

Reduciendo las fricciones de información

en el acceso a los préstamos educativos para la educación superior:

evidencia del Icfes-Bot en Colombia

Datos

Icfes:
Examen Saber 11°

Externos:
ICETEX
SISBEN
MEN

Justificación

Muchos estudiantes colombianos **tienen creencias erradas sobre los costos reales de estudiar, la elegibilidad a créditos educativos y los requisitos de pago**. Estas fricciones informativas afectan la matrícula en educación superior. El estudio evalúa si el Icfes-Bot, al entregar información personalizada sobre financiamiento y costos, **corrige estas percepciones y aumenta el acceso a créditos y a la educación superior**.

Objetivos

ODS:
10. Reducción de desigualdades.
11. Ciudades y comunidades sostenibles

Identificar el efecto de **entregar información personalizada sobre financiamiento educativo** mediante el Icfes-Bot.

Evaluar si **se corrigen errores de creencias sobre costos** y requisitos de los créditos ICETEX,

Identificar si esta información **aumenta la postulación, aprobación y uso de créditos**, así como la matrícula en educación superior.

Resultados



El experimento asignó estudiantes a cuatro tratamientos vía WhatsApp, variando el nivel de personalización sobre financiamiento educativo. **La intervención buscó corregir creencias sobre elegibilidad a crédito, montos de pago y requisitos**, utilizando información oficial del ICETEX y datos del estudiante.



El Icfes-Bot logró aumentar significativamente la comprensión sobre costos reales, opciones de financiamiento y elegibilidad. Los estudiantes tendieron a sobreestimar el valor de las cuotas y subestimar su probabilidad de ser aprobados.



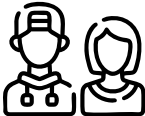
Los tratamientos más personalizados generaron los mayores efectos: **aumentaron las postulaciones a crédito educativo, elevaron las aprobaciones y mejoraron la matrícula efectiva**. También redujeron brechas de información en grupos más vulnerables.

En suma, la intervención demuestra que entregar información clara y personalizada mediante un canal accesible (WhatsApp) **puede reducir barreras de acceso financiero y mejorar la transición hacia la educación superior**.

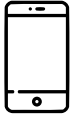
Hallazgos



La mayoría de estudiantes sobreestima **cuánto tendría que pagar mensualmente por un crédito educativo**



Muchos jóvenes **subestiman su elegibilidad** para un crédito ICETEX



La Información personalizada enviada por WhatsApp **aumenta las postulaciones a crédito educativo**

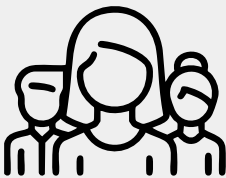


El tratamiento con mayor personalización **mejoró la aprobación de créditos**

Conclusiones



La **desinformación financiera es una barrera importante** para acceder a la educación superior.



La personalización es un **mecanismo efectivo para corregir creencias erradas**.



WhatsApp permite **llegar a poblaciones** que enfrentan mayores barreras de información.



Integrar **datos administrativos reduce fricciones sin aumentar costos** para los estudiantes.

Se recomienda **ampliar el uso de herramientas conversacionales** para acompañar procesos de crédito y matrícula.

