestados activan redes familiares para superar situaciones de apoyo, nuestro análisis observó que “hacer un presupuesto mensual para reducir los gastos” y “generar nuevas entradas económicas” son dos tipos de estrategias que todos los grupos activan con una prevalencia sobre un 60 por ciento. Estos resultados nos permitirían suponer que los jóvenes encuestados enfrentan dificultades económicas que exigen planificar sus comportamientos económicos futuros. Esta estrategia se subraya en los manuales de deudores como una de las más relevantes para poder enfrentar un endeudamiento problemático, en tanto permiten diagnosticar qué ítem presupuestario está causando el problema y qué gastos se pueden ajustar. Por ende, su alta presencia es coherente

con las acciones que se estiman los deudores deben hacer. Sin embargo, “generar nuevas entradas económicas” ítem particularmente presente en el grupo de estrategias múltiples, requiere, a nuestro juicio, mayor atención. La mayoría de nuestros jóvenes encuestados trabaja de manera dependiente y a tiempo completo, es decir 8 horas diarias, por ende, generar nuevas entradas económicas podría implicar una sobrecarga laboral. En efecto, en la fase cualitativa de este estudio observamos como la doble jornada de trabajo, trabajar los fines de semana y/o generar pequeños emprendimientos eran estrategias muy usadas por los jóvenes deudores para aumentar sus ingresos.

Otra similitud observada en el análisis tiene que ver con el peso de la deuda de estudios en todos los grupos. Este tipo de deuda tiene una presencia por sobre un 60 por ciento en los tres grupos estudiados. Confirmando así la prevalencia de la deuda educativa en los jóvenes que ingresaron al sistema educativo luego de la implementación del crédito con aval del Estado (CAE) en 2006. Ahora bien, lo interesante de observar son las diferencias entre los grupos con respecto a la morosidad de este tipo de deudas. Los encuestados del grupo “estrategias múltiples” son quienes presentaron una morosidad de un 63 por ciento, seguidos por “estrategias no financiarizadas” con un 58 por ciento y, por último, el grupo de “estrategias individualizadas” con un 34 por ciento. Según las cifras de la comisión ingresa el CAE al 2016 registro un 38,7 por ciento de morosidad (Fundación Sol, 2017). Nuestros datos muestran que la deuda universitaria es una tendencia en este grupo etario y que entre aquellas personas que presentan atrasos en el pago de sus deudas, la deuda educativa es una de las más importantes. Si bien, este estudio no busca explicar las razones de dicha morosidad, nuestros datos tensionan el supuesto de base del sistema de financiamiento universitario en Chile que sostiene que todo paso por la educación superior supone en sí mismo una rentabilidad económica y que, al menos teóricamente, no debiera traer problemas con su reembolso. Las cifras de nuestro estudio muestran que gran parte de nuestros encuestados están teniendo problemas para responder mes a mes con esa deuda. Otra posibilidad de análisis es suponer que la politización de las demandas de los deudores educacionales ha llevado a los jóvenes deudores hacia una visión más positiva y reivindicativa del no pago de las deudas (Stout, 2016). En el caso de Chile, esta perspectiva de análisis sería interesante de explorar dada la fuerza del movimiento estudiantil del año 2011 y del peso que han tenido

las organizaciones de deudores educacionales en la construcción de las reivindicaciones estudiantiles (Pérez-Roa, 2014; Rojas, 2017).

Figura 1. Clases latentes según Escala Estrategias de Pago (proporción de respuestas afirmativas)



Nota: Las etiquetas refieren a E1: “Tener que refinanciar los préstamos por cambio en situación económica”. E2: “Tener que refinanciar los préstamos por error en el cálculo de la carga”. E3: “Tener que solicitar al banco aumento de cupo de tarjeta de crédito”. E4: “Tener que solicitar un nuevo préstamo para refinanciar anteriores”. E5: “Tener que solicitar un nuevo préstamo con otra financiera para refinanciar otras deudas”. E6: “Tener que refinanciar los préstamos en uno solo”. E7: “Tener que pedir dinero prestado a la familia por agobio económico”. E8: “Tener que pedir a la familia que te preste cupo en las tarjetas bancarias”. E9: “Tener que pedir un anticipo en el trabajo”. E10: “Solicitar un aplazamiento del pago”. E11: “Vender o subastar bienes materiales”. E12: “Recurrir a prestamistas privados”. E13: “Generar nuevas entradas económicas”. E14: “Tener que hacer un presupuesto mensual para reducir gastos”. N=575. Fuente: Elaboración propia.

Análisis bivariado: situación laboral, dependencias económicas, tipos de instrumentos financieros y tipos de deudas que poseen

Para poder explorar con mayor detalle las características de cada una de las tipologías realizamos un análisis bivariado puntualizando en la situación laboral, dependencias económicas, instrumentos financieros y tipo de deudas activas y morosas, en tanto en dichas variables observamos mayores elementos diferenciadores entre grupos. En el caso de los encuestados agrupados en la clase “estrategias individuales”, observamos que en su gran mayoría (94,5 por ciento) trabajan de manera dependiente y tienen mayores ingresos proporcionalmente que los encuestados de los otros grupos. En este sentido, son un grupo que al menos teóricamente cuenta con mayores recursos económicos para enfrentar sus deudas. Esta mayor holgura económica puede explicar que para este grupo la deuda sea percibida como un problema que puede arreglarse a mediano plazo.

Por otro lado, la seguridad laboral, expresada en la relación contractual de los miembros de este grupo, los transforma en un grupo atractivo para las instituciones financieras. Esto es observable en la posesión y usos de los instrumentos financieros. En este grupo se encuentra los encuestados más bancarizados y con mayor posesión de instrumentos financieros tanto bancarios como no bancarios. Sus deudas activas y sus deudas atrasadas se concentran principalmente en las tarjetas de crédito bancarias y no bancarias. En este sentido, llama la atención el alto nivel de morosidad en las tarjetas de crédito no bancarias comparando con las deudas activas que en este ítem presentan. Del 42 por ciento que declaro estar moroso, un 55 por ciento lo está con las tarjetas de crédito no bancarias. Entendiendo la relevancia que tienen las tarjetas de crédito no bancarias en mercado chileno (Marambio, 2018) y las condiciones poco favorables en términos de tasas de interés y condiciones de pago de este tipo de tarjetas, sería interesante observar con mayor profundidad los usos que este grupo le da a estos instrumentos. Con respecto a las estrategias que activan para responder a sus deudas se detectaron 8 ítems por sobre un 50 por ciento de uso, destacando: “tener que hacer un presupuesto mensual para reducir los gastos” (92%); “pedir un nuevo préstamo para refinanciar anteriores” (88%); “tener que refinanciar los préstamos por cambio en la situación económica” (79%).

En la tipología de “estrategias no financiarizadas” se concentran los encuestados proporcionalmente más jóvenes y sin hijos. Al igual que el grupo de “estrategias múltiples” en este grupo los ingresos se concentran entre 1 y el millón de pesos (1.650\$USD aprox.) y es el grupo con mayor cantidad de trabajadores independientes (22 por ciento). En este grupo, la principal deuda es la universitaria (64%), aunque son el grupo con menor morosidad (33%). Pero aquellos que, si se encuentran en situación de morosidad, el 58 por ciento concentra deudas educacionales. Este grupo activa menos estrategias que los otros dos grupos, destacando con más de un 50 por ciento de respuesta: “tener que hacer un presupuesto mensual para reducir gastos”; “tener que pedir dinero prestado a la familia por agobio económico” y “generar nuevas entradas económicas”. Todas estas estrategias se activan fuera del sistema financiero, sin embargo, es un grupo fuertemente bancarizado. En términos de posesión de instrumentos financieros, el 63 por ciento tiene tarjeta bancaria, el 50 por ciento declara poseer tarjeta de crédito bancaria y el 58 por ciento tiene tarjeta de crédito no bancaria. Es decir, a pesar de estar dentro del sistema financiero, no ocupan dichos instrumentos como estrategia de pago de deudas. Estos resultados nos permiten suponer que el acceso a los instrumentos financieros no necesariamente implica que sean usados como estrategia de pago de deudas. Si bien, nuestro estudio no levanta información sobre las razones de no uso de los instrumentos de crédito podríamos suponer que es una estrategia de disminución de deudas o de “vivir con lo que se tiene”. En este sentido, en estudios anteriores (Pérez-Roa, 2014) observamos como las dificultades de pago de las deudas educativas provocan en algunos deudores un “rechazo a la banca” y un intento de desfinanciarización de la vida cotidiana.

Por último, la tipología de “estrategias múltiples” debe su nombre a que son el grupo que activa más estrategias y que utilizan distintos tipos de recursos en ellas. Este grupo presenta 11 ítem con más de un 50 por ciento de respuestas, siendo las tres más recurrentes: “tener que pedir dinero prestado a la familia por agobio económico” (97 por ciento); “tener que hacer un presupuesto mensual para reducir gastos” (93 por ciento) y “tener que refinanciar los préstamos por cambio de la situación económica” (88 por ciento). La frecuencia de uso y cantidad de estrategias, nos permiten suponer que son el grupo que enfrenta mayores dificultades económicas. Desde la literatura económica, las familias son más vulnerables financieramente cuando atraviesan shock económico asociado a quiebras familiares, pérdidas

de empleo o problemas de salud. Sin embargo, en el caso de este grupo, el 84 por ciento son profesionales con empleos dependientes, pero son el grupo con los ingresos proporcionalmente más bajos. La insuficiencia de ingresos podría explicar estas dificultades financieras. En efecto, según la última encuesta de presupuestos familiares (INE, 2018) un profesional en la ciudad de Santiago gasta mensualmente más de \$200.000 (400\$UDS aprox.) de lo que ingresa. Es decir, para muchos profesionales su salario no le permite responder a sus necesidades básicas. En el caso de los encuestados de este grupo sus dificultades financieras se observan también en el alto porcentaje de morosidad (61%). Las deudas de este grupo se concentran principalmente en deudas educativas y las deudas con parientes y/o amigos, ambas por sobre el 60 por ciento. Por los datos recogidos podemos suponer que su situación podría explicarse por el peso de la deuda de estudios en relación a su salario y/o por las dependencias económicas. En este sentido, resulta interesante observar que el 51 por ciento de los encuestados de este grupo tiene hijos y el 72 por ciento tiene dependientes económicos fuera del hogar, es decir, apoyan económicamente a otras personas que no residen en el mismo techo. Sin embargo, a pesar de su morosidad y del repertorio ampliado de estrategias que este grupo declaró activar, son el grupo con menor posesión de instrumentos financieros con una media de 3 tarjetas por encuestado. Es más, la mayoría de ellos no tiene ni tarjetas bancarias, ni de crédito. Los encuestados agrupados en “estrategias múltiples” parecen representar a los jóvenes deudores del sistema educacional cuyos ingresos no le permiten cubrir sus necesidades, sus deudas y los requerimientos económicos asociados a sus dependencias económicas, razón por la cual recurren principalmente a sus redes familiares buscando apoyo económico.

Uno de los hallazgos de esta investigación refiere a las dependencias económicas. Entendiendo el peso que tienen las transferencias económicas de las familias y los vínculos de apoyo intergeneracional que entre los miembros de las familias se establecen, decidimos incorporar dentro del cuestionario la pregunta por las dependencias económicas dentro y fuera del hogar. Nuestros resultados dan cuenta de la presencia de dependencias económicas en los tres grupos estudiados. Los encuestados agrupados en “estrategias individualizadas” y los de “estrategias múltiples” son los que tienen proporcionalmente más hijos, por ende, son los que tienen mayores dependencias dentro del hogar. Sin embargo, cuando les preguntamos por las dependencias dentro y fuera del hogar los encuestados de ambas tipologías presentan

dependencias por sobre el 70 por ciento. En el caso de las “estrategias no financiarizadas”, un 57 por ciento declaro tener dependencias económicas dentro y fuera del hogar. Si bien no era el objeto de estudio caracterizar estas dependencias, si podemos suponer que éstas refieren a padres o personas mayores que son apoyados económicamente por los encuestados. Es relevante considerar que los padres de nuestros encuestados son parte de la primera generación que jubila bajo un nuevo régimen privado de pensiones. Este sistema ha implicado que la capacidad adquisitiva de los jubilados decrezca considerablemente. En Latinoamérica las familias son el punto de partida de toda red social de intercambio y de distribución económicas (Lomitz, 1998), por ende, es la institución que soporta los avatares económicos de sus miembros. En este sentido, quienes se encuentran activos en el mercado laboral transfieren recursos a aquellos que presentan mayores desventajas económicas. A pesar de que es sabido que las familias juegan ese rol, los nuevos contextos de precarización de las condiciones laborales de los jóvenes y el peso económico que para muchos jóvenes implica transitar al mundo adulto arrastrando importantes deudas educativas hacen que ese sostener económicamente a un tercero se vuelva cada vez más difícil.

## Bibliografía

- Bentley, F. R., Daskalova, N., & White, B. (2017). Comparing the Reliability of Amazon Mechanical Turk and Survey Monkey to Traditional Market Research Surveys. *Proceedings of the 2017 CHI Conference Extended Abstracts on Human Factors in Computing Systems - CHI EA '17*, 1092–1099.
- Bowen, W. G., Chingos, M. M., & McPherson, M. S. (2009). *Crossing the finish line: Completing college at America's public universities* (Vol. 52). New Jersey: Princeton University Press.
- Brannen, J. (2005). Mixing Methods: The Entry of Qualitative and Quantitative Approaches into the Research Process. *International Journal of Social Research Methodology* 8(3), 173–184.
- Danaher, G., Schirato, T., & Webb, J. (2000). *Understanding Foucault*. London: Sage Publications.
- Denegri, M., García, C., & González, N. (2011) Definición de bienestar subjetivo en adultos jóvenes profesionales chilenos. Un estudio con redes semánticas naturales. [Definition of subjective well-being in young Chilean professional adults. A study with natural semantic networks]. *CES Psicología* 8(1), 77-97.
- Dwyer, R. E., McCloud, L., & Hodson, R. (2012). Debt and graduation from American universities. *Social Forces*, 90(4), 1133-1155.
- Dwyer, R. E., McCloud, L., & Hodson, R. (2011). Youth debt, mastery, and self-esteem: Class-stratified effects of indebtedness on self-concept. *Social Science Research*, 40(3), 727-741.
- Banco Central de Chile (2018). Encuesta Financiera de Hogares 2017. [Household Financial Survey 2017]. Retrieved from: <https://www.efhweb.cl/>
- Evans, C., & Donnelly, M. (2018). Deterred by debt? Young people, schools and the escalating cost of UK higher education. *Journal of Youth Studies*, 21(9), 1-16.
- Han, C. (2012) *Life in Debt: Times of Care and Violence in Neoliberal Chile*. California: University of California Press.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). (2018). VIII Encuesta de Presupuestos Familiares. [VIII Survey of Family Budgets]. Retrieved from: <http://www.ine.cl/estadisticas/ingresos-y-gastos/epf>
- Kim, D. (2007). The effect of loans on students' degree attainment: Differences by student and institutional characteristics. *Harvard Educational Review*, 77, 64–100.

- Leicht, K., & Fitzgerald, S. T. (2006). *Postindustrial peasants: The illusion of middle-class prosperity*. New York: Worth Publishers.
- Lomnitz, L. (2004). Family, Networks and Academics, *Ethnos*, 69(1), 113-126.
- Marambio, A. (2018). Narratives of Social Mobility in the Post-Industrial Working Class and the Use of Credit in Chilean Households. *Revue de la Regulation*, 22.
- McCloud, L., & Dwyer, R. E. (2011). The fragile American: hardship and financial troubles in the 21st century. *The Sociological Quarterly*, 52(1), 13-35.
- Oser, J., Hooghe, M., & Marien, S. (2013). Is Online Participation Distinct from Offline Participation? A Latent Class Analysis of Participation Types and Their Stratification. *Political Research Quarterly*, 66(1), 91–101.
- Seefeldt, K. S. (2015). Constant Consumption Smoothing, Limited Investments, and Few Repayments: The Role of Debt in the Financial Lives of Economically Vulnerable Families. *Social Service Review*, 89(2): 263-300.
- Stout, S. (2016.) Indebted: Disciplining the moral valence of mortgage debt online. *Cultural Anthropology*, 31(1): 82–106.
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras SBFI. (2017). Informe de endeudamiento en Chile 2017. [Indebtedness report in Chile 2017]. Retrieved from: <https://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Publicaciones?indice=15.3&idPublicacion=451&idContenido=11891&idCategoria=2496>
- Tach, L & Sterbberg, G. (2014). “Robbing Peter to Pay Paul”: Economic and Cultural Explanations for How Lower-Income Families Manage Debt. *Social Problems*, 61(1): 1-21.
- Tach, L., Halpern-Meehin, S., Edin, K., & Amorim, M. (2018). “As Good as Money in the Bank”: Building a Personal Safety Net with the Earned Income Tax Credit. *Social Problems*, spy001.
- Urzúa, S. (2012). La rentabilidad de la educación superior en Chile: revisión de las bases de 30 años de políticas públicas. [The profitability of higher education in Chile: review of the bases of 30 years of public policies]. *Estudios Públicos*, 125: 1-52.