



Colegio de Estudios
Superiores de Administración

Alfabetización financiera y desistimiento en la compra de vivienda nueva en Colombia

Néstor Mauricio Rodríguez Arévalo

Colegio de Estudios Superiores en Administración (CESA)

Maestría en Administración de Empresas (MBA)

Bogotá 10 de octubre 2023

Alfabetización financiera y desistimiento en la compra de vivienda nueva en Colombia

Néstor Mauricio Rodríguez Arévalo

Director: Alejandro Salgado

Colegio de estudios superiores en administración (CESA)

Maestría en administración de empresas (MBA)

Bogotá 10 de octubre 2023

Tabla de contenido

Introducción	8
Presentación del problema de investigación	8
Hipótesis de investigación	9
Objetivo general	9
Objetivos específicos	10
Justificación de su importancia	10
Relevancia de la investigación	10
Alcance y limitaciones	11
Marco teórico	11
Alfabetización financiera	11
Vivienda en Colombia	16
Análisis de las ventas anuales de vivienda en Colombia (2009-2022)	18
Unidades totales vendidas	18
Ventas en pesos	20
Ventas en número de metros cuadrados	21
Desistimientos de compra de vivienda en Colombia	23
Revisión de la literatura	25
Metodología	26
Descripción de la investigación	26

Tipo de investigación	26
Diseño del estudio.....	27
Instrumentos utilizados	27
Procedimiento de recopilación de datos	27
Método de análisis de los datos	28
Resultados	28
Estadística descriptiva.....	28
Estadísticas específicas	30
Actitud financiera y desistimiento de vivienda.....	30
Comportamiento financiero y desistimiento de vivienda	33
Conocimiento financiero y desistimiento de vivienda.....	36
Discusión.....	38
Conclusiones.....	40
Conocimiento financiero.....	40
Objetivo 1.....	40
Hipótesis H1.....	41
Actitud financiera.....	41
Objetivo 2.....	41
Hipótesis H2.....	42
Comportamiento financiero	43
Objetivo 3.....	43

Hipótesis H3.....	43
Otras conclusiones relevantes	44
Recomendaciones	44
Referencias.....	46
Anexos	50

Tabla de tablas

Tabla 1	23
Tabla 2	31
Tabla 3	32
Tabla 4	34
Tabla 5	35
Tabla 6	36
Tabla 7	38

Tabla de figuras

Figura 1	19
Figura 2	19
Figura 3	20
Figura 4	21
Figura 5	22

Resumen (Abstract)

En la última década, la industria de vivienda en Colombia ha demostrado ser esencial para el desarrollo económico del país, representando una contribución significativa al PIB y empleo. Sin embargo, recientes estadísticas reflejan un preocupante desistimiento en la compra de viviendas, alcanzando una tasa del 43% en 2023. Este estudio investigó la relación entre la alfabetización financiera que engloba la actitud, el comportamiento y el conocimiento financiero en relación con el desistimiento de compra de vivienda. A través de un cuestionario aplicado a un universo finito de clientes, los resultados indicaron que no existe una correlación significativa entre estos componentes de alfabetización financiera y la decisión de desistimiento. No obstante, la relevancia de mejorar la alfabetización financiera sigue siendo imperativa, sugiriendo que empresas privadas, gobierno y banca deben coordinar esfuerzos para fortalecer este aspecto en Colombia. La integración de la educación financiera, tanto a nivel escolar como profesional, y el desarrollo de herramientas y campañas educativas, podrían contribuir significativamente al bienestar financiero general de la población.

Introducción

Presentación del problema de investigación

Colombia ha experimentado un crecimiento significativo en su industria de vivienda en las últimas décadas. Esta industria ha sido un pilar para el desarrollo económico del país, con ventas anuales que ascendieron a 57,9 billones de pesos en 2021 (La Galería Inmobiliaria, 2021), y una participación significativa en la economía nacional, representando un 4,8% directo del PIB (Camacol, 2022)¹. Además, su aporte no solo se limita a la generación directa de riqueza, sino también a la creación de empleo, al incorporar promedio durante el 2021 y 2022 al 7% de la población activa del país (Camacol, 2022)².

Sin embargo, un problema emergente ha comenzado a amenazar la estabilidad y el crecimiento sostenido de este sector. Durante 2022, las estadísticas reflejaron que el 21,4% de los compradores potenciales de vivienda nueva decidieron desistir de su compra. Esta cifra, ya de por sí alarmante, ha escalado de manera preocupante a un 43,3% en el transcurso de 2023³. Tal magnitud en el desistimiento de compras genera cuestionamientos respecto a las causas subyacentes de esta tendencia.

Un aspecto que puede tener impacto significativo es la alfabetización financiera de los consumidores, particularmente en áreas como el conocimiento financiero, la actitud financiera y el comportamiento financiero. En este sentido, se plantea la interrogante de si la alfabetización financiera de los colombianos está actuando como un factor determinante en esta creciente tasa de desistimiento.

¹ Cifras generadas a partir de datos de Camacol

² Cifras generadas a partir de datos de Camacol

³ Cifras entregadas por La Galería Inmobiliaria (en el marco teórico del trabajo se hace una ampliación a las cifras y su origen)

Dado que la vivienda es, para muchos, la inversión más significativa que realizarán en su vida, y considerando el impacto macroeconómico de esta industria, es imperativo comprender a las raíces de este fenómeno. Este estudio pretende explorar y analizar cómo y en qué medida la alfabetización financiera de los colombianos está influenciando en sus decisiones de compra, y si esta podría ser una de las causas del desistimiento observado en los últimos años.

La magnitud de este problema no solo tiene repercusiones directas en los indicadores macroeconómicos y en el sector inmobiliario, sino también en la vida de miles de ciudadanos que, por diversas razones, deciden abandonar el sueño de adquirir una vivienda propia. Es por ello que este estudio, al investigar sobre este problema, pretende no solo contribuir al conocimiento académico, sino también ofrecer herramientas para la formulación de políticas y estrategias que busquen revertir esta tendencia.

Hipótesis de investigación

- H1: Un mayor conocimiento financiero, está directamente relacionada con una menor tasa de desistimiento en la compra de vivienda nueva.
- H2: Las actitudes financieras positivas están inversamente relacionadas con la tasa de desistimientos en la compra de vivienda nueva.
- H3: Un comportamiento financiero responsable y adecuado reduce la probabilidad de desistir de la compra de una vivienda nueva.

Objetivo general

Analizar la relación entre la alfabetización financiera (conocimiento, actitud y comportamiento financiero) y el desistimiento de compra de vivienda nueva en Colombia.

Objetivos específicos

1. Evaluar el nivel de conocimiento financiero de los encuestados y determinar su influencia en la decisión de desistimiento.
2. Analizar cómo las actitudes financieras de los encuestados influyen en su decisión de continuar o desistir de una compra de vivienda.
3. Identificar patrones de comportamiento financiero y su relación con el desistimiento de compra.

Justificación de su importancia

El desistimiento de compra de vivienda nueva tiene repercusiones significativas para la economía colombiana, no solo en términos de pérdidas directas de ventas sino también por su impacto en más de sesenta sectores y subsectores de la economía que dependen de la industria de la vivienda. Al comprender mejor la relación entre la alfabetización financiera y el desistimiento de compra, se podrán diseñar estrategias y políticas más efectivas para mitigar esta problemática, beneficiando a los consumidores, a las empresas constructoras y a la economía en general.

Relevancia de la investigación

Dada la importancia de la industria inmobiliaria en Colombia y su encadenamiento con otros sectores de la economía, identificar y abordar factores que impacten negativamente en las ventas es esencial. Además, a nivel individual, la compra de una vivienda es una de las decisiones financieras más significativas que una persona puede tomar. Comprender las raíces de las decisiones de desistimiento puede ayudar a abordar preocupaciones más amplias sobre el bienestar financiero y la seguridad de las personas en Colombia.

Alcance y limitaciones

El estudio se centrará en un universo finito de clientes que han estado involucrados en el proceso o intención de compra de vivienda nueva en Colombia durante los últimos tres años. Aunque el estudio busca proporcionar una visión detallada de la relación entre la alfabetización financiera y el desistimiento de compra, las conclusiones pueden no ser generalizables para toda la población colombiana debido a limitaciones en la muestra. Además, la alfabetización financiera es solo uno de los múltiples factores que pueden influir en las decisiones de compra; otros factores externos, como la situación económica general, pueden influir en las decisiones individuales.

Marco teórico

Los ejes temáticos que se abordarán a continuación ofrecen un panorama de las áreas relevantes, desde la alfabetización financiera entendiendo sus dimensiones, conocimiento, actitud y comportamiento financiero. En segunda instancia, se explorará las especificidades del mercado inmobiliario, su historia y las políticas de vivienda en Colombia. A través de este recorrido, se espera dotar al lector de las herramientas conceptuales necesarias para comprender la magnitud y las implicaciones del desistimiento en la compra de vivienda nueva Colombia.

Alfabetización financiera

La alfabetización financiera se refiere al conocimiento, comprensión, habilidades, motivación y confianza que las personas poseen para tomar decisiones informadas sobre asuntos financieros y mejorar su bienestar financiero (Garg & Singh, 2018). Las investigaciones han

mostrado que los niveles de alfabetización financiera generalmente son bajos, particularmente entre ciertos grupos demográficos. Por ejemplo, los estudios han encontrado que la alfabetización financiera es menor entre los jóvenes, las mujeres y aquellos con niveles de educación más bajos (Lusardi & Mitchell, Financial literacy and retirement planning in the United States, 2011). Además, los hispanos y afroamericanos tienden a obtener calificaciones más bajas en las evaluaciones de alfabetización financiera (Lusardi & Mitchell, Financial literacy and retirement planning in the United States, 2011).

Así mismo, el proceso de toma de decisiones financieras se ve sustancialmente influenciado por la alfabetización financiera, la cual se enfoca de manera sistemática en cultivar conocimientos, fomentar comportamientos y promover actitudes favorables (Vitt, 2004). Este enfoque sistemático de la alfabetización financiera no es algo nuevo. De hecho, se fundamenta en una estructura conceptual que ha sido ampliamente respaldada por estudios y literatura especializada, según (Agarwalla, Barua, Jacob, & Varma, 2015), las tres dimensiones en las que se enfoca la alfabetización financiera son: el conocimiento financiero, las actitudes financieras y el comportamiento financiero.

Estas dimensiones no solo brindan una estructura al concepto, sino que también revelan las distintas facetas del entendimiento y comportamiento financiero de los individuos. El conocimiento financiero, las actitudes financieras y el comportamiento financiero no son entidades aisladas; en cambio, interactúan y se influyen mutuamente, determinando cómo los individuos abordan y manejan sus finanzas en el mundo real.

El conocimiento financiero se refiere a la comprensión y aplicación de conceptos y principios financieros básicos (Blasch, Boogen, Daminato, & Filippini, 2018). Engloba el conocimiento de conceptos fundamentales para la toma de decisiones financieras, como el

interés compuesto, la diferencia entre valores nominales y reales, y la diversificación del riesgo (Blasch, Boogen, Daminato, & Filippini, 2018). El conocimiento financiero es esencial para que las personas administren eficazmente sus recursos financieros y tomen decisiones financieras informadas (Huston, 2010).

Medir la alfabetización y el conocimiento financiero puede ser desafiante, pero se han desarrollado diversas herramientas y evaluaciones para evaluar el conocimiento financiero de las personas (Bucher-Koenen, Lusardi, Alessie, & Rooij, 2017). Estas evaluaciones suelen incluir preguntas relacionadas con la numeración, cálculos de intereses, inflación y diversificación de riesgos (Khan, Rothwell, Cherney, & Sussman, 2017). Es así como, el conocimiento financiero objetivo se puede medir a través de cuestionarios o pruebas que evalúen la comprensión de las personas sobre estos conceptos financieros clave (Khan, Rothwell, Cherney, & Sussman, 2017).

El conocimiento financiero sirve entonces como base, proporcionando a los individuos la información esencial sobre conceptos y herramientas financieras. Sin un conocimiento adecuado, las decisiones financieras pueden estar basadas en percepciones erróneas o en una comprensión incompleta de las opciones disponibles. Evaluar este componente a través de un cuestionario permite determinar el nivel de comprensión y familiaridad que tiene una persona con conceptos financieros clave.

La actitud financiera se refiere a la disposición psicológica de un individuo hacia prácticas financieras y su evaluación de ideas, eventos u objetos relacionados con las finanzas (She, Rasiah, Turner, Guptan, & Nia, 2021).

La actitud financiera, por otro lado, refleja las creencias y valores de los individuos hacia el dinero y la gestión financiera. Las actitudes pueden influir en cómo una persona prioriza el ahorro frente al gasto, o en qué medida valora la planificación financiera a largo plazo. Un

cuestionario centrado en evaluar estas actitudes puede ofrecer perspectivas valiosas sobre las motivaciones subyacentes detrás de las decisiones financieras de los encuestados.

El comportamiento financiero es un concepto multifacético que engloba diversas acciones y decisiones que las personas toman respecto a sus recursos financieros, incluyendo ganar, gastar, ahorrar, invertir y administrar dinero (Lusardi, Mitchell, & Curto, *Financial Literacy among the Young*, 2010). (Xiao & O'Neill, 2016) define los comportamientos de gestión financiera sólidos como aquellos que ayudan a individuos y familias a alcanzar objetivos financieros y mejorar el bienestar financiero. Esta definición enfatiza la importancia de una planificación y toma de decisiones financieras efectivas para alcanzar los resultados financieros deseados (Dew, Barham, & Hill, 2020).

El comportamiento financiero está influenciado por varios factores, incluyendo la alfabetización financiera, actitudes y socialización. La alfabetización financiera se refiere al conocimiento y comprensión de conceptos y principios financieros. Incluye conocimientos sobre presupuestación, ahorro, inversión y gestión de deudas (Dewi, Febrian, Effendi, Anwar, & Nidar, 2020). Las investigaciones han demostrado que la alfabetización financiera está positivamente asociada con un comportamiento financiero sólido (Aydin & Akben-Selcuk, 2019).

Las actitudes hacia el dinero y los asuntos financieros también juegan un papel significativo en la formación del comportamiento financiero. Según (Aydin & Akben-Selcuk, 2019) encontró que las personas con actitudes positivas hacia el dinero eran más propensas a participar en un comportamiento financiero responsable.

Finalmente, el comportamiento financiero es la manifestación práctica de los dos componentes anteriores (conocimiento y actitud), representando las acciones reales que una persona toma en relación a sus finanzas. Desde el ahorro y el gasto hasta el endeudamiento y la

inversión, el comportamiento financiero tiene un impacto directo en la salud financiera y el bienestar general de un individuo. Mediante un cuestionario, es posible evidenciar patrones de comportamiento y correlacionarlos con niveles específicos de conocimiento y actitudes financieras.

La alfabetización financiera, entendida como un conjunto de competencias que engloba el conocimiento, la actitud y el comportamiento financiero, es fundamental para la toma de decisiones económicas informadas y responsables. Cada componente desempeña un papel crucial y distinto en la manera en que los individuos interactúan con el sistema financiero y toman decisiones que afectan su bienestar económico.

Por lo tanto, el empleo de un cuestionario detallado y bien estructurado para evaluar estos tres componentes es esencial. No solo permite una comprensión holística de la alfabetización financiera de los encuestados, sino que también proporciona una herramienta valiosa para identificar áreas específicas de intervención, educación y mejora. El modelo ha sido desarrollado por (Grigion Potrich & Mendes Vieira, 2016) quien manifiesta que debido al carácter interdisciplinario y a las múltiples facetas de la alfabetización financiera, resulta crucial diseñar modelos que aborden estas dimensiones y sus relaciones interdependientes de forma integrada. En el contexto de la presente investigación, entender estas dimensiones es crucial para discernir su posible relación con el fenómeno del desistimiento en la compra de vivienda nueva en Colombia.

Al haber contextualizado la alfabetización financiera y su relación en las decisiones individuales, es esencial abordar el ámbito específico de la vivienda para comprender el fenómeno del desistimiento en la compra de inmuebles, que se realizara mediante un cuestionario de preguntas.

Vivienda en Colombia

Las primeras reglamentaciones de la vivienda en Colombia datan del año 1989 en el cual se reglamentó las organizaciones populares de vivienda (Hacienda, 1989) posteriormente se incorporan las reglamentaciones para el subsidio familiar de vivienda con la ley 3 de 1991 que a su vez estableció el fondo de garantía para la vivienda de interés social (Congreso de Colombia, 1991). Vivienda VIS, o Vivienda de Interés Social, hace referencia a la vivienda social en Colombia. Es un tipo de vivienda que busca ofrecer una opción de alojamiento adecuado y asequible para individuos y familias de bajos ingresos (Rodríguez, Medina, Pinzón, & García, 2019), y según el (Ministerio de Vivienda de Colombia, 2023) “es aquella que se desarrolla para garantizar el derecho a la vivienda de los hogares de menores ingresos, que cumple con los estándares de calidad en diseño urbanístico, arquitectónico y de construcción sostenible”. Así mismo el decreto (Ministerio de Vivienda de Colombia, s.f.) en su decreto 949 de 2022 da un tope de precio máximo para las viviendas VIS, de un máximo de 150 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Adicional, para este tipo de vivienda existe un subsidio considerado “un aporte estatal en dinero o en especie entregado por una sola vez al hogar beneficiario, que no se restituye y que constituye un complemento para facilitar la adquisición de vivienda nueva” (Ministerio de Vivienda de Colombia, s.f.). El mercado colombiano se divide entre las ventas de la vivienda VIS y la mayor a ese rango de precio, denominada No Vis.

Las políticas públicas entorno a incentivar la venta de vivienda no subsidiada empiezan en el año 1.999 con la creación del Fondo de Estabilización para la Cartera Hipotecaria denominado FRECH, sin embargo, ese fondo no fue utilizado si no hasta, “la primera versión del programa FRECH No VIS fue diseñada en 2009, en el marco de la crisis financiera global. Esta

medida cobijaba a viviendas nuevas urbanas cuyo precio no superara 335 salarios mínimos” (Camacol, 2020).

Con este programa se dio inicio al subsidio dirigido a cubrir puntos porcentuales de la tasa de interés del futuro crédito hipotecario o leasing habitacional de los clientes que adquirirían vivienda nueva. Debido a su éxito los diferentes gobiernos mantuvieron la política, en el 2013 se implementó el FRECH PIPE 1.0 y sus “resultados indican que durante los años 2013 y 2014 el programa otorgó 30.272 coberturas para viviendas no VIS por un valor de 430.000 millones pesos” (Camacol, 2020), posteriormente se implementó el FRECH II no VIS - PIPE 2.0 que “entre 2016 y 2018 se lograron entregar 57.108 coberturas a igual número de hogares beneficiarios, lo que equivale a una inversión de 1,4 billones” (Camacol, 2020). El último de los programas fue implementado en el 2020 denominado FRECH No VIS Reactivación 2020, “esta versión del programa es considerablemente más amplia, ya que planea entregar 100.000 coberturas entre 2020 y 2022, por una inversión equivalente a 3,92 billones” (Camacol, 2020). En resumen, las políticas de subsidio para el incentivo de la compra de vivienda “han sido muy positivos para el sector. Se presentan mejoras significativas en los indicadores líderes del mercado para el segmento sujeto de beneficio, tales como incrementos en ventas, iniciaciones y el PIB sectorial” (Camacol, 2020).

El gobierno de Gustavo Petro quien se posesiono el 7 de agosto del 2022 en cabeza de su ministra de vivienda dieron por terminado los programas de subsidio a las viviendas No VIS en el país, según el periódico (Vanguardia, 2022) en su versión en línea anota que Catalina Velasco, ministra de Vivienda, “en entrevista con La W, en la que afirmó que lo que busca el gobierno del presidente Gustavo Petro es llegar a las familias más pobres”. Así mismo la ministra comentó al medio de comunicación que “teniendo en cuenta que esas viviendas de hasta \$400 millones son

para quienes tienen ingresos altos... Queremos dirigir nuestros esfuerzos a personas que tienen entre 0 y 1,5 salarios mínimos, a las que viven en el sector rural” (Vanguardia, 2022).

Análisis de las ventas anuales de vivienda en Colombia (2009-2022)

Debido a la ausencia de un estudio histórico de la venta de vivienda en el país desde hace necesario ilustrar al lector con los principales datos del mercado inmobiliario en Colombia.

Los datos presentados en el siguiente análisis provienen directamente de los informes de La Galería Inmobiliaria (toda la información es confidencial y hace parte de informes pagos que no podrán ser expuestos al público en general), las gráficas son extraídas del sistema de información pagado y los análisis son de elaboración propia partiendo de los datos para cada variable.

La Galería Inmobiliaria es una reconocida empresa colombiana especializada en el análisis del sector construcción. Esta organización ha dedicado años al estudio detallado y a la recopilación de datos pertinentes al mercado inmobiliario, consolidándose como una fuente confiable y referente en el ámbito nacional. Gracias a la minuciosa labor de La Galería Inmobiliaria, es posible tener una visión clara de las tendencias, fluctuaciones y panoramas del sector construcción en Colombia.

Durante el período de 2009 a 2022, las ventas anuales de viviendas en Colombia han demostrado un crecimiento significativo, tanto en unidades como en valor y tamaño.

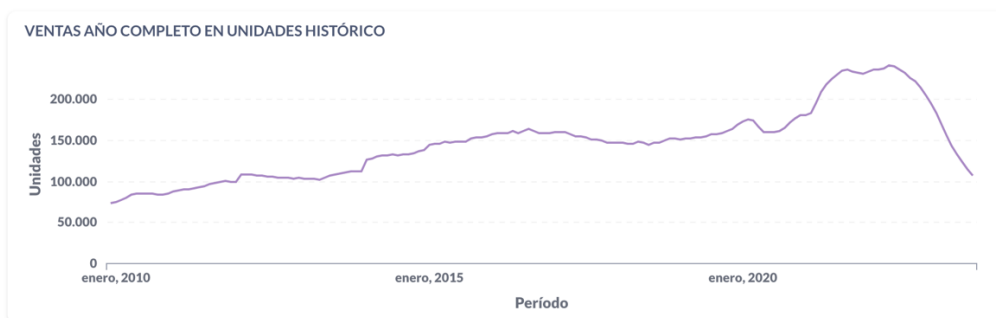
Unidades totales vendidas

Las ventas anuales de viviendas en unidades mostraron un aumento desde 73.196 unidades en 2009 hasta 205.813 unidades en 2022 (Figura 1). Este crecimiento se desglosa en

viviendas de interés social VIS (Figura 2) y viviendas NO VIS (Figura 3). Las ventas VIS experimentaron un crecimiento destacado, pasando de 39.825 unidades en 2009 a 145.135 en 2022.

Figura 1

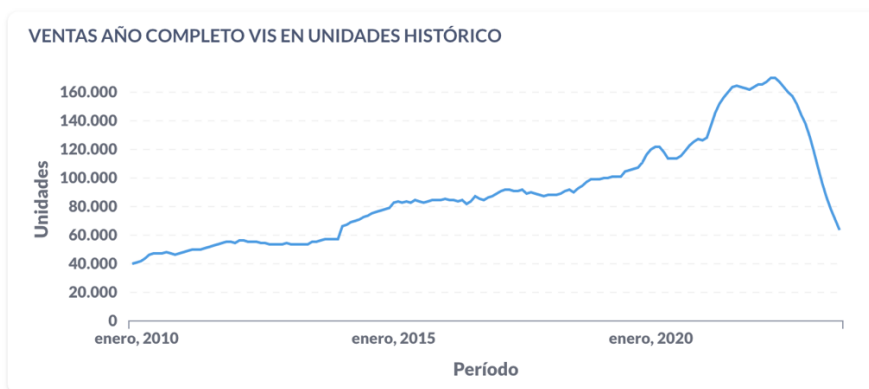
Ventas año completo en unidades total mercado Colombia



Nota: Tomado de La Galería Inmobiliaria <https://siga.lagaleriainmobiliaria.com> (La Galería Inmobiliaria, 2023)

Figura 2

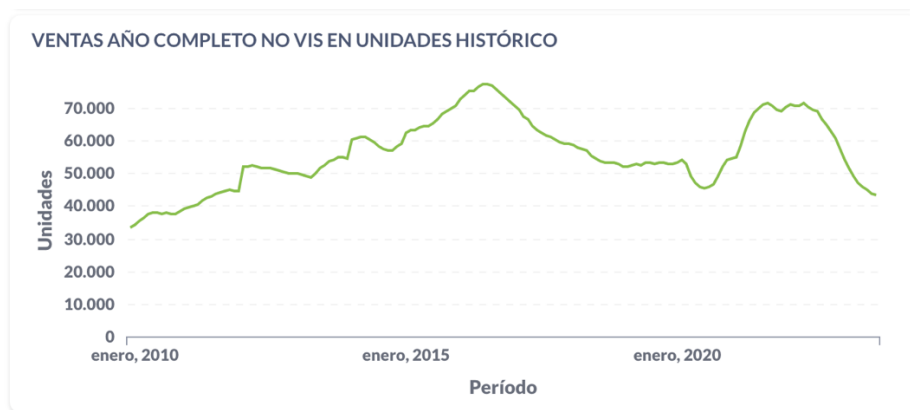
Ventas históricas año completo VIS en unidades total mercado Colombia



Nota: Tomado de La Galería Inmobiliaria <https://siga.lagaleriainmobiliaria.com> (La Galería Inmobiliaria, 2023)

Figura 3

Ventas históricas año completo NO VIS en unidades total mercado Colombia



Nota: Tomado de La Galería Inmobiliaria <https://siga.lagaleriainmobiliaria.com> (La Galería Inmobiliaria, 2023)

Ventas en pesos

Las ventas anuales de viviendas en Colombia, han experimentado un crecimiento sostenido a lo largo de los años. En 2009, las ventas totales se cifraron en 16.182 mil millones de pesos. Esta cifra ha incrementado año tras año, alcanzando un notable 57.991 mil millones en 2021.

El año 2021 destaca por ser el de mayor valor en ventas registradas, superando a todos los años anteriores. Sin embargo, es importante resaltar que en 2022 se observó una disminución a 52.267 mil millones, aunque sigue siendo una cifra significativa en comparación con los años previos. La siguiente gráfica muestra el histórico de ventas en pesos (los datos del grafico se muestran en millones de pesos)

Figura 4

Ventas históricas año completo en pesos constantes de 2023 histórico total Colombia



Nota: Tomado de La Galería Inmobiliaria <https://siga.lagalerialinmobiliaria.com> (La Galería Inmobiliaria, 2023)

Ventas en número de metros cuadrados

La cantidad total de metros cuadrados (m²) comercializados en Colombia ha mostrado un crecimiento consistente durante el período estudiado. En 2009, se vendieron 4.887.228 m², y esta cifra ha aumentado progresivamente a lo largo de los años, alcanzando los 12.989.692 m² en 2021.

El año 2021 se destaca nuevamente, esta vez por ser el año en el que se comercializó la mayor cantidad de m². Sin embargo, en 2022, hubo una reducción a 11.212.643 m², aunque sigue siendo un valor alto en comparación con la mayoría de los años anteriores.

Este crecimiento en los m² comercializados refleja la expansión y el dinamismo del sector inmobiliario en Colombia. No solo indica un aumento en la cantidad de proyectos inmobiliarios, sino también que hubo un mayor interés y capacidad para adquirir propiedades, ya que se comercializaron mayores superficies en total.

Figura 5

Ventas año completo en m2 históricas total Colombia



Nota: Tomado de La Galería Inmobiliaria <https://siga.lagaleriainmobiliaria.com> (La Galería Inmobiliaria, 2023)

Dentro de este panorama, cabe destacar el año 2021, que marcó un pico en las ventas en unidades, valor y tamaño. Sin embargo, 2022 experimentó una ligera disminución en todas las métricas, aunque las cifras siguen siendo elevadas en comparación con años anteriores.

La relación entre el número de unidades vendidas, su valor en pesos y su tamaño en m2 indica una correlación positiva. A medida que se vendieron más unidades, también se observó un aumento en el valor total y en la cantidad de metros cuadrados vendidos. Sin embargo, la desagregación en VIS y NO VIS nos permite comprender que el mercado VIS ha tenido un papel crucial en el crecimiento del sector inmobiliario en Colombia.

En conclusión, el mercado inmobiliario colombiano ha mostrado una robustez notable en los últimos años. A pesar de las fluctuaciones anuales, la tendencia ha sido claramente positiva, reflejando una demanda constante y creciente de viviendas en el país.

Desistimientos de compra de vivienda en Colombia

Los datos presentados en el siguiente análisis provienen directamente de los informes de La Galería Inmobiliaria (toda la información es confidencial y hace parte de informes pagos que no podrán ser expuestos al público en general). La Galería Inmobiliaria ha recopilado los datos desde el año 2021.

A lo largo de los años, la decisión de adquirir una vivienda se ha convertido en uno de los compromisos financieros más significativos para las familias. En el contexto colombiano, si bien las ventas de viviendas experimentaron un crecimiento sostenido hasta 2021, la dinámica cambió drásticamente a partir de ese año, evidenciándose en el aumento de los desistimientos.

Tabla 1

Porcentaje de desistimientos de vivienda total Colombia años 2021-2023

% DE DESISTIMIENTO DE VENTAS DE VIVIENDA EN COLOMBIA AÑO 2021			% DE DESISTIMIENTO DE VENTAS DE VIVIENDA EN COLOMBIA AÑO 2022			% DE DESISTIMIENTO DE VENTAS DE VIVIENDA EN COLOMBIA AÑO CORRIDO 2023		
Mes	Unidades	Pesos	Mes	Unidades	Pesos	Mes	Unidades	Pesos
ene-21		13,40%	ene-22	18,60%	15,90%	ene-23	25,50%	22,10%
feb-21	15,40%	13,70%	feb-22	18,90%	17,30%	feb-23	29,70%	25,10%
mar-21	20,20%	21,50%	mar-22	19,40%	16,70%	mar-23	34,50%	29,20%
abr-21	15,90%	16,10%	abr-22	16,70%	17,00%	abr-23	33,70%	29,10%
may-21	16,40%	15,50%	may-22	17,10%	15,90%	may-23	47,10%	37,90%
jun-21	13,00%	14,00%	jun-22	19,40%	17,30%	jun-23	55,50%	43,30%
jul-21	20,40%	15,10%	jul-22	26,50%	20,10%	jul-23	53,30%	44,20%
ago-21	16,00%	16,60%	ago-22	23,90%	19,80%	ago-23	67,10%	51,70%
sept-21	16,50%	15,50%	sept-22	25,10%	21,20%	AÑO 2023	43,30%	35,33%
oct-21	17,30%	15,50%	oct-22	18,90%	18,40%			
nov-21	17,00%	15,90%	nov-22	25,50%	22,10%			
dic-21	15,80%	14,80%	dic-22	27,20%	24,00%			
AÑO 2021	16,72%	15,63%	AÑO 2022	21,43%	18,81%			

Nota: Elaboración propia a partir de datos tomados de La Galería Inmobiliaria

En 2021, los desistimientos promediaron el 16,72% en unidades y 15,63% en pesos. Sin embargo, en 2022, estos porcentajes aumentaron a 21,43% en unidades y 18,81% en pesos. Lo más sorprendente se observó en el año corrido de 2023, donde los desistimientos alcanzaron un

promedio de 43,30% en unidades y 35,33% en pesos hasta agosto, cifras que duplican y en algunos casos triplican los porcentajes anteriores.

¿Qué nos dicen estos números? El incremento en el desistimiento de compras indica que muchas personas o familias, después de comprometerse inicialmente a comprar una vivienda, optan por retractarse.

Estos desistimientos pueden ser el resultado de diversos factores: factores económicos, confianza del consumidor cambios personales, condiciones de financiamiento. La decisión de retirarse de la compra de una nueva vivienda puede estar influenciada por diversos factores. Un factor que puede contribuir a esta retirada son las variaciones financieras, como la pérdida de empleo o variaciones en los ingresos (Amromin & Smith, 2003). Cuando las personas experimentan estas variaciones financieras, es más probable que posterguen sus planes de comprar una nueva vivienda para priorizar sus necesidades financieras inmediatas. Además, la expansión del bienestar basado en activos y el desarrollo de productos financieros que permiten la retirada de capital de viviendas de mayor valor también pueden impactar en la decisión de las personas de retirarse de la compra de una nueva vivienda (Power, 2017). Estos productos brindan a las personas la opción de usar el capital de sus viviendas para financiar el consumo u otros gastos, lo que puede llevarlas a reconsiderar sus planes de comprar una nueva vivienda.

Los factores psicológicos también pueden jugar un papel en la influencia de las decisiones de las personas de retirarse de la compra de una nueva vivienda. Por ejemplo, en el contexto de edificios residenciales ecológicos, se ha encontrado que factores psicológicos como actitudes, personalidad y estilo de vida contribuyen a las intenciones de compra de los consumidores (Tan & Goh, 2018). Del mismo modo, en el contexto del consumo de combustible y elección de vehículos, se ha demostrado que los factores psicológicos son determinantes

importantes en las decisiones de los consumidores (Peters, Gutscher, & Scholz, 2011). Estos hallazgos sugieren que factores psicológicos individuales, como sus actitudes y preferencias, pueden influir en sus decisiones de retirarse de la compra de una nueva vivienda.

En resumen, la decisión de retirarse de la compra de una nueva vivienda puede estar influenciada por una combinación de factores financieros, psicológicos y prácticos. Variaciones financieras, la disponibilidad de retiros de capital y factores psicológicos como actitudes y preferencias pueden impactar en las decisiones de las personas. Sin embargo, para la presente investigación se busca correlacionar la alfabetización financiero de un grupo finito de personas para evaluar su conocimiento, actitud y comportamiento financiero en relación con el desistimiento de compra de vivienda.

Revisión de la literatura

Tras una revisión de la literatura científica disponible a nivel nacional e internacional, no se identificaron investigaciones previas que aborden específicamente la temática de "Alfabetización financiera y desistimiento en la compra de vivienda nueva en Colombia", ni en países en vía de desarrollo. Esta carencia en el ámbito académico destaca la relevancia y originalidad del presente estudio, pues busca llenar un vacío significativo en el entendimiento de la interacción entre la alfabetización financiera y la decisión de adquirir una vivienda en el contexto colombiano.

La ausencia de trabajos relacionados se hizo evidente tanto en bases de datos nacionales como en repositorios internacionales de reconocido prestigio, como Scopus, Web of Science, y Google Scholar, entre otros. Así, esta investigación no solo contribuye al panorama académico colombiano sino que también posee un valor agregado en el ámbito internacional, dado que proporciona insights y hallazgos sobre un tema que, hasta la fecha, ha permanecido en gran medida inexplorado.

En este sentido, el presente estudio se posiciona como pionero en la intersección de la alfabetización financiera y el proceso de adquisición de vivienda en Colombia, sentando las bases para futuras investigaciones y ofreciendo una perspectiva inicial sobre un asunto de indudable importancia socioeconómica. Asimismo, se espera que este trabajo inspire a otros investigadores a profundizar en áreas relacionadas, ampliando así el cuerpo de conocimientos existente en este ámbito.

Metodología

Descripción de la investigación

La presente investigación se centró en analizar la relación entre la alfabetización financiera y el desistimiento de compra de vivienda nueva en Colombia. Se recolectaron datos de 152 clientes o potenciales compradores de vivienda utilizando un cuestionario estructurado por (Grigion Potrich & Mendes Vieira, 2016) que evaluó diferentes componentes de la alfabetización financiera integradas: conocimiento, actitud y comportamiento financiero. Esta metodología permitió identificar patrones y correlaciones entre los niveles de alfabetización financiera y las decisiones de compra y desistimiento.

Tipo de investigación

El estudio se llevó a cabo utilizando un enfoque cuantitativo, ya que se buscó recolectar datos numéricos a través de cuestionarios y, posteriormente, realizar análisis estadísticos para identificar tendencias, correlaciones y posibles causas del desistimiento en la compra de vivienda.

Diseño del estudio

Se adoptó un diseño transversal descriptivo. Se eligió este diseño ya que se recolectaron datos en un único momento temporal con una extensión de 15 días (en lugar de a lo largo de un periodo extendido) para describir y analizar la situación actual del fenómeno estudiado.

Instrumentos utilizados

El instrumento principal utilizado fue un cuestionario estructurado basado en literatura previa (Grigion Potrich & Mendes Vieira, 2016) y adaptado al contexto colombiano. Este cuestionario consta de 4 secciones evalúan el conocimiento, la actitud y el comportamiento financiero, así como preguntas de perfilación de los encuestados.

Procedimiento de recopilación de datos

- Diseño del cuestionario: basado en literatura relevante y adaptado al contexto colombiano.
- Pre-test: se realizó un pre-test del cuestionario con un pequeño grupo para garantizar su comprensión y validez.
- Selección de la muestra: se seleccionó una muestra representativa del universo finito de clientes en proceso de compra de vivienda nueva en Colombia.
- Aplicación: el cuestionario se aplicó electrónicamente mediante la herramienta de Google Forms, la encuesta no recopiló datos personales y manifestaba en todo momento su carácter académico y confidencial, permitiendo una recolección de datos eficiente y evitando sesgos de interpretación.
- Compilación: Una vez recopilados, los datos fueron organizados y codificados para su posterior análisis.

Método de análisis de los datos

Los datos recolectados fueron analizados utilizando mediante el Software de IBM SPSS en el cual se realizó estadísticas descriptivas para obtener una visión general de las respuestas. Posteriormente, se realizaron pruebas estadísticas específicas como tablas cruzadas, pruebas de Chi cuadrado de Person y medidas simétricas como Phi, V de Cramer, R de Person y correlación de Spearman para identificar relaciones significativas entre la alfabetización financiera y el desistimiento de compra.

Resultados

El proceso de adquisición de vivienda es una decisión financiera crucial que involucra una serie de factores, tanto personales como económicos. La presente investigación se centró en una muestra representativa de 152 individuos que, de alguna manera, están relacionados con este proceso en Colombia, ya sea porque han iniciado gestiones para adquirir una vivienda o porque han mostrado interés en hacerlo en el futuro cercano. A través de un cuestionario detallado, se recabó información pertinente sobre su perfil socioeconómico, formación académica y hábitos financieros. A continuación, se presenta un análisis descriptivo que proporciona una visión clara y estructurada de los principales hallazgos obtenidos de las respuestas de los encuestados.

Estadística descriptiva

Se presenta un perfil de los encuestados donde predominan individuos entre 31 y 40 años, con formación profesional o de maestría, y con un rango de ingresos mayoritariamente por debajo de los 10 millones. La mayoría ha estado o está en un proceso de compra de vivienda, pero pocos han desistido antes de formalizar la escritura pública de compra.

De un total de 152 encuestados o potenciales compradores de vivienda, el 3,3% indicó tener nivel de bachillerato como máximo nivel educativo. Un 14,5% mencionó tener formación técnica, siendo esta una proporción modesta en comparación con la mayoría, que son profesionales, representando el 30,3%. Es notable que un alto porcentaje, el 28,9%, ha cursado estudios de maestría, lo que indica una población con alta formación académica. Un 22,4% tiene una especialización posgrado y solo un 0,7% ha llegado al nivel de doctorado.

En relación a la edad, el mayor grupo de encuestados se encuentra en el rango de 31 a 40 años, abarcando el 46,1% del total. Le sigue el grupo de 26 a 30 años con un 23%. Los menores de 25 años y aquellos entre 41 y 50 años tienen una proporción similar, ambas alrededor del 10,5%. Aquellos mayores de 51 años representan otro 10,5%.

Al abordar el rango de ingresos, un notable 42,8% de los encuestados tiene ingresos menores a 5 millones. El 28,3% tiene ingresos entre 5 y 10 millones y solo el 13,2% posee ingresos entre 10 y 15 millones. Aquellos con ingresos entre 15 y 20 millones y los que tienen más de 20 millones representan el 10,5% y el 5,3%, respectivamente.

Con respecto a la experiencia reciente en la compra de vivienda, el 64,5% de los encuestados afirmó estar en un proceso de compra de vivienda o haberlo estado durante los últimos 3 años, lo que indica una alta relevancia del tema para la mayoría de los participantes. Sin embargo, al indagar sobre el desistimiento del proceso de compra antes de la escritura pública, la mayoría (92,1%) afirmó no haber desistido, mientras que solo un 7,9% indicó lo contrario.

Estadísticas específicas

La interpretación de los patrones subyacentes en los datos, especialmente en áreas tan complejas como la alfabetización financiera y su impacto en decisiones tan trascendentales como el desistimiento de compra de vivienda, requiere de herramientas estadísticas avanzadas. Para explorar a fondo las relaciones inherentes entre estas variables, es fundamental aplicar pruebas específicas que nos permitan identificar y cuantificar dichas asociaciones. Por ello, se ha optado por emplear tablas cruzadas, que facilitan una visualización clara de las frecuencias conjuntas entre dos o más categorías. Sin embargo, para determinar si las observaciones en estas tablas se deben a una verdadera relación entre variables o simplemente al azar, se recurre a la prueba de Chi cuadrado de Pearson. Esta herramienta estadística evalúa si existe una asociación significativa entre dos variables categóricas. Adicionalmente, para medir la fuerza y dirección de estas asociaciones, se utilizan medidas simétricas como Phi, V de Cramer y R de Pearson. En el caso de variables ordinales o continuas, la correlación de Spearman brinda un coeficiente que indica la relación monótona entre ellas. A través de estas técnicas, se busca profundizar en el entendimiento de cómo la alfabetización financiera puede influir en el acto de desistir en la compra de una vivienda.

Actitud financiera y desistimiento de vivienda

El análisis de la relación entre la actitud financiera y el desistimiento en la compra de vivienda entre los 152 encuestados arroja hallazgos relevantes que ilustran el comportamiento financiero en el ámbito de la adquisición de vivienda en Colombia. De aquellos que no desistieron en su intención de compra, la mayoría (87,9%) exhibe una actitud financiera alta. Es decir, la capacidad de entender, analizar y actuar sobre decisiones financieras parece estar

claramente relacionada con la decisión de seguir adelante con el proceso de adquisición de vivienda. Mientras tanto, solo un 2,9% y un 9,3% de este grupo presentan actitudes financieras baja y media, respectivamente.

Por otro lado, entre aquellos que sí decidieron desistir en su proceso de compra, el 83,3% mantiene una actitud financiera alta. Si bien podría parecer contradictorio, es posible que esta fracción de la población, pese a tener una robusta comprensión financiera, haya evaluado otros factores o riesgos asociados que los llevaron a tomar la decisión de desistir. Los porcentajes de actitudes financieras baja y media en este grupo son equitativos, ambas con un 8,3%. A continuación se presenta el resumen en tabla de los datos.

Tabla 2

Tabla cruzada actitud financiera y desistimiento compra vivienda

		ESCALA ACTITUD (Agrupada)			Total	
		BAJA	MEDIA	ALTA		
¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	No	Recuento	4	13	123	140
		% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	2,9%	9,3%	87,9%	100,0%
	Si	Recuento	1	1	10	12
		% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	8,3%	8,3%	83,3%	100,0%
Total	Recuento	5	14	133	152	
	% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	3,3%	9,2%	87,5%	100,0%	

Nota: Elaboración propia a partir de datos propios

El valor del Chi-cuadrado de Pearson para la relación entre la actitud financiera y el desistimiento de vivienda es de 1,044. Con 2 grados de libertad (gl), la significación asintótica

bilateral es de ,593 (o 0,593 si lo traducimos a una notación más convencional). Dado que este valor p (0,593) es considerablemente mayor que el umbral convencional de 0,05, no podemos rechazar la hipótesis nula. Es decir, no hay evidencia suficiente para afirmar que exista una asociación significativa entre la actitud financiera y el desistimiento de vivienda en la muestra estudiada.

La Razón de verosimilitud, que es otra prueba estadística que evalúa la independencia entre variables, arroja un valor de 0,769 con una significación asintótica de 0,681, reafirmando el resultado anterior, pues este valor p también es mayor que 0,05.

La prueba de Asociación lineal por lineal, que evalúa si existe una relación lineal entre las variables categóricas, presenta un valor de 0,552 con una significación asintótica de 0,457. Nuevamente, dado que $0,457 > 0,05$, no encontramos evidencia suficiente para afirmar una relación lineal significativa entre las variables en cuestión.

Tabla 3

Pruebas Chi Cuadrado actitud financiera y desistimiento compra vivienda

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,044 ^a	2	,593
Razón de verosimilitud	,769	2	,681
Asociación lineal por lineal	,552	1	,457
N de casos válidos	152		

Nota: Elaboración propia a partir de datos propios

Después de los resultados obtenidos de la prueba Chi Cuadrado de Pearson para la actitud financiera, se concluye que no hay evidencia que sugiera una relación significativa entre la actitud financiera y el desistimiento de vivienda. Por lo tanto, se ha decidido no profundizar más

en el análisis de medidas simétricas para esta variable, ya que no aportaría información relevante al estudio en cuestión.

Comportamiento financiero y desistimiento de vivienda

De los 152 participantes que formaron parte del estudio, la amplia mayoría, es decir, 140 de ellos, manifestaron su continuidad en el proceso de compra de una vivienda hasta llegar al acto formal de la escritura pública del inmueble. Esto contrasta con una minoría, constituida por 12 personas, que optaron por desistir en algún punto antes de la formalización de la adquisición.

Al desglosar estos datos en función del comportamiento financiero, se observa una distribución que aporta perspectiva sobre las tendencias financieras de estos dos grupos. Del grupo que no desistió, compuesto por 140 participantes, un pequeño segmento, exactamente 3 individuos (2,1%), manifestó tener un comportamiento financiero categorizado como malo. Sin embargo, una porción significativa, 65 participantes (46,4%), se identificó con un comportamiento financiero medio. La proporción más alta dentro de este grupo, conformada por 72 personas (51,4%), indicó tener un comportamiento financiero bueno, sugiriendo una tendencia positiva en las decisiones y prácticas financieras entre quienes prosiguieron con la compra de vivienda.

Por otro lado, al examinar el comportamiento financiero del grupo minoritario que sí desistió (12 participantes), los datos revelan que solo 1 individuo (8,3%) tuvo un comportamiento financiero malo. Una mitad exacta de este grupo, es decir, 6 participantes (50%), mostró un comportamiento financiero medio. Mientras que el resto, 5 participantes (41,7%), se ubicaron en la categoría de comportamiento financiero bueno. Estos porcentajes

indican una distribución bastante equilibrada en términos de comportamiento financiero entre aquellos que optaron por desistir de la compra.

En resumen, mientras que el grupo que no desistió mostró una inclinación más pronunciada hacia un comportamiento financiero medio a bueno, el grupo que sí desistió presentó una distribución más homogénea en sus categorías financieras. Estos hallazgos proporcionan una visión clara y objetiva del perfil financiero de los participantes en relación con sus decisiones de compra de vivienda. El resumen de los datos se presenta en la siguiente tabla

Tabla 4

Tabla cruzada comportamiento financiero y desistimiento compra vivienda

Tabla cruzada

		ESCALA COMPORTAMIENTO (Agrupada)			Total	
		MALO	MEDIO	BUENO		
¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	No	Recuento	3	65	72	140
		% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	2,1%	46,4%	51,4%	100,0%
	Si	Recuento	1	6	5	12
		% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	8,3%	50,0%	41,7%	100,0%
Total		Recuento	4	71	77	152
		% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	2,6%	46,7%	50,7%	100,0%

Nota: Elaboración propia a partir de datos propios

De acuerdo con la prueba de Chi-cuadrado de Pearson, se obtuvo un valor de 1,848 con un nivel de significación asintótica bilateral de ,397. La Razón de verosimilitud arrojó un valor de 1,323 con una significación de ,516, y la Asociación lineal por lineal indicó un valor de ,924 con una significación de ,336. Es importante destacar que todos estos cálculos se basan en una muestra de 152 casos válidos.

Dado que los valores de significación asintótica bilateral son superiores al nivel convencional de 0,05, no se puede rechazar la hipótesis nula. Esto sugiere que, en la muestra estudiada, no hay evidencia suficiente para afirmar que exista una asociación significativa entre el comportamiento financiero y el desistimiento de vivienda. Las medidas presentadas en la tabla refuerzan esta conclusión al no mostrar valores que indiquen una relación fuerte o significativa entre las variables en cuestión. Los datos arrojados por el análisis en Software SPSS se muestran en la tabla a continuación.

Tabla 5

Prueba Chi Cuadrado comportamiento financiero y desistimiento compra de vivienda

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,848 ^a	2	,397
Razón de verosimilitud	1,323	2	,516
Asociación lineal por lineal	,924	1	,336
N de casos válidos	152		

Nota: Elaboración propia a partir de datos propios

Después de los resultados obtenidos de la prueba Chi Cuadrado de Pearson para el comportamiento financiero, se concluye que no hay evidencia que sugiera una relación significativa entre el comportamiento financiero y el desistimiento de vivienda. Por lo tanto, se ha decidido no profundizar más en el análisis de medidas simétricas para esta variable, ya que no aportaría información relevante al estudio en cuestión.

Conocimiento financiero y desistimiento de vivienda

Dentro del estudio realizado a 152 participantes sobre el proceso de compra de vivienda, se encontró que una amplia mayoría, es decir, 140 personas, no desistieron en el proceso antes de concretar la escritura pública del bien inmueble. Esto representa aproximadamente el 92% del total de los encuestados. Al desglosar la información en relación con su conocimiento financiero, se destaca que, de estos 140 individuos que continuaron con el proceso de compra, 45, que representan el 32,1%, presentaban un nivel de conocimiento financiero catalogado como malo. Mientras tanto, 57 de ellos, equivalentes al 40,7%, tenían un conocimiento financiero medio, y 38 individuos, es decir, el 27,1%, contaban con un nivel de conocimiento financiero considerado bueno.

Por otro lado, en el caso de los 12 participantes que sí optaron por desistir del proceso de compra de vivienda, la distribución en cuanto a su conocimiento financiero es la siguiente: 3 de ellos, que representan el 25% de este subconjunto, tenían un conocimiento financiero malo. Ocho individuos, equivalentes al 66,7%, mostraron tener un nivel medio de conocimiento financiero, y únicamente 1 participante, que se traduce al 8,3%, ostentaba un conocimiento financiero bueno. Estos datos nos ofrecen una panorámica detallada de cómo se distribuye el nivel de conocimiento financiero entre quienes decidieron continuar o desistir en el proceso de compra de vivienda. Los datos anteriormente explicados se muestran a continuación en la siguiente tabla.

Tabla 6

Tabla cruzada conocimiento financiero y desistimiento compra de vivienda

Tabla cruzada

		ESCALA CONOCIMIENTO (Agrupada)			Total	
		MALO	MEDIO	BUENO		
¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	No	Recuento	45	57	38	140
		% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	32,1%	40,7%	27,1%	100,0%
	Si	Recuento	3	8	1	12
		% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	25,0%	66,7%	8,3%	100,0%
Total		Recuento	48	65	39	152
		% dentro de ¿En el proceso de compra de vivienda usted desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?	31,6%	42,8%	25,7%	100,0%

Nota: Elaboración propia a partir de datos propios

A partir de los resultados obtenidos de la prueba Chi Cuadrado de Pearson para el conocimiento financiero y el desistimiento en la compra de vivienda, se observa que el valor de Chi-cuadrado es 3,443 con 2 grados de libertad y una significación asintótica bilateral de 0,179. Dado que este valor de significación es superior al nivel convencional de 0,05, no se puede rechazar la hipótesis nula. Esto indica que, en la muestra estudiada, no hay evidencia suficiente para afirmar que exista una relación significativa entre el conocimiento financiero y el desistimiento en la compra de vivienda. Las demás pruebas presentan valores similares de significación, refrendando esta conclusión. Por lo tanto, en este contexto, el nivel de conocimiento financiero no parece ser un factor determinante en la decisión de desistir del proceso de compra de vivienda antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble. Los datos se muestra a continuación en la siguiente tabla.

Tabla 7

Prueba Chi Cuadrado conocimiento financiero y desistimiento compra de vivienda

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,443 ^a	2	,179
Razón de verosimilitud	3,725	2	,155
Asociación lineal por lineal	,263	1	,608
N de casos válidos	152		

Nota: Elaboración propia a partir de datos propios

A partir de los resultados obtenidos de la prueba Chi Cuadrado de Pearson para el conocimiento financiero y el desistimiento en la compra de vivienda, se observa que el valor de Chi-cuadrado es 3,443 con 2 grados de libertad y una significación asintótica bilateral de 0,179. Dado que este valor de significación es superior al nivel convencional de 0,05, no se puede rechazar la hipótesis nula. Esto indica que, en la muestra estudiada, no hay evidencia suficiente para afirmar que exista una relación significativa entre el conocimiento financiero y el desistimiento en la compra de vivienda. Las demás pruebas presentan valores similares de significación, refrendando esta conclusión. Por lo tanto, en este contexto, el nivel de conocimiento financiero no parece ser un factor determinante en la decisión de desistir del proceso de compra de vivienda antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble.

Discusión

El sector inmobiliario en Colombia ha demostrado ser un pilar crucial en el desarrollo económico del país, siendo responsable de una contribución significativa al PIB y al empleo nacional. Sin embargo, la notable tasa de desistimiento en la compra de vivienda, que ha crecido

drásticamente en un corto período de tiempo, plantea inquietudes serias sobre factores potenciales que podrían estar influyendo en esta tendencia.

La prevalencia de una actitud financiera alta, tanto en aquellos que desistieron como en los que no, sugiere que la alfabetización financiera, en términos de actitud, es una característica común entre los potenciales compradores de vivienda en el contexto colombiano. No obstante, es evidente que la actitud financiera por sí sola no es determinante para continuar con la compra, ya que factores contextuales, evaluaciones de riesgo o condiciones de mercado podrían estar influyendo en las decisiones de este grupo específico.

La mayor proporción de los participantes que no desistieron del proceso de compra de vivienda muestra un comportamiento financiero entre medio y bueno. Esto sugiere que un comportamiento financiero adecuado puede tener un papel en la determinación de la continuidad del proceso de compra de vivienda. No obstante, es relevante considerar que, entre aquellos que sí desistieron, la distribución entre comportamiento financiero medio y bueno es bastante pareja, con una leve inclinación hacia el comportamiento financiero medio. Aunque la cantidad de individuos que desistieron con un comportamiento financiero malo es baja, proporcionalmente es mayor que aquellos que no desistieron con el mismo comportamiento financiero.

La mayoría de los encuestados que no desistieron del proceso de compra de vivienda poseen un nivel de conocimiento financiero medio. A pesar de que un 32,1% de aquellos que no desistieron tienen un conocimiento financiero catalogado como malo, este porcentaje es relativamente bajo en comparación con los que tienen un nivel medio o bueno. Entre aquellos que sí desistieron, destaca que la mayoría tiene un conocimiento financiero medio, lo que puede indicar que otros factores, además del conocimiento financiero, influyen en la decisión de desistir.

Uno de los factores que puede estar contribuyendo a esta dinámica es la alfabetización financiera. Los resultados del estudio indican que, si bien hay variabilidad en las actitudes, conocimientos y comportamientos financieros entre los encuestados, no hay evidencia estadísticamente significativa que sugiera una relación directa entre estos elementos y la decisión de desistir en la compra de vivienda. Esta falta de asociación nos lleva a considerar otros factores externos o situacionales que podrían estar en juego.

Dado que la alfabetización financiera es una estructura conceptual respaldada por literatura especializada y abarca el conocimiento financiero, las actitudes financieras y el comportamiento financiero, es crucial reconocer que estos elementos, aunque no determinantes directos en este contexto, aún pueden jugar un papel en decisiones financieras más amplias que los individuos toman en su vida diaria.

Conclusiones

La industria de la vivienda en Colombia ha sido y continúa siendo esencial para el crecimiento y estabilidad económica del país. Sin embargo, el creciente desistimiento en la compra de viviendas es un fenómeno que requiere un análisis profundo para entender sus causas raíz.

Conocimiento financiero

Objetivo 1

Evalúa el nivel de conocimiento financiero de los encuestados y determinar su influencia en la decisión de desistir de la compra. Los resultados muestran que, aunque la mayoría de los encuestados que no desistieron tiene un nivel de conocimiento financiero medio o malo, también

es cierto que un número significativo de ellos tiene un conocimiento financiero bueno. Asimismo, aunque la mayoría de los que desistieron tiene un conocimiento financiero medio, también hay una representación notable con conocimiento financiero malo y solo una minoría con un nivel bueno.

Estos hallazgos podrían indicar que, si bien el conocimiento financiero es una herramienta importante en la toma de decisiones financieras, no es el único factor que determina la decisión de desistir de una compra de vivienda. Puede haber otros factores externos o internos, no considerados en este estudio, que influyan en la decisión.

Hipótesis H1

La hipótesis H1 plantea que un mayor conocimiento financiero está directamente relacionado con una menor tasa de desistimiento en la compra de vivienda nueva. Sin embargo, el valor del Chi-cuadrado, con una significación de 0,179, no proporciona evidencia suficiente para confirmar esta relación. Por lo tanto, con base en los datos, no se puede afirmar que el nivel de conocimiento financiero sea un factor determinante en la decisión de desistir del proceso de compra de vivienda antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble.

Actitud financiera

Objetivo 2

Se centra en comprender cómo las actitudes financieras de los individuos pueden afectar su decisión al considerar la compra de una vivienda. En otras palabras, se quiere determinar si hay una correlación directa o inversa entre la actitud financiera y el desistimiento en la compra de vivienda.

Los hallazgos basados en los resultados, indican que la gran mayoría de los que no desistieron en su intención de compra, casi el 88%, tienen una actitud financiera alta. Esto podría indicar que las personas con una buena comprensión y manejo de sus finanzas tienen más confianza o determinación para seguir adelante con la compra de una vivienda.

Sin embargo, un 83,3% de los que sí desistieron también tenían una actitud financiera alta. Esto sugiere que, aunque una persona tenga un buen entendimiento financiero, hay otros factores que pueden influir en su decisión de no comprar una vivienda. Esto podría ser debido a factores externos, como la situación económica del país, tasas de interés, entre otros, o factores personales, como cambios en las circunstancias de vida.

El valor del Chi-cuadrado de Pearson indica que no hay evidencia suficiente para afirmar que exista una asociación significativa entre la actitud financiera y el desistimiento de vivienda. La Razón de verosimilitud y la prueba de Asociación lineal por lineal respaldan este hallazgo.

Hipótesis H2

La hipótesis enuncia que las actitudes financieras positivas están inversamente relacionadas con la tasa de desistimientos en la compra de vivienda. Es decir, se esperaría que a mayor actitud financiera positiva, menor sea la tasa de desistimiento. Sin embargo, los resultados no respaldan esta hipótesis, ya que no hay evidencia suficiente para afirmar una relación significativa entre estas variables.

Comportamiento financiero

Objetivo 3

El objetivo 3 se centra en identificar patrones de comportamiento financiero y cómo estos se relacionan con la decisión de desistir en la compra de una vivienda. Los datos proporcionados muestran que del grupo que no desistió en la compra (140 participantes), la mayoría (51,4%) tuvo un comportamiento financiero bueno, seguido de aquellos con un comportamiento financiero medio (46,4%) y solo un pequeño porcentaje (2,1%) tuvo un comportamiento financiero malo. En contraste, en el grupo que desistió de la compra (12 participantes), la distribución de comportamiento financiero fue más equilibrada entre las categorías medio y bueno, con solo un individuo en la categoría malo. Por lo tanto, el objetivo de identificar patrones de comportamiento financiero en relación con el desistimiento de compra se cumple con estos datos, mostrando una tendencia positiva en el comportamiento financiero entre quienes decidieron continuar con la compra de la vivienda.

Hipótesis H3

La hipótesis H3 plantea que un comportamiento financiero responsable y adecuado reduce la probabilidad de desistir de la compra de una vivienda nueva. Los resultados muestran que la mayoría de los participantes que no desistieron en la compra de la vivienda tuvieron un comportamiento financiero medio a bueno, lo que apoya parcialmente la hipótesis. Sin embargo, la prueba Chi Cuadrado de Pearson indica que no hay una relación significativa entre el comportamiento financiero y el desistimiento de la compra de vivienda, ya que todos los valores de significación asintótica bilateral son superiores al 0,05. Esto significa que, aunque en términos generales parece haber una correlación entre un buen comportamiento financiero y la decisión de

continuar con la compra de una vivienda, estadísticamente no se puede afirmar que haya una relación directa entre ambas variables. Por lo tanto, con base en la muestra estudiada y las pruebas realizadas, no se puede afirmar con certeza que la hipótesis H3 sea verdadera.

Otras conclusiones relevantes

Aunque la alfabetización financiera se considera una parte integral de la toma de decisiones financieras, en este estudio específico, no encontramos una relación significativa entre el conocimiento, la actitud y el comportamiento financiero y el desistimiento en la compra de vivienda.

Es importante continuar investigando y considerando otros factores que podrían estar influyendo en la decisión de desistir de la compra de vivienda, para implementar estrategias efectivas que aborden este desafío.

Recomendaciones

La reciente tendencia de desistimiento en la compra de vivienda en Colombia, aun cuando no demostró una relación directa con la alfabetización financiera en nuestro estudio, resalta una urgente necesidad de intervención multidisciplinaria. Las empresas privadas deberían considerar la inclusión de programas de educación financiera para sus empleados, alianzas con entidades financieras para ofrecer formación específica y el desarrollo de herramientas digitales educativas. Por su parte, el gobierno colombiano podría beneficiarse de la integración de la educación financiera en los currículos escolares, el lanzamiento de campañas nacionales de concientización y la creación de centros de asesoramiento financiero. La banca, como pilar en este ecosistema, debería reevaluar y ajustar su oferta, incluyendo productos con un fuerte componente educativo, programas de capacitación sobre sus servicios y plataformas en línea

informativas. Con la implementación coordinada de estas estrategias, se podría no solo enfrentar el problema del desistimiento en la compra de vivienda, sino también elevar el nivel de alfabetización financiera en el país, generando beneficios a largo plazo para la economía y el bienestar de sus ciudadanos.

Referencias

- La Galería Inmobiliaria. (2021). *Comportamiento de la vivienda nueva a nivel nacional Colombia año 2021*. Bogotá.
- Camacol. (2022). *Colombia Construcción en Cifras 2022 - Camara Colombiana de la construcción*. Obtenido de <https://camacol.co/nuestro-sector/informacion-economica>
- Hacienda, M. d. (11 de Enero de 1989). *LEY 9 DE 1989*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1175>
- Congreso de Colombia . (15 de Enero de 1991). *LEY 3 DE 1991 Funcion Pública*. Obtenido de *LEY 3 DE 1991*: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1164>
- Camacol. (2020). *Tendencias de la construcción. Economía y coyuntura sectorial Edición. No.19*. Bogotá. Obtenido de <https://camacol.co/sites/default/files/descargables/TendenciasdelaConstruccion19.pdf>
- Garg, N., & Singh, S. (8 de January de 2018). Financial literacy among youth. *International Journal of Social Economics*(<https://doi.org/10.1108/ijse-11-2016-0303>), 173-186.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (October de 2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of Pension Economics & Finance, Volume 10*(Issue 4), 509 - 525.
- Vitt, L. A. (16 de September de 2004). Consumers' Financial Decisions and the Psychology of Values. *Journal of Financial Services Professionals*, 10.
- Agarwalla, S. K., Barua, S. K., Jacob, J., & Varma, J. R. (March de 2015). Financial Literacy among Working Young in Urban India. *World Development - Science Direct, Volume 67*, Pages 101-109.

- Blasch, J., Boogen, N., Daminato, C., & Filippini, M. (22 de May de 2018). Empower the Consumer! Energy-Related Financial Literacy and its Socioeconomic Determinants. *CER-ETH – Center of Economic Research at ETH Zurich*, 18/289.
- Huston, S. J. (1 de une de 2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal Of Consumer Affairs, Volume44 - Special Issue: Financial Literacy(Issue 2)*, Pages 296-316.
- Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., Alessie, R., & Rooij, M. v. (2017). How Financially Literate Are Women? An Overview and New Insights. *The Journal of Consumer Affairs, Volume51(Issue2)*, 255-283.
- Khan, M. N., Rothwell, D. W., Cherney, K., & Sussman, T. (3 de May de 2017). Understanding the Financial Knowledge Gap: A New Dimension of Inequality in Later Life. *Journal of Gerontological Social Work, Volume 60(Issue 6-7)*, 487-503.
- She, L., Rasiyah, R., Turner, J. J., Guptan, V., & Nia, H. S. (October de 21 de 2021). Psychological beliefs and financial well-being among working adults: the mediating role of financial behaviour. *International Journal of Social Economics, Vol. 49(No. 2)*, 190-209.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (1 de June de 2010). Financial Literacy among the Young. *The Journal of Consumer Affairs, Volume44(Issue2)*, 358-380.
- Xiao, J. J., & O'Neill, B. (18 de April de 2016). Consumer financial education and financial capability. *International Journal of Consumer Studies, Volume40(Issue6)*, 712-721.
- Dew, J., Barham, C., & Hill, E. J. (3 de August de 2020). The Longitudinal Associations of Sound Financial Management Behaviors and Marital Quality. *Journal of Family and Economic(42)*, 1–12.

- Dewi, V. I., Febrian, E., Effendi, N., Anwar, M., & Nidar, S. R. (2020). Financial literacy and its variables: The evidence from Indonesia. *Economics & Sociology*, 13(3), 133-154.
- Aydin, A. E., & Akben-Selcuk, E. (25 de April de 2019). An investigation of financial literacy, money ethics and time preferences among college students: A structural equation model. 880-900.
- Grigion Potrich, A. C., & Mendes Vieira, K. (21 de March de 2016). Development of a financial literacy model for university students. *Management Research Review*, 356-376.
- Amromin, G., & Smith, P. (September de 2003). What Explains Early Withdrawals from Retirement Accounts? Evidence from a Panel of Taxpayers. *National Tax Journal*, 56(3).
- Power, E. R. (2 de June de 2017). Housing, home ownership and the governance of ageing. *The Geographical Journal*, Volume183(Issue3), 233-246.
- Tan, W.-L., & Goh, Y.-N. (30 de October de 2018). The role of psychological factors in influencing consumer purchase intention towards green residential building. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 788-807.
- Peters, A., Gutscher, H., & Scholz, R. W. (May de 2011). Psychological determinants of fuel consumption of purchased new cars. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, Volume 14(Issue 3), 229-239.
- Rodríguez, C. M., Medina, J. M., Pinzón, A., & García, A. (2019). Estrategia pos-ocupación para mejorar el confort térmico en vivienda social en climas tropicales de montaña: un caso de estudio en Bogotá, Colombia. *Informes de la Construcción*, 71 (555).
- Ministerio de Vivienda de Colombia . (2 de 6 de 2023). *minvivienda.gov.co*. Obtenido de <https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-vivienda/vis-y-vip>

Ministerio de Vivienda de Colombia. (s.f.). *minvivienda.gov.co*. Obtenido de

<https://minvivienda.gov.co/sites/default/files/normativa/decreto-949-del-1-de-junio-de-2022.pdf>

Ministerio de Vivienda de Colombia . (s.f.). *minvivienda.gov.co*. Obtenido de

<https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-vivienda/subsidio-familiar-de-vivienda>

Vanguardia. (10 de 10 de 2022). *vanguardia.com*. Obtenido de

<https://www.vanguardia.com/economia/nacional/minvivienda-anuncio-que-a-partir-de-2023-el-subsidio-no-vis-no-continuara-para-nuevos-beneficiarios-DN5780467>

La Galería Inmobiliaria. (2023). *lagaleriainmobiliaria.com*. Obtenido de

<https://siga.lagaleriainmobiliaria.com/>

Anexos

Cuestionario

ACTITUD FINANCIERA	1. Es importante controlar los gastos mensuales.
	2. Es importante establecer objetivos financieros para el futuro.
	3. Es importante ahorrar dinero mensualmente.
	4. La forma en que administro mi dinero hoy afectará mi futuro.
	5. Es importante tener y seguir un plan de gastos mensual.
	6. Es importante pagar el valor total de las tarjetas de crédito
	7. Al comprar a plazos, es importante comparar las ofertas de crédito disponibles.
	8. Es importante mantenerse dentro de un presupuesto.
	9. Es importante invertir periódicamente para alcanzar los objetivos a largo plazo.
	10. Siempre pago mis tarjetas de crédito a tiempo para evitar cargos extra.
COMPORTAMIENTO FINANCIERO	11. Me preocupa cuál es la mejor manera de administrar mi dinero.
	12. Establezco objetivos financieros a largo plazo que influyen en la gestión de mis gastos.
	13. Sigo un plan de gastos semanal o mensual.
	14. No llevo más de un mes sin revisar mis gastos.
	15. Estoy satisfecho con la forma en que controlo mis finanzas.
	16. Pago mis cuentas sin demora.
	17. Puedo identificar cuánto pago cuando uso crédito.
	18. Utilizo tarjetas de crédito y sobregiros cuando no tengo dinero para gastos.
	19. Al comprar a plazos, comparo las opciones de crédito disponibles.
	20. Utilizo más del 10% de mis ingresos mensuales para realizar pagos de mis tarjetas de crédito
CONOCIMIENTOS FINANCIEROS	21. Reviso las facturas de mis tarjetas de crédito para evitar posibles errores y deudas.
	22. Ahorro mensualmente.
	23. Ahorro para poder comprar algo caro (por ejemplo, un automóvil)
	24. Tengo una reserva financiera de al menos tres veces mis ingresos mensuales, que puedo utilizar en momentos inesperados (por ejemplo, desempleo)
	25. Comparo precios al comprar algo.
	26. Analizo mi situación financiera antes de una compra importante.
	27. Compró por impulso.
	28. Prefiero comprar en tarjeta de crédito a gastar el efectivo
	29. Imagine que tiene \$1.000.000 en la cuenta de ahorro y la tasa de interes efectiva anual es de 10%. Después de 5 años, ¿cuánto dinero tendrá en esta cuenta?
	Más de \$1.500.000
Exactamente \$1.500.000	
Menos de \$1.500.000	
No lo sé	
30. Imagine que la tasa aplicada a su cuenta de ahorros es del 6% anual y el impuesto inflacionario es del 10% anual. Después de un año, ¿cuánto podrá gastar con el dinero de esta cuenta?	
Más que hoy	
Exactamente lo mismo	
Menos que hoy	
No lo sé	
31. Imagínese que José hereda \$100.000.000 hoy y Pedro hereda \$100.000.000 dentro de tres años. Según el valor del dinero en el tiempo ¿quién será más rico?	
José	
Pedro	
Ellos son igualmente ricos	
No lo sé	
32. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor las funciones del mercado de valores?	
Permitir la reunión de personas que quieran comprar y vender acciones.	
Predicir ganancias de acciones.	
Aumentar los precios de las acciones.	
No lo sé	
33. Considerando un periodo de tiempo largo (por ejemplo, 10 años), ¿qué activo descrito a continuación normalmente ofrece la tasa de rendimiento más alta?	
Cuenta de ahorros	
Bonos de estado	
Acciones	
No lo sé	
34. En un escenario de alta inflación es mejor tomar un crédito hipotecario en tasa fija en pesos o variable tipo UVR?	
Tasa fija	
Variable tipo UVR	
Cualquiera de los dos	
No lo sé	
35. En cual de los dos casos se paga menos interés, si el capital inicialmente prestado es de \$100.000.000	
Tasa efectiva anual del 12% y un plazo de 10 años	
Tasa efectiva anual del 12% y un plazo de 20 años	
Es igual	
No lo sé	
36. Cuando un Inversor diversifica sus inversiones, se dividen entre diferentes activos. El riesgo de perder dinero:	
Aumenta	
Disminuye	
Sigue siendo la misma	
No lo sé	
PERFILACIÓN	37. ¿Está ud en un proceso de compra de vivienda o lo estuvo durante los 3 últimos años?
	Si
	No
	38. ¿En el proceso de compra de vivienda ud desistió del negocio antes de llegar a la escritura pública del bien inmueble?
	Si
	No
	39. ¿En que rango de edad se encuentra?
	Menor de 25
	Entre 26 y 30
	Entre 31 y 40
Entre 41 y 50	
Más de 51	
40. ¿Cuál es su nivel de estudio?	
Bachiller	
Técnico	
Profesional	
Posgrado especialización	
Posgrado maestría	
Doctorado	
41. ¿Cuál es su rango de ingresos?	
Menos de 5 millones	
Entre 5 y 10 millones	
Entre 10 y 15 millones	
Entre 15 y 20 millones	
Más de 20 millones	