

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

ODS:

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

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

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.

Investigadores

Eric Bettinger, Álvaro Carril, Michael Kremer, Christopher Neilson, Christian Posso, Juan Saavedra