

An illustration on the left side of the cover features a vertical stack of ten stylized human profiles in various colors (pink, orange, brown, white, blue, black) and hairstyles, representing diversity. The background is a dark blue gradient with a lighter blue geometric shape at the top right.

OBSERVATORIO DEL AHORRO FAMILIAR

La brecha de género en
competencias financieras

Laura Núñez-Letamendia
Patricia Sánchez Ruiz
Ana Cristina Silva



fundación
MUTUALIDAD
ABOGACÍA

*observatorio
del ahorro familiar*

ie
FOUNDATION



OBSERVATORIO DEL AHORRO FAMILIAR

El Observatorio del Ahorro Familiar, promovido por la Fundación Mutualidad de la Abogacía y la Fundación IE, nace con el objetivo de llevar a cabo **investigaciones pioneras con impacto social en las áreas relacionadas con el ahorro y la planificación financiera de los hogares** (motivaciones y barreras que incentivan o frenan el ahorro, sesgos de comportamiento, educación financiera, instrumentos de ahorro elegidos, mejores prácticas en distintos países, consecuencias micro y macroeconómicas de la distribución del ahorro, consumo vs. ahorro de los hogares, inversión financiera vs. inversión inmobiliaria, finanzas de las familias, etc.). Su intención es proporcionar una base sólida de conocimientos y de indicadores o índices desagregados sobre el ahorro de las familias, que permita enriquecer el debate sobre las mejores políticas económicas, fiscales, monetarias, etc., para promover el ahorro, y las formas de sensibilizar a la sociedad sobre su importancia.

FUNDACIÓN MUTUALIDAD ABOGACÍA

La Fundación Mutuality Abogacía nace en 2003 como un **instrumento de solidaridad** entre los profesionales del derecho para mejorar las prestaciones que la Mutuality de la Abogacía ofrece a mutualistas, sus familiares y otros colectivos vulnerables. Como eje fundamental de la obra social de la Mutuality de la Abogacía, su Fundación pretende **ahondar en el concepto del mutualismo y convertirse en un agente de cambio** que, a través de los valores de innovación, colaboración, transparencia y cercanía, ayude a desarrollar las competencias necesarias para tomar decisiones financieras informadas que permitan a los profesionales del derecho, y la sociedad en general, a alcanzar una mejor calidad de vida. Los programas de la Fundación ayudan a mutualistas y otros beneficiarios a mejorar su capacidad de ahorro, desarrollarse como abogados y emprendedores, a tener una mayor sensibilidad hacia los retos sociales y medioambientales y, por último, a estar mejor preparados para afrontar la transición hacia la jubilación en las mejores condiciones de salud y dignidad.

FUNDACIÓN IE

La Fundación IE es una **organización sin ánimo de lucro** que trabaja desde una perspectiva global para mejorar el impacto social de IE University gracias al apoyo de sus donantes y la colaboración con socios estratégicos.

Tiene como finalidad **contribuir a la mejora de la sociedad**, fomentando los valores de Diversidad e Inclusión, Emprendimiento, Humanidades, Sostenibilidad e Innovación, mediante la promoción y participación en iniciativas destinadas a la mejora de la calidad de la educación y el desarrollo del talento, así como a la investigación aplicada y la divulgación del estado del arte del conocimiento.

La Fundación IE pone a disposición de la comunidad de forma abierta y online, sus fondos bibliográficos, la investigación de sus centros y cátedras, así como del resto de publicaciones, de inspiración eminentemente práctica.

ANÁLISIS DE LA BRECHA DE GÉNERO EN COMPETENCIAS FINANCIERAS

Investigación realizada en el marco del Observatorio del Ahorro Familiar por:

LAURA NÚÑEZ-LETAMENDIA, PHD.

Directora del Observatorio del Ahorro Familiar y profesora de finanzas de IE Business School, IE University.

PATRICIA SÁNCHEZ RUIZ.

Investigadora afiliada al Observatorio del Ahorro Familiar y estudiante de doctorado en UAM.

ANA CRISTINA SILVA, PHD.

Investigadora afiliada al Observatorio del Ahorro Familiar y profesora de finanzas de Merrimack College.

Marzo 2022

ÍNDICE

1	Introducción.	7
2	Revisión de la Literatura.	9
3	Metodología: muestra, descriptivos y métricas.	14
4	La brecha de género en conocimientos financieros.	19
a	Conocimientos objetivos económico-financieros sobre diversificación, inflación e interés simple y compuesto.	19
b	Conocimientos objetivos sobre productos de ahorro-inversión.	21
5	La percepción que hombres y mujeres tienen de sus conocimientos financieros.	25
a	Diferencias de género en la percepción de conocimientos financieros generales.	25
b	Percepción de conocimientos sobre productos de ahorro-inversión.	28
6	Conclusiones y recomendaciones.	32

1. INTRODUCCIÓN

Son las mujeres las que actualmente siguen tomando la mayor parte de las decisiones cotidianas sobre asignación de recursos en el hogar. Son también ellas las que mayoritariamente transmiten los hábitos a sus hijos, al pasar más tiempo con ellos. Esta es la evidencia encontrada por Abio et al (2021)¹ a partir de los datos de la encuesta sobre el empleo del tiempo en España del INE y por Ke (2021)² con los de la encuesta de uso del tiempo en Estados Unidos, que reporta que, las esposas que trabajan, dedican al hogar y al cuidado de los hijos una media de 26 horas semanales, que es el doble de lo que dedican sus parejas.

Como consecuencia, la capacitación financiera de las mujeres adquiere relevancia a tres niveles: (i) el suyo propio: una gestión adecuada de sus finanzas puede evitar ampliar las consecuencias de la brecha de género existente en ingresos salariales; **(ii) el del hogar:** las familias necesitan tomar decisiones financieras a diario sobre consumo-ahorro, y la mujer es la responsable de estas decisiones; **(iii) y el de sus descendientes:** los progenitores, y en particular las madres, son el ejemplo a través del cual los hijos van a adquirir hábitos con relación al consumo-ahorro.

Sorpresivamente la literatura encuentra que en los países, tanto en desarrollo como desarrollados, las mujeres poseen en media menos competencias financieras que los hombres, a pesar de tener ellas, en estos últimos, un nivel de educación general superior al de los hombres³ (Lusardi & Mitchell, 2008⁴; la OCDE, 2013⁵, Bucher-Koenen et al. 2017⁶, etc.). Estas diferencias de género se dan con independencia de las características socioeconómicas e incluso de la edad. Hasler & Lusardi, (2017)⁷ en un estudio a nivel mundial documentan esta brecha de género para casi todos los países, independientemente de su nivel de ingresos, desarrollo del mercado financiero y configuración institucional, así como de su contexto social y cultural.

No obstante, en los últimos años se han alzado algunas críticas con relación a los análisis hechos en esta materia por la literatura. Uno de los argumentos esgrimidos se refiere a defectos en el diseño de las investigaciones por no contemplar la perspectiva de género, es decir, por incluir

1 Gemma Abio; Concepció Patxot; Elisenda Rentería; Meritxell Solé; y Guadalupe Souto (2021). La equidad entre generaciones como garantía del bienestar social, en "Estado del bienestar, ciclo vital y demografía" editado por el Observatorio Social de la Caixa.

2 DA Ke (2021). Who Wears the Pants? Gender Identity Norms and Intrahousehold Financial Decision-Making. *Journal of Finance*, 76 (3) 1389-1425.

3 En los países desarrollados la proporción de mujeres con educación universitaria es superior a la de hombres: R.S. Wells, T.A. Seifert, R.D. Padgett, S. Park, P. Umbach (2021) Why do more women than men want to earn a four-year degree? Exploring the effects of gender, social origin, and social capital on educational expectations. *J. High. Educ.*, 82 (1) (2011), pp. 1-32.

4 A. Lusardi, O.S. Mitchell (2008) Planning and financial literacy: how do women fare? *American Economic Review*, 98 (2) pp. 413-417.

5 International Network on Financial Education, OECD (2013) Addressing women's needs for financial education. https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_INFE_women_FinEd2013.pdf.

6 Bucher-Koenen, Tabea, Annamaria Lusardi, Rob Alessie, and Maarten van Rooij. 2017. "How financially literate are women? An overview and new insights." *Journal of Consumer Affairs* 51(2): 255-283.

7 A. Hasler, A. Lusardi (2017). The Gender Gap in Financial Literacy: a Global Perspective. Global Financial Literacy Excellence Center, The George Washington University School of Business.

sesgos de género en su concepción, lo que estaría conduciendo a una interpretación errónea de los resultados. También se ha cuestionado el enfoque parcial de las investigaciones, que se han limitado a valorar el conocimiento de un grupo reducido de conceptos financieros, sin explorar otros elementos esenciales a las competencias financieras, como pueden ser, la confianza en la propia capacitación para tomar decisiones, los conocimientos sobre los productos de inversión disponibles en el mercado, las bases de la presupuestación financiera, el papel de las instituciones financieras, etc.

El objetivo de esta investigación es profundizar en el análisis de la brecha de género en competencias financieras, ampliando la perspectiva con la que dichos análisis han sido abordados por la literatura. Para ello se emplean datos de la encuesta sobre comportamiento y educación financiera de los hogares españoles realizada en marzo de 2021 por el Observatorio del Ahorro Familiar de Fundación IE y Fundación Mutuality de la Abogacía a una muestra de 1501 personas, de las que el 51% son mujeres y el 49% hombres. El resto del informe se estructura en torno a los siguientes apartados. El apartado 2 presenta la revisión de la literatura. A continuación, el apartado 3, describe la muestra empleada en el estudio y el diseño de la investigación. Los apartados 4 y 5 presentan los resultados obtenidos. Finalmente, el apartado 6 muestra las principales conclusiones y reflexiones que se derivan de la investigación.

2. REVISIÓN Y ANÁLISIS DE LA LITERATURA

A pesar de la existencia de numerosos artículos académicos que analizan la alfabetización financiera o “financial literacy” y del reconocimiento de su importancia por parte de instituciones internacionales como la OCDE⁸, o la Comisión Europea⁹, no existe una definición de consenso que defina con exactitud dicho constructo (Ranyard et al., 2020)¹⁰, que sin duda es complejo, al depender de múltiples factores (conocimientos, actitudes, confianza, hábitos, etc.).

Al igual que no existe una definición estándar de “financial literacy”, tampoco hay unas métricas de consenso establecidas para analizar dicho constructo. El enfoque inicial utilizado en la literatura, y todavía el más popular, reside en evaluar las competencias en torno a cuatro conceptos de naturaleza económico-financiera que hacen referencia al tipo de interés simple y compuesto, a la inflación, y al efecto de la diversificación en la reducción del riesgo¹¹. Esta aproximación asume que es necesario comprender adecuadamente al menos tres de estos cuatro conceptos, para establecer que la persona cuenta con una educación financiera básica (Lusardi & Mitchell, 2014¹²). El estudio de Hasler & Lusardi (2017)¹³ analiza el nivel de educación financiera relacionado con estos cuatro conceptos a nivel mundial, empleando datos de la Standard & Poor’s Ratings Services Global Financial Literacy Survey de 2014. Los autores reportan que, en media, solo un 33% de la población mundial superaría el umbral de las tres respuestas correctas, considerándose por tanto que este sería el porcentaje de población con educación financiera adecuada. No obstante, este porcentaje se eleva al 55% en los países desarrollados, mientras se reduce al 28% en los emergentes, identificando una amplia brecha entre países ricos y pobres.

Estos autores observan que, en casi todos los países, con independencia de su nivel de desarrollo, las mujeres presentan un nivel inferior de competencias en estos cuatro conceptos financieros, por lo que concluyen que el gap de género es robusto a factores culturales y socioeconómicos. Bucher-Koenen et al (2107) también documentan estas diferencias de género en su estudio referido a Estados Unidos, Alemania y Países Bajos, reportando un nivel inferior de competencias financieras en las mujeres. Algunos investigadores han explorado si esta brecha de género se debe a un nivel superior de educación general en los hombres que en las mujeres

8 <https://www.oecd.org/finance/financial-education/measuringfinancialliteracy.htm>.

9 https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/consumer-finance-and-payments/financial-literacy_en.

10 R. Ranyard, S. McNair, G. Nicolini; D. Duxbury (2020). An item response theory approach to constructing and evaluating brief and in-depth financial literacy scales. *Journal of consumer affairs*, 54, 1121-1156.

11 La OCDE en su encuesta global emplea 7 preguntas sobre conocimientos financieros que hacen referencia a los conceptos mencionados, ampliando los mismos, con preguntas sobre aritmética sencilla (división) y relación rentabilidad-riesgo esperada. OCDE (2016) “OECD/INFE International Survey of G20/OECD INFE CORE COMPETENCIES FRAMEWORK ON FINANCIAL LITERACY FOR ADULTS Adult Financial Literacy Competencies”.

12 A. Lusardi; O.S. Mitchell (2014) The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence, *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, 52 (1), 5-44.

13 A. Hasler, A. Lusardi (2017). The Gender Gap in Financial Literacy: a Global Perspective. Global Financial Literacy Excellence Center, The George Washington University School of Business.

- la literatura muestra evidencia sobre la correlación positiva entre educación y conocimientos financieros - documentando que el gap de género sigue existiendo para niveles equivalentes de educación general en hombres y mujeres (Mahdavi & Horton, 2012¹⁴; Lusardi & Mitchell, 2014).

La mayor parte de las métricas empleadas en la literatura se han diseñado desde la óptica de los países desarrollados, y no desde la de los países en desarrollo. Desde este punto de vista cabe plantearse si es correcto emplear una misma métrica, independientemente del nivel de desarrollo financiero de los países y de las prácticas y usos de su población, o si sería conveniente adaptar las métricas, al evaluar las competencias financieras, al contexto y grado de desarrollo específico de los países. En un estudio reciente sobre la India, Rink et al. (2021)¹⁵ encuentran que el entorno cultural es un factor decisivo en las diferencias de género en "financial literacy". Los autores emplean una métrica sencilla, diferente a la usada tradicionalmente en la literatura, que obtienen de la National Data Survey on Savings Patterns of Indians (NDSSP) y que se sustenta en seis preguntas sobre usos y aplicaciones financieras sencillas¹⁶, relevantes en el contexto de un país en desarrollo, en el que todavía una gran parte de la población no tiene cuentas o tarjetas bancarias. No obstante, la respuesta a esta disyuntiva no es obvia, ya que el uso de métricas diferentes hace más compleja la comparación entre países.

La misma cuestión acerca de lo adecuado de la métrica es pertinente con relación a la evaluación de los conocimientos financieros de hombres y mujeres, ya que ha adolecido de la necesaria perspectiva de género en su diseño e interpretación. En este sentido, Bucher-Koenen et al (2021)¹⁷ alertan sobre la medición sesgada de la brecha de género que se ha venido haciendo en la literatura, al no diferenciar entre respuestas erróneas a las preguntas que miden las competencias financieras y la respuesta "no lo sé". Los autores sostienen que las mujeres eligen con mayor frecuencia la respuesta "no lo sé" por falta de confianza, más que por carencia de conocimientos, y que cuando dicha opción de respuesta no está disponible, su elección a menudo es la correcta. Con datos de la encuesta de los hogares holandeses, los investigadores encuentran que un tercio de la brecha de género es atribuible en realidad a la falta de confianza de las mujeres en sus conocimientos o habilidades, o a su mayor aversión al riesgo de responder, y no a la falta de conocimientos. Este sesgo en la respuesta de las mujeres hacia la opción "no lo sé", se ha observado también en materias diferentes a las finanzas, y muy recientemente ha sido confirmado en el campo de las competencias financieras por otros autores también (Chen and Garand, 2018¹⁸; Ooi, 2020¹⁹). En las preguntas usadas en todos estos estudios, las opciones de respuesta son solo dos o tres (además de "no lo sé") por lo que incluso contestando al azar aquellas cuya respuesta

14 Mahdavi, M., & Horton, N. (2012). Financial literacy among educated women: Room for improvement. *The Journal of Consumer Affairs*, 48, 403–417.

15 U. Rink; Y.M. Walle; S. Klasen (2021). The financial literacy gender gap and the role of culture. *Quarterly Review of Economics & Finance*, 80, 117-134.

16 Las seis preguntas incluidas en la encuesta son: (1) ¿Sabe cuál es el valor actual de la inflación? (2) ¿Garantiza el gobierno la totalidad de los depósitos en un banco nacionalizado? (3) ¿Conoce el valor actual de todas sus inversiones/herencias? (4) ¿Tiene una tarjeta de crédito? (5) ¿Tiene tarjeta Kisan? (es una tarjeta de crédito para el desarrollo de la agricultura) (6) ¿Tiene una tarjeta de cajero automático? La respuesta posible a estas preguntas es "sí", "no", "no lo sé".

17 Tabea Bucher-Koenen; Rob J. Alessie; Annamaria Lusardi; Maarten van Rooij, (2021). Fearless Woman: Financial Literacy and Stock Market Participation. NBER Working Papers 28723, National Bureau of Economic Research, Inc. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/28723.html>.

18 Zibei Chen and Jame C. Garand, (2018). On the Gender Gap in Financial Knowledge: Decomposing the Effects of Don't Know and Incorrect Responses. *Social Science Quarterly*, Volume 99, Number 5.

19 Elizabeth Ooi (2020). Give mind to the gap: Measuring gender differences in financial knowledge. *Journal of Consumer Affairs*, 54 (3), pp. 931-950.

no se tiene clara, entre un tercio y la mitad de estas respuestas dadas al azar serían correctas. La mayor confianza que tienen los hombres en sus capacidades les mueve a responder de forma aleatoria algunas preguntas, lo que estaría elevando su cuota de respuestas correctas. La menor confianza de las mujeres en sus respuestas, o su mayor aversión a responder, produce el efecto contrario, reduciendo su tasa de respuestas correctas. Ambos efectos estarían ampliando artificialmente la brecha de género en competencias financieras.

Por su parte, algunos autores sugieren, en base a la evidencia, que los estereotipos referidos a los prejuicios incorporados al género en el campo de las finanzas merman la involucración de las mujeres en las decisiones financieras, así como su rendimiento en tareas relacionadas con la gestión financiera (Tinghög et al 2021)²⁰. En este sentido, se ha estudiado si las diferencias de género podrían responder a la mayor asunción de algunas de las decisiones financieras del hogar por parte de los hombres, debido al aprendizaje que dicha toma de decisiones conllevaría a través del mecanismo denominado “learning by doing”. Fonseca et al. (2012²¹) obtienen evidencia en EEUU sobre la correlación positiva entre responsabilidad financiera en el hogar y alfabetización financiera, pero curiosamente solo en el caso de los hombres, no en el de las mujeres, que muestran el mismo nivel de alfabetización con independencia de si asumen o no las decisiones financieras del hogar. En una investigación reciente, Ke (2021) documenta una diferencia sustancial en la participación en el mercado de valores, entre los hogares con un marido financieramente sofisticado y los hogares con una esposa con igual sofisticación financiera, una pauta que, en su opinión, se explica por las normas de identidad de género (estereotipos) relacionadas con algunos comportamientos financieros, como el de la gestión de las inversiones.

La OCDE²² define la alfabetización financiera como “el proceso mediante el cual los consumidores/inversores mejoran su comprensión de los productos, conceptos y riesgos financieros y, a través de la información, la formación y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza necesaria para ser más conscientes de las oportunidades y riesgos financieros, tomar decisiones informadas, saber dónde solicitar ayuda, y realizar otras acciones eficaces para mejorar su bienestar financiero”. En esta definición se hace referencia a la comprensión de los productos financieros como parte de la alfabetización financiera. La evaluación de los conocimientos financieros no puede por tanto limitarse a los conceptos sobre tipos de interés, inflación y diversificación, sin duda necesarios, pero no suficientes para la gestión de las finanzas personales. En esta misma línea el documento citado de la OCDE avanza: “Deben promoverse programas de educación financiera que ayuden a los consumidores a informarse y comprender los pros y los contras, así como los riesgos de los distintos tipos de productos y servicios financieros” (pag. 6).

20 G. Tinghög; A. Ahmed; K. Barrafreem; T. Lind; K. Skagerlund; D. Västfjäll (2021). Gender differences in financial literacy: the role of stereotype threat. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 192, pp 405- 416.

21 Fonseca, R., Mullen, K. J., Zamarro, G., & Zissimopoulos, J. (2012). What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision making. *Journal of Consumer Affairs*, 46(1), 90– 106.

22 OEDC (2005). Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness RECOMMENDATION OF THE COUNCIL. <https://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>.

La literatura comienza a integrar esta perspectiva más amplia en la evaluación de los conocimientos financieros. Nuñez-Letamendia & Poher (2020)²³ incluyen en su estudio sobre la relación entre alfabetización financiera y confianza en las instituciones financieras, tres componentes del conocimiento financiero: (i) la comprensión de los conceptos financieros clásicos ya mencionados de interés, inflación y diversificación; (ii) la de los principales productos de ahorro-inversión disponibles para el ahorro (fondos de inversión, fondos de pensiones, seguros de ahorro-vida, acciones y bonos); (iii) y la del papel que juegan dos instituciones financieras relevantes en la protección al inversor, las entidades depositarias y las auditoras.

La misma definición de “financial literacy” de la OCDE mencionada anteriormente subraya la importancia de la confianza para la toma de decisiones financieras. En cualquier ámbito de decisión es necesario contar, no solo con conocimientos sobre la materia, sino también con la convicción de que se tienen y se es capaz de tomar decisiones al respecto. Existe una literatura incipiente que considera esta nueva dimensión de la confianza al analizar la capacitación financiera de los individuos, incorporando tanto los conocimientos financieros reales u objetivos, como los percibidos o subjetivos (Goyal & Kumar, 2021²⁴). En este sentido se pronuncia también Huston (2010, p.307²⁵): “El conocimiento financiero es una dimensión integral de, pero no equivalente a la alfabetización financiera. La alfabetización financiera tiene una dimensión adicional de aplicación que implica que un individuo debe tener la capacidad y confianza para utilizar sus conocimientos financieros para tomar decisiones financieras”. Se ha comprobado que la alfabetización financiera percibida es tan valiosa como la real u objetiva para determinar el comportamiento financiero. En una muestra de hogares americanos, Allgood & Walstad (2016)²⁶ encuentran que los conocimientos financieros percibidos son si cabe más importantes que los reales a la hora de explicar varios comportamientos financieros: el uso de tarjetas de crédito, las inversiones, los préstamos e hipotecas, la contratación de seguros, y el uso de asesoramiento financiero. Robb & Woodyard (2011)²⁷ documentan también un efecto mayor del conocimiento financiero subjetivo que del objetivo en el comportamiento financiero, así como una baja correlación entre los conocimientos objetivos y la percepción de estos²⁸. A su vez, Nuñez-Letamendia et al. (2021)²⁹ reportan que aquellos individuos que poseen conocimientos financieros y además se sienten empoderados financieramente ahorran más que aquellos otros que aun teniendo los conocimientos necesarios, no son conscientes de ello.

23 Nuñez Letamendia, L. and Poher, B. The effect of financial literacy on trust; do financially literate individuals have more trust in the financial system? Working Paper edited by the Household Savings Observatory. IE Foundation and Fundación Mutuality Abogacia. https://docs.ie.edu/foundation/Observatorio%20del%20Ahorro%20Familiar/WP_FINANCIAL_LITERACY_TRUST_APRIL_2020.pdf.

24 K. Goyal; S. Kumar (2021). Financial literacy: a systematic review and bibliometric analysis. *International Journal of Consumer Studies*, 45 (1) 80-105.

25 Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316: “Financial knowledge is an integral dimension of, but not equivalent to, financial literacy. Financial literacy has an additional application dimension which implies that an individual must have the ability and confidence to use his/her financial knowledge to make financial decisions” (p.307).

26 Allgood, S. & Walstad, W.B. (2016). The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economic Inquiry*, 54 (1), 675-697.

27 C.A. Robb; A.S. Woodyard (2011). Financial Knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1) 60-70.

28 Cwynar et al (2019) también encuentran poco significativa la relación entre los conocimientos objetivos y los percibidos, si bien su análisis se limita al caso específico del endeudamiento. Cwynar, A; Cwynar, W; and Wais, K. (2019). Debt Literacy and Debt Literacy Self-Assessment: The Case of Poland. *Journal of Consumer Affairs*, 53 (1).

29 Nuñez-Letamendia, L.; Sánchez-Ruiz, P.; Silva, A.C. (2021). Determinantes del Ahorro de los Hogares. *La Educación Financiera Protagonista*. Observatorio del Ahorro Familiar de Fundación IE y Fundación Mutuality Abogacia. <https://www.ie.edu/household-savings-observatory/wp-content/uploads/2021/11/informe-determinantes-ahorro-hogares.pdf>.

Los estudios de género sobre competencias financieras adolecen de esta óptica más amplia que la literatura sobre “financial literacy” empieza a incorporar. En general, se han limitado a explorar las diferencias en el conocimiento de los cuatro conceptos económico-financieros tradicionales propuestos por la literatura (interés simple y compuesto, diversificación e inflación) necesarios, pero no suficientes para evaluar las capacidades financieras de las personas. Son escasos los estudios que incorporan de manera holística los otros elementos relevantes para el análisis de la capacitación financiera de los individuos, como la percepción de su propia capacidad financiera, o conocimientos sobre otros ámbitos de las finanzas esenciales a la gestión económica de la vida, como los vehículos de inversión, las tareas de presupuestación, el conocimiento del papel de las instituciones financieras, etc. A su vez, las métricas empleadas para medir las competencias financieras han carecido de la necesaria perspectiva de género. Son, pues, muchas las lagunas que quedan por cubrir en este campo de investigación.

En este trabajo, a través de una perspectiva más amplia, que incorpora dos dimensiones escasamente analizadas en los estudios de género de competencias financieras, proponemos contribuir a la literatura de la siguiente forma:

(1) Ampliando el análisis de los conocimientos financieros más allá del ámbito de los conceptos económico-financieros clásicos, incorporando métricas que evalúen la comprensión que los individuos tienen de los productos de inversión adecuados para la gestión del ahorro de los hogares. La gestión del ahorro es esencial para el mantenimiento de la capacidad adquisitiva de las personas a lo largo del tiempo, ya que tanto los ingresos como las necesidades de consumo cambian a lo largo del ciclo de la vida. El conocimiento de los vehículos de inversión es imprescindible, y el análisis de una posible brecha de género en este campo adquiere gran relevancia en un contexto en el que las mujeres obtienen menos ingresos a lo largo de su vida, pensiones inferiores, y tienen sin embargo una longevidad superior.

(2) Se ha demostrado que no solo los conocimientos financieros objetivos impactan en los comportamientos financieros, sino que la percepción que los individuos tienen de sus capacidades tiene, si cabe, todavía un efecto mayor. Desde esta perspectiva evaluamos en este estudio si existen diferencias de género en la percepción que mujeres y hombres tienen de sus capacidades financieras. Las medidas de política económica, social y educativa que se diseñen para reducir las desigualdades de género en competencias financieras y mejorar el comportamiento financiero de las mujeres, deberán ser muy diferentes según se trate de reducir la brecha en la capacitación financiera objetiva o en la percepción de esta capacitación financiera.

3. METODOLOGÍA: MUESTRA, DESCRIPTIVOS Y MÉTRICAS

A. MUESTRA Y DESCRIPTIVOS

La muestra sobre la que se sustenta esta investigación procede de una encuesta online realizada por el Observatorio del Ahorro Familiar de la Fundación IE y Fundación Mutuality Abogacia, a través de la empresa de estudios de mercado Netquest, a una muestra de individuos con acceso a Internet, representativa de la población española con relación al género, edad, nivel socioeconómico y área geográfica³⁰. El número de cuestionarios válidos obtenido ha sido de 1501, con una tasa de respuesta del 69%. El margen de error se sitúa en el 2,5% para un nivel de confianza del 95%. La fase de campo se ha desarrollado entre el 10 y el 24 de marzo de 2021.

Con relación al género, que es la variable de discriminación en este estudio, el 49% de los individuos de la muestra son hombres (730) y el 51% mujeres (771). La tabla 1 presenta las frecuencias cruzadas entre la variable género y otras variables que pueden tener relación con los conocimientos financieros, como son los estudios, el nivel socioeconómico y la edad.

Tabla 1 – Frecuencia cruzada de la variable género con educación, nivel socioeconómico y edad

EDUCACIÓN	H	M	TOTAL	H %	M %	TOTAL
Educación primaria (hasta los 12 años) o inferior	27	22	49	4%	3%	3%
Educación secundaria (E.S.O.): hasta los 16 años	96	82	178	13%	11%	12%
Bachillerato o Formación Profesional de grado Medio	196	228	424	27%	30%	28%
Formación Profesional de grado superior	136	151	287	19%	20%	19%
Enseñanza Universitaria (Grado, Máster o Doctorado)	275	288	563	38%	37%	38%
	730	771	1501	100%	100%	100%

³⁰ La muestra es representativa por edad de la población española entre 20 y 74 años. Por áreas geográficas es representativa de las áreas de la clasificación Nielsen: Noreste, Cataluña y Baleares; Levante; Sur y Andalucía; Centro; Noroeste; Norte Centro; Canarias; Área Metropolitana de Barcelona; Área Metropolitana de Madrid. Es también representativa del nivel socioeconómico medido a través de la clasificación de la Asociación de Empresas de Investigación de Mercados y Opinión, ampliamente aceptada para los estudios sobre población española.

NIVEL SOCIOECONÓMICO	H	M	TOTAL	H %	M %	TOTAL
A1	54	59	113	7%	8%	8%
A2	121	105	226	17%	14%	15%
B	99	88	187	14%	11%	12%
C	173	218	391	24%	28%	26%
D	99	106	205	14%	14%	14%
E1	118	132	250	16%	17%	17%
E2	66	63	129	9%	8%	9%
	730	771	1501	100%	100%	100%
RANGO DE EDAD	H	M	TOTAL	H %	M %	TOTAL
20-24	39	62	101	5%	8%	7%
25-34	110	168	278	15%	22%	19%
35-44	130	185	315	18%	24%	21%
45-54	135	138	273	18%	18%	18%
55-64	106	104	210	15%	13%	14%
65-74	210	114	324	29%	15%	22%
	730	771	1501	100%	100%	100%

La distribución en la muestra por género es equilibrada con relación a estudios y nivel socioeconómico. Con relación a la edad, se da una prevalencia de mujeres en edades jóvenes, en detrimento de menor número de ellas en edades avanzadas. El examen de los datos nos permite comprobar que la brecha de género sobre competencias financieras sigue existiendo en las generaciones más jóvenes y es importante. No obstante, es cierto que es ligeramente inferior a la que se da en generaciones posteriores. Esta diferencia es muy sutil, por lo que no creemos que los resultados de nuestros análisis se vean seriamente condicionados. En cualquier caso, este sesgo de la muestra estaría reduciendo ligeramente la brecha de género en competencias financieras que obtenemos a nivel agregado para hombres y mujeres, con relación a la verdaderamente existente en la población española, debido a la mayor presencia de féminas en las generaciones jóvenes en nuestra muestra.

B. MÉTRICAS

Al objeto de medir las competencias financieras, la encuesta usada incorpora cuatro instrumentos diferentes. Los dos primeros hacen referencia a los conocimientos objetivos que los

individuos tienen sobre conceptos económico-financieros y sobre productos de ahorro-inversión. Los otros dos instrumentos miden los conocimientos que los encuestados perciben tener (conocimiento subjetivo) sobre conceptos económico-financieros y productos de ahorro-inversión. Estos dos últimos instrumentos están relacionados por tanto con el sentimiento de empoderamiento o confianza que los individuos tienen en sus capacidades financieras.

B.1. Instrumentos referidos a conocimientos financieros objetivos:

Conocimiento económico-financiero: Nuestro instrumento de medición es el empleado por la literatura académica al efecto de evaluar objetivamente los conocimientos financieros básicos que tienen los hogares y que fue propuesto por Standard & Poor's en su Global Financial Literacy Survey³¹. De acuerdo con el mismo, una persona posee competencia financiera cuando es capaz de responder correctamente al menos a tres de las cuatro preguntas establecidas con relación a los conceptos financieros básicos de diversificación, inflación, interés simple y compuesto. La tabla 2 presenta las preguntas realizadas, así como las posibles respuestas, indicando cuál es la correcta (en negrita).

Tabla 2 – Preguntas usadas para medir objetivamente las competencias financieras generales

PREGUNTAS	RESPUESTAS
Imagina que tienes algo de dinero ahorrado. ¿Crees que es más seguro invertirlo en un solo producto de inversión o repartirlo entre varios?	<ul style="list-style-type: none"> • Uno solo • Varios • No lo sé
Supón que a lo largo de los próximos 10 años los precios de los bienes de consumo (por ejemplo, comida, ropa, etc.) se duplican. Si tus ingresos también se duplicasen, ¿podrías adquirir menos bienes que actualmente, los mismos bienes que actualmente, más bienes que actualmente?	<ul style="list-style-type: none"> • Menos • Los mismos • Mas • No lo sé
Supón que necesitas tomar prestados 100€ por un año, y que al cabo de dicho año tienes que devolver el préstamo, más el interés que te hayan cobrado por él. ¿Qué cantidad será más baja a la hora de devolver el préstamo, más lo cobrado por él?	<ul style="list-style-type: none"> • 105 € • 100 € más 3% • No lo sé
Supón que colocas dinero en un depósito bancario a un vencimiento de dos años y durante ese periodo no retiras ningún dinero de dicho depósito. Si el banco remunera el dinero que hay en el depósito cada año con un interés del 15% anual. ¿Te dará el banco más dinero por tu depósito el segundo año que el primero, te dará menos, o te dará el mismo?	<ul style="list-style-type: none"> • Más • Menos • El mismo • No lo sé

³¹ <https://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey/>.

Conocimiento sobre productos de ahorro-inversión: Lo medimos a través de la respuesta que los encuestados dan (en una escala de tres niveles- bajo, medio, alto- más la opción “no lo sé”) a las preguntas expuestas en la tabla 3 que hacen referencia a las características de rentabilidad, riesgo, liquidez y fiscalidad para los cinco vehículos de ahorro-inversión considerados en este estudio (fondos de inversiones, fondos de pensiones, seguros de ahorro-vida, acciones, y bonos).

La tabla 4 presenta cómo calibramos las respuestas, indicando cuáles consideramos como correctas. Somos conscientes de la dificultad de este ejercicio, ya que dentro de cada categoría de vehículo o activo de inversión existe una gran diversidad de productos, lo que dificulta asignarles un nivel medio de rentabilidad, riesgo, etc., y por tanto reconocemos que la asignación hecha resulta en cierto modo arbitraria, y discutible, a pesar de lo cual entendemos puede usarse, de forma aproximada al menos, para medir la comprensión que el encuestado tiene de los diferentes tipos de activos o vehículos de inversión.

Tabla 3 – Preguntas realizadas para evaluar las competencias financieras objetivas sobre los productos de ahorro-inversión: Fondos de Inversión, Fondos de Pensiones, Seguros de Ahorro-Vida, Acciones de Empresas Cotizadas, y Activos de Renta Fija del Estado o Corporativos.

PREGUNTAS
<p>Valore el nivel de rentabilidad esperada de los siguientes productos de inversión (rentabilidad media anual que esperaría obtener en una inversión a medio plazo, por ejemplo, entre 5 y 10 años)</p> <p style="text-align: center;">BAJO – MEDIO – ALTO – NO LO SÉ</p>
<p>Valore el nivel de riesgo esperado de los siguientes productos de inversión (posibilidad de que la rentabilidad esperada finalmente no se materialice y que incluso pudieran generarse pérdidas del capital aportado)</p> <p style="text-align: center;">BAJO – MEDIO – ALTO – NO LO SÉ</p>
<p>Valore el nivel de liquidez de los siguientes productos de inversión (posibilidad, en caso de necesidad, de recuperar el dinero invertido de forma rápida o inmediata. con poco o ningún coste)</p> <p style="text-align: center;">BAJO – MEDIO – ALTO – NO LO SÉ</p>
<p>Valore la fiscalidad de los siguientes productos de inversión (un nivel bajo indica que deben pagarse comparativamente menos impuestos, mientras que un nivel alto conlleva un tratamiento fiscal más desfavorable)</p> <p style="text-align: center;">BAJO – MEDIO – ALTO – NO LO SÉ</p>

Tabla 4 – Calibración de las respuestas para evaluar las competencias financieras objetivas sobre productos de ahorro-inversión

	Fondo de Inversión	Fondo de Pensiones	Seguro Ahorro	Acciones	Bonos
Rentabilidad	media o alta	media o alta	baja	media o alta	baja
Riesgo	medio o alto	medio	bajo	alto	medio
Liquidez	media o alta	baja	baja	alta	media o alta
Fiscalidad	media	baja	baja	alta	alta

Consideramos que, para alcanzar un nivel al menos básico de conocimiento sobre productos de inversión, el individuo debe asignar correctamente al menos dos de las cuatro características (rentabilidad, riesgo, liquidez, fiscalidad), en al menos tres de los cinco vehículos de ahorro-inversión contemplados.

B.2 Instrumentos referidos a la confianza o percepción de conocimientos financieros (subjetivos):

Percepción de conocimiento económico-financiero: Le pedimos al encuestado que valore sus conocimientos en una escala del 1 al 5: 1 (ninguno); 2 (básico); 3 (medio); 4 (alto); 5 (muy alto) de cuatro materias generales que se relacionan con las competencias financieras (matemáticas, economía, finanzas e inversiones). En este estudio consideramos que el individuo percibe tener un conocimiento adecuado de la economía y las finanzas cuando en las cuatro materias por las que se pregunta percibe que su nivel es al menos de básico.

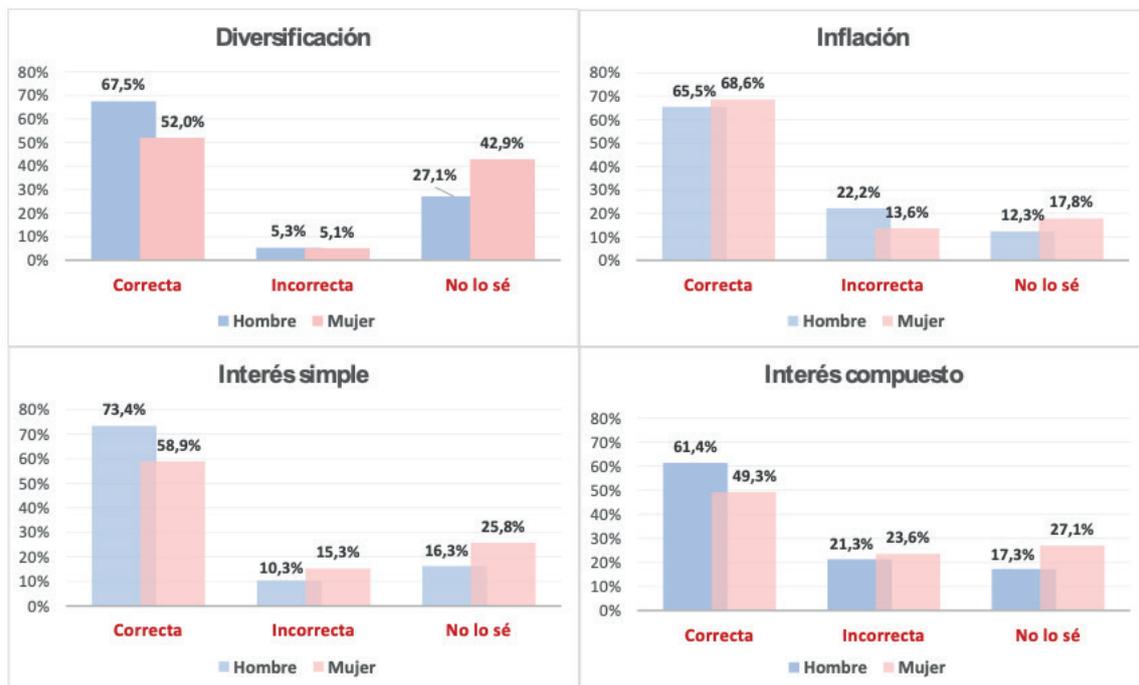
Percepción de conocimiento sobre productos de ahorro-inversión: Le pedimos al encuestado que valore sus conocimientos con la misma escala del 1 (ninguno) al 5 (muy alto) de los cinco productos de ahorro-inversión analizados en el estudio (fondos de inversiones, fondos de pensiones, seguros de ahorro-vida, acciones, y bonos). Consideramos que el individuo percibe tener un conocimiento adecuado de los productos de inversión cuando en los cinco productos percibe que su nivel es al menos de básico.

4. LA BRECHA DE GÉNERO EN CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

A. Conocimientos objetivos económico-financieros sobre diversificación, inflación e interés simple y compuesto.

Si observamos el gráfico 1 en el que se representan las respuestas dadas por hombres y mujeres a las preguntas que miden los cuatro conceptos financieros clásicos empleados para evaluar los conocimientos financieros de la población, podemos ver cómo hay un mayor porcentaje de hombres que de mujeres que responde correctamente a tres de los cuatro conceptos, diversificación (67,5% vs 52%), interés simple (73,4% vs 58,9%), e interés compuesto (61,4% vs 49,3%). Solo la respuesta dada a la pregunta sobre inflación es acertada por un mayor porcentaje de mujeres que de hombres (68,6% vs 65,5%).

Gráfico 1 – Conocimientos objetivos económico-financieros de hombres y mujeres



Es posible que este resultado responda a un reparto de tareas tradicional en el hogar, en el que los hombres se han responsabilizado en mayor medida de gestiones financieras relacionadas con préstamos o con inversiones (en las que serían más relevante los conceptos de interés sim-

32 Hospido et al. (2021) obtienen resultados diferentes para España con datos de la Encuesta de Competencias Financieras de 2016. Las autoras encuentran una brecha de género en contra de las mujeres con relación también al concepto de la inflación: L. Hospido; S. Izquierdo; M. Machelett, (2021) "The Gender Gap in Financial Competences". Analytical Articles, Economic Bulletin, Banco de España.

ple y compuesto, y el de la diversificación), y las mujeres con tareas financieras cotidianas, como decisiones de consumo y pago de facturas (en las que el concepto de inflación adquiere mayor relevancia). Esto habría hecho que hombres y mujeres desarrollaran conocimientos específicos para las tareas requeridas a través del denominado “learning by doing”.

Cuando ponemos el foco en el porcentaje de hombres y mujeres que responde incorrectamente a las cuatro preguntas (reflejado también en el gráfico 1), vemos que en concordancia con el resultado comentado anteriormente, menos mujeres proporcionalmente responden mal la pregunta sobre inflación (13,6% vs 22,2%), pero también observamos que el porcentaje de ellas que responde incorrectamente a la pregunta sobre diversificación es similar al de los hombres, incluso ligeramente inferior (5,1% vs 5,3%). Para las preguntas sobre tipos de interés, las mujeres muestran por el contrario un mayor porcentaje que los hombres de respuestas incorrectas.

En línea con la evidencia aportada por la literatura reciente, muchas más mujeres que hombres responden en nuestra muestra con la opción “no lo sé” a las cuatro preguntas realizadas. Dicha diferencia se sitúa en torno a 16 pp (puntos porcentuales) para el concepto de diversificación, reduciéndose a 10 pp para los de interés simple y compuesto, y cayendo hasta 5 pp para el término inflación. No obstante, aunque no podemos descartar que en un diseño de encuesta en el que no estuviera la opción “no lo sé” disponible, el porcentaje de mujeres con respuesta correcta fuera superior, tampoco podemos confirmarlo. La razón de este elevado porcentaje de respuesta “no lo sé” podría deberse tanto a una actitud de falta de seguridad en los conocimientos propios como a falta de estos.

Si, siguiendo la literatura, sumamos las respuestas correctas a estas preguntas, y establecemos el umbral para clasificar a un individuo como capacitado financieramente, en haber respondido al menos bien a tres de ellas, obtenemos, como muestra la tabla 5, que un 63% de los hombres está capacitado, frente a un 49% de las mujeres. En principio, parece una brecha excesivamente elevada como para que pudiera estar explicada únicamente por una mayor aversión de las mujeres a responder por temor a no hacerlo bien. No obstante, sí podría ser que ello explicara una parte importante de la brecha.

Tabla 5 – Conocimiento objetivo agregado por género de conceptos económico-financieros

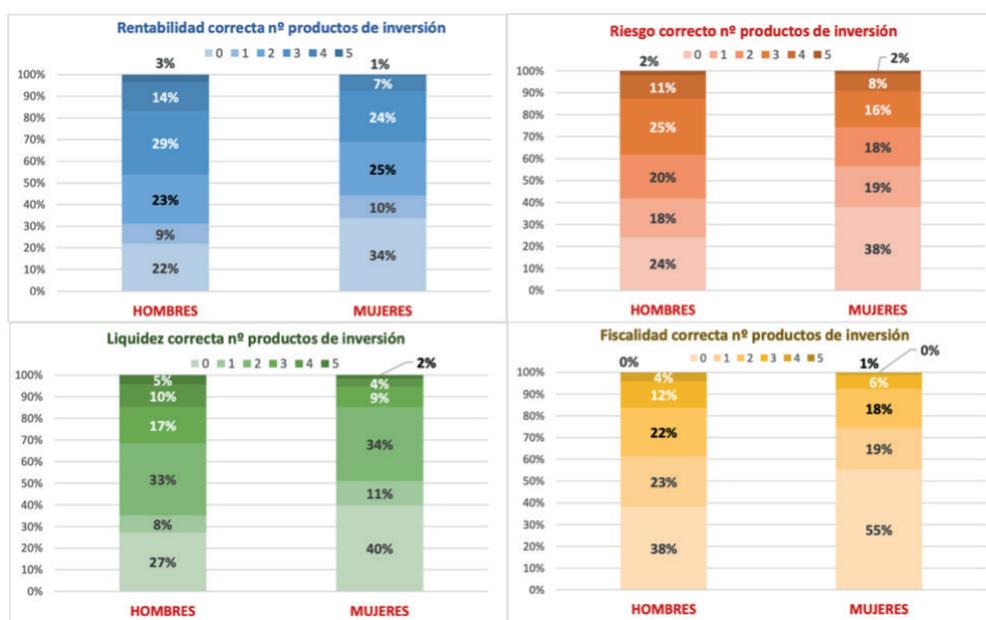
Conceptos Económico-financieros	HOMBRES	MUJERES
Sí conocimientos	63%	49%
No conocimientos	37%	51%

B. Conocimientos objetivos sobre productos de ahorro-inversión.

Los gráficos 2, 3 y 4 presentan un resumen de los resultados obtenidos al evaluar los conocimientos objetivos de los encuestados sobre cinco productos de ahorro e inversión: los fondos de inversión, los fondos de pensiones, los seguros de ahorro-vida, las acciones de empresas cotizadas, y la renta fija. Analizamos si hombres y mujeres calibran correctamente (tabla 3 anterior) la rentabilidad, riesgo, liquidez y fiscalidad de cada uno de los vehículos de ahorro-inversión mencionados.

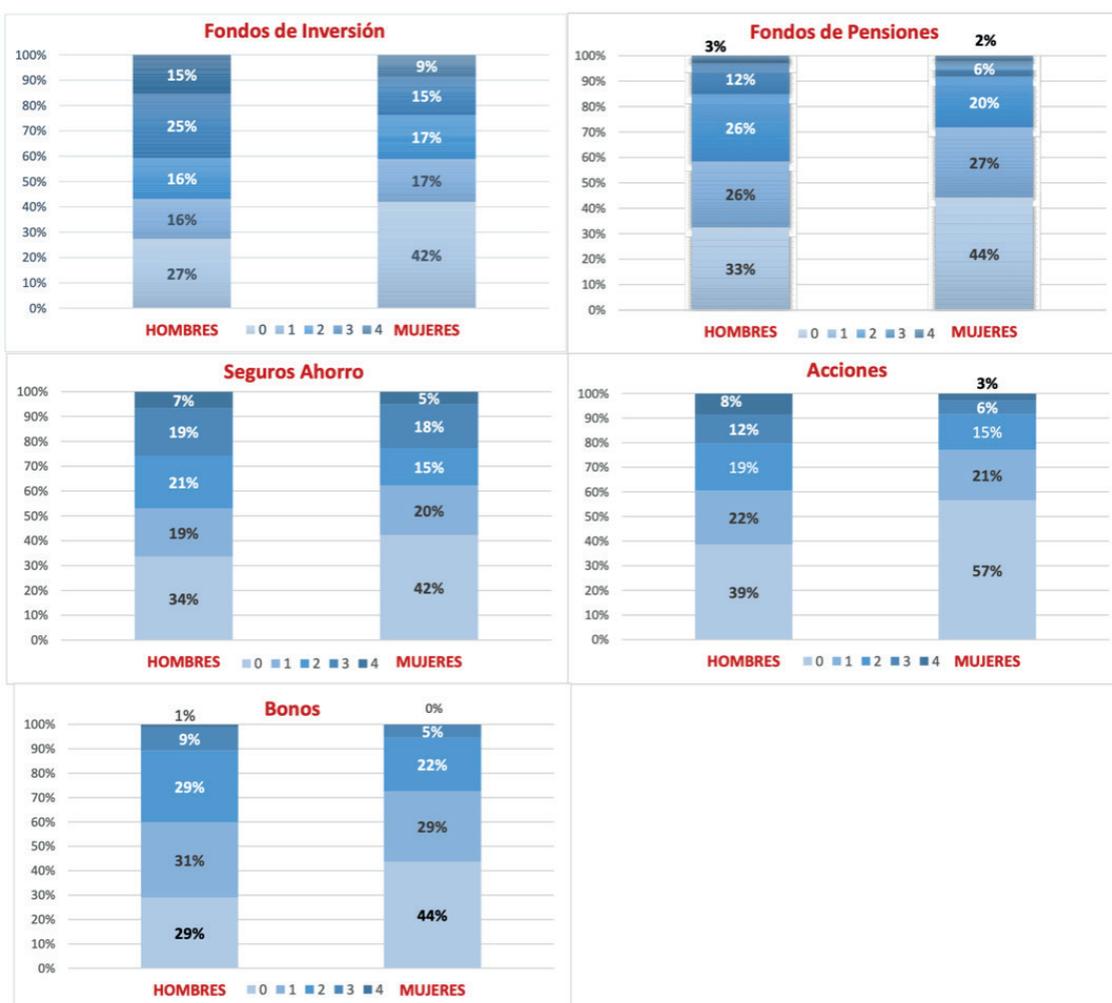
Los datos mostrados en el gráfico 2 se refieren al número de productos de ahorro-inversión en los que hombres y mujeres son capaces de asignar correctamente cada una de las cuatro características analizadas. Podemos observar que las mujeres, en todos los casos, comprenden peor todas las características, a raíz del menor porcentaje de ellas que asigna correctamente las mismas en los diferentes vehículos de inversión. Por ejemplo, un 34% de las mujeres, frente al 22% de los hombres no es capaz de asignar correctamente la rentabilidad para ninguno de los cinco productos de ahorro-inversión. A su vez, solo el 1% de ellas, frente al 3% de los hombres, asigna el nivel de este atributo correctamente en los cinco productos, y solo el 7% de las mismas, frente al 14% de los hombres lo hace correctamente para al menos cuatro de los cinco vehículos de inversión analizados. Esta misma pauta se da en las restantes características, que son si cabe peor comprendidas. La fiscalidad es claramente el atributo peor conocido, ya que no aparece en la muestra ningún hombre o mujer que evalúe correctamente el nivel de fiscalidad de los cinco productos analizados, y solo el 4% de los hombres, y el 1% de las mujeres lo hace bien en cuatro de estos. Más de la mitad de las mujeres (55%) no clasifica ningún producto de inversión adecuadamente desde el punto de vista fiscal, cifra que se sitúa en el 38% para los hombres.

Gráfico 2 – Número de vehículos de ahorro-inversión en los que se asignan correctamente por género las características de rentabilidad, riesgo, liquidez y fiscalidad.



El gráfico 3 nos muestra la misma información, pero agrupando por vehículo de inversión, en vez de por característica. Es decir, para cada producto, cuántas de las cuatro características se han asignado correctamente por género. El vehículo de inversión mejor conocido, tanto por hombres como por mujeres, es el fondo de inversión, para el que un 15% de los primeros define correctamente todas sus características, frente a un 9% de las mujeres. No obstante, hay un 27% de hombres que no aciertan a asignar correctamente para este vehículo de inversión ninguna de las cuatro características consideradas, cifra que se eleva al 42% para las mujeres. Este conocimiento resulta a todas luces deficiente. Para los restantes productos de inversión es todavía más deficiente, como puede observarse en el gráfico 3.

Gráfico 3 – Número de características que se comprenden correctamente para los diferentes vehículos de ahorro-inversión analizados.



En el apartado de métricas del epígrafe de metodología establecimos como criterio para considerar que un individuo poseía un conocimiento básico de los productos de inversión, que fuera capaz de asignar correctamente el nivel de al menos dos de los cuatro atributos en al menos tres de los cinco vehículos de ahorro-inversión contemplados en el estudio. Bajo este criterio, que no parece muy exigente, obtenemos los resultados que presentamos en la tabla 6.

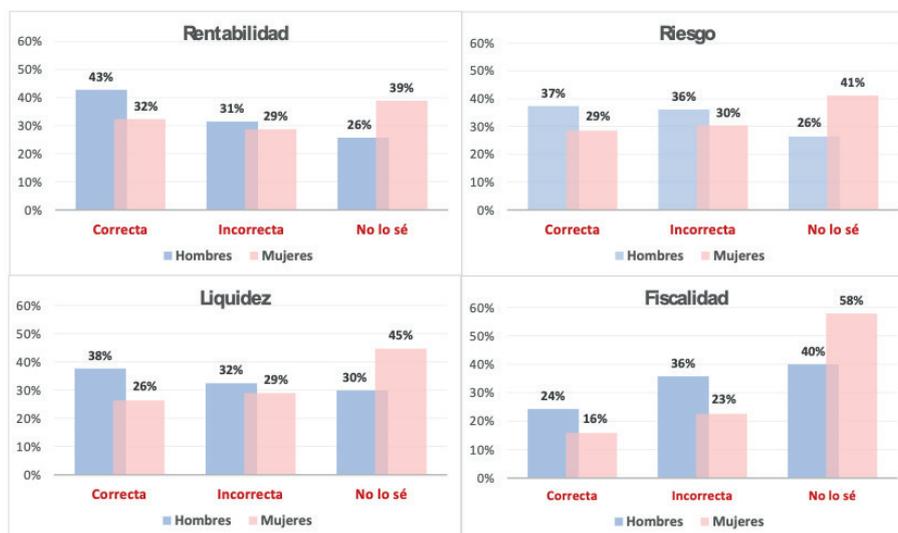
Tabla 6 – Conocimiento objetivo agregado por género de los vehículos de inversión.

Vehículos inversión	HOMBRES	MUJERES
Sí conocimiento	49%	29%
No conocimiento	51%	71%

El déficit de conocimiento sobre productos de ahorro-inversión que observamos en nuestra muestra es mucho más profundo que el que obtenemos para los conceptos económico-financieros analizados anteriormente (tabla 5), tanto para hombres como para mujeres. De nuevo se evidencia una brecha de género importante, más amplia incluso que para los conceptos financieros, que lleva a que el déficit de competencias financieras sea mucho más grave en las mujeres que en los hombres.

No obstante, al igual que hemos hecho anteriormente para el análisis de los conceptos económico-financieros, exploramos a continuación el sesgo que podría generar en la interpretación de los resultados la diferente elección por géneros de la opción “no lo sé” como respuesta a la calibración de los atributos de los diferentes productos de inversión. El gráfico 4 presenta los resultados mostrando a nivel agregado para los cinco productos, el porcentaje de respuestas correctas, incorrectas, y “no lo sé”, dadas por ambos géneros, al asignar los niveles de rentabilidad, riesgo, liquidez y fiscalidad.

Gráfico 4 – Porcentaje de respuestas correctas, incorrectas y “no lo sé” dadas por género en la asignación de los atributos de los productos de inversión.



Los resultados obtenidos a través de este análisis son interesantes. Ciertamente, a nivel agregado para los cinco vehículos de ahorro, un menor porcentaje de mujeres provee la respuesta correcta en cada una de las cuatro características. Pero lo que es sorprendente es que también es menor la proporción de mujeres que dan una respuesta errónea en todas las características, siendo más destacada la diferencia en fiscalidad (23% de las respuestas de las mujeres frente a 36% de las de los hombres) y en riesgo (30% vs 36% respectivamente). Así pues, hay menos mujeres proporcionalmente que den respuestas correctas, pero también que den respuestas incorrectas. Ello se explica por la mayor proporción de mujeres que se decantan por la respuesta "no lo sé". Dicha diferencia se sitúa en 13 pp para la rentabilidad, 15 pp para el riesgo y la liquidez y asciende a 18 pp para la fiscalidad. A la luz de estos resultados, resulta imprescindible que las futuras investigaciones sobre brecha de género en competencias financieras incorporen métricas que contemplen la perspectiva de género en su diseño y que eviten sesgos como el que observamos. Una posibilidad sería no presentar la opción de "no lo sé" en el conjunto de respuestas disponibles, o diseñar estas con un abanico de respuestas más amplio, de manera que las respuestas dadas al azar tuvieran una baja probabilidad de resultar correctas.

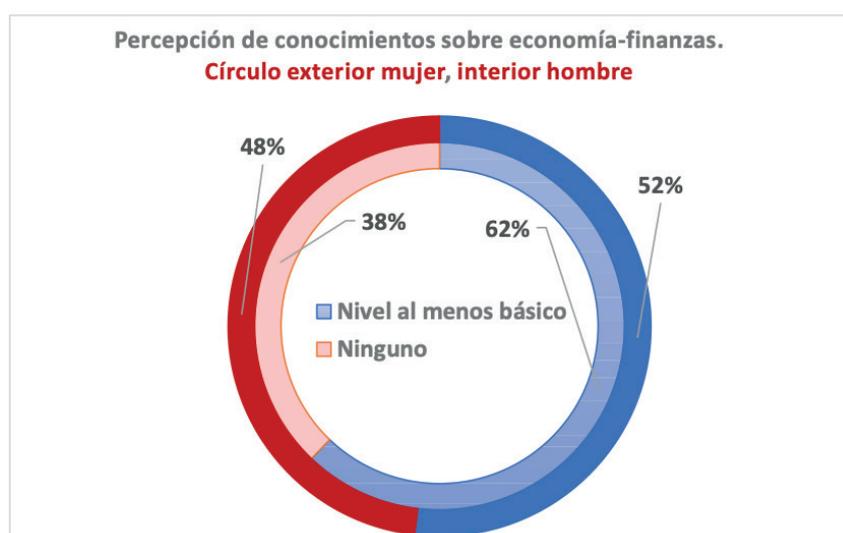
5. LA PERCEPCIÓN QUE HOMBRES Y MUJERES TIENEN DE SUS CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

La confianza en las propias capacidades es un elemento fundamental para la acción en cualquier ámbito, y por tanto también en el financiero. En este apartado presentamos los resultados del examen sobre la percepción por género de las capacidades financieras, primero a nivel general de las materias de matemáticas, economía, finanzas y activos financieros, y posteriormente a nivel más específico de los cinco vehículos de ahorro-inversión contemplados en este estudio.

A. Diferencias de género en la percepción de conocimientos financieros generales

Consideramos que se tiene una percepción de conocimiento adecuada cuando se valora con al menos "básico" cada una de las cuatro materias por las que se pregunta (matemáticas, economía, finanzas, y productos de inversión) en una escala del 1 al 5, donde 1 es "ninguno", 2 es "básico" y 3, 4 y 5 "medio", "alto" y "muy alto" respectivamente. Encontramos que la percepción de conocimiento financiero que tienen las mujeres es inferior a la de los hombres. Como puede observarse en el gráfico 5, las mujeres valoran sus conocimientos como "al menos básicos" con menor frecuencia que los hombres (con una prevalencia 10 pp inferior) y por el contrario responden con más frecuencia (10 pp por encima) que los hombres que su conocimiento es "ninguno", en al menos una de estas cuatro materias.

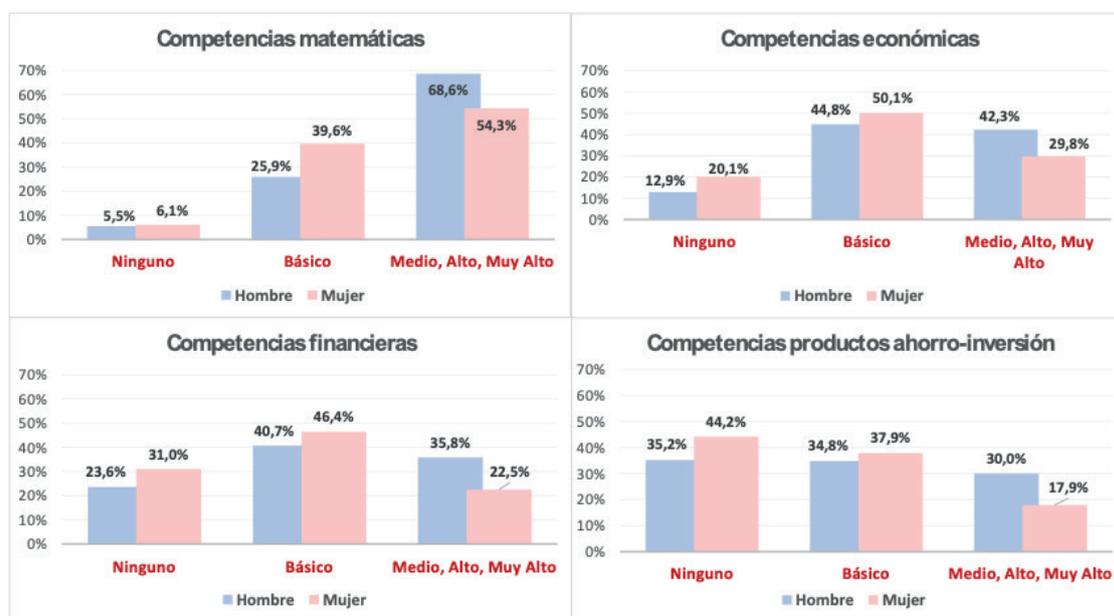
Gráfico 5 – Percepción de conocimiento económico-financieros por género



Observamos en este sentido una equivalencia entre los resultados del análisis de los conocimientos económico-financieros objetivos y los subjetivos o percibidos: El 63% de los hombres mostraban conocimientos económico-financieros desde un punto de vista objetivo y el 62% de los hombres encuestados percibe tener dichos conocimientos. A su vez el 49% de las mujeres tenía conocimientos financieros adecuados, y ahora vemos que el 52% del género femenino en la muestra percibe tenerlos. Son por tanto porcentajes muy similares.

Desglosando más todavía la información por género, documentamos en el gráfico 6 las diferencias en todas las materias analizadas, observando la menor frecuencia con la que las mujeres perciben tener conocimientos “medios, altos y muy altos” en todas la materias.

Gráfico 6 – Percepción de conocimientos económico-financieros por hombres y mujeres

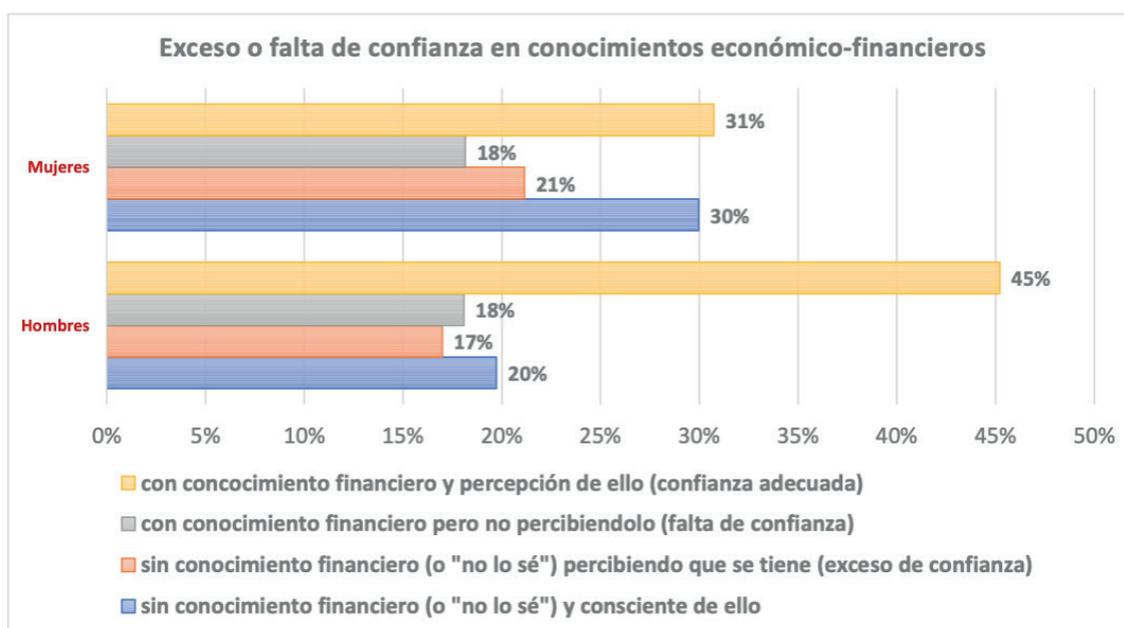


Esta brecha de género en la percepción de competencias financieras podría responder a la falta de confianza de las mujeres en su capacitación financiera, lo que de alguna forma también justificaría su mayor elección de la respuesta “no lo sé” cuando medimos objetivamente las competencias financieras. Pero ambas opciones podrían ser también consecuencia de un menor nivel de conocimientos financieros y su percepción de ello.

Por otro lado, no sabemos, si aquellas mujeres y hombres que desde el punto de vista objetivo tienen un buen conocimiento de los conceptos económico-financieros, coinciden con los que perciben tenerlos. Para indagar en esta cuestión analizamos ambos tipos de conocimiento, objetivo y subjetivo, de forma simultánea diferenciando por género. El gráfico 7 muestra los resultados de este análisis que trata de identificar si existe o no falta de confianza (personas que sabiendo, no perciben saber) o por el contrario un exceso de confianza (personas que no sa-

biendo, perciben saber) en parte de la población y si estos niveles son equivalentes para ambos géneros.

Gráfico 7 – Exceso de confianza vs falta de confianza en competencias financieras por género



Efectivamente encontramos que hay un porcentaje de población, hombres y mujeres, que tienen falta de confianza en sus capacidades financieras, aun teniéndolas, y un porcentaje que tiene exceso de confianza, cuando en realidad sus competencias no son las adecuadas.

Sorprendentemente, no encontramos diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres con relación a la falta de confianza (percibir que no se sabe, cuando sí se sabe) siendo la proporción del 18% de los encuestados en ambos géneros. No obstante, es un dato excesivamente alto para ambos géneros, dadas las consecuencias que tiene en el comportamiento financiero, y en la toma de decisiones, la falta de confianza en las propias capacidades.

Por el lado contrario, sí aparece una diferencia estadísticamente significativa (p -value 0,03) del porcentaje de mujeres con exceso de confianza (definido como creer saber sin saber) que es algo superior al de hombres, pues el 21% de las mujeres, frente al 17% de los hombres, creen tener conocimientos económico-financieros básicos cuando no los tienen.

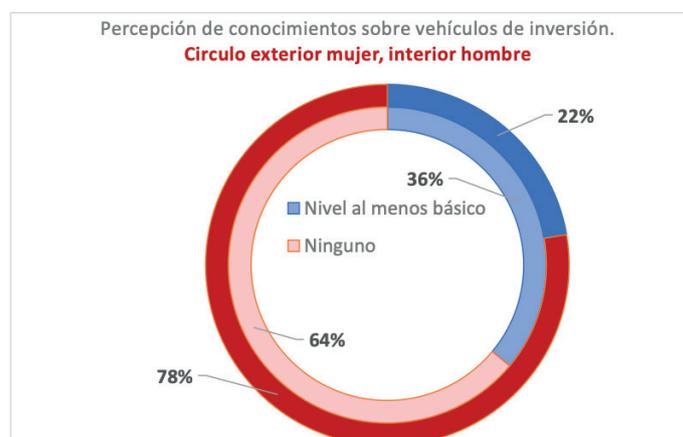
En cuanto a los encuestados que muestran tener ambos tipos de conocimientos financieros, objetivos y subjetivos, el porcentaje de hombres es mucho más elevado, 45% frente al 31% de las mujeres. De la misma forma, el porcentaje de mujeres que no cuenta con conocimiento siendo consciente de ello es del 30%, superior al porcentaje de hombres así caracterizado, un 20%.

Parece evidente, por tanto, que existe una brecha de género importante en conocimientos económico-financieros básicos, y que esta no es fruto, según los indicios encontrados, de una menor confianza de las mujeres en sus propias capacidades. No obstante, no podemos olvidar que quizá parte de las mujeres que hemos clasificado sin conocimientos financieros objetivos (por haber respondido “no lo sé”) pudieran tenerlos, y no se hayan atrevido a responder, y que parte de los hombres clasificados con conocimientos objetivos, realmente podrían no tenerlos si hubieran respondido al azar, y algunos de ellos acertado la respuesta por casualidad al estar limitadas las opciones de respuestas a dos o tres opciones. Es necesario avanzar en el diseño de investigaciones que elaboren métricas con perspectiva de género para asegurar que tanto las preguntas como las opciones de respuestas no están sujetas a sesgos. No obstante, la evidencia que encontramos indica que hay una parte importante de la brecha de género en competencias financieras que parece responder a la falta de conocimientos y no a la falta de confianza.

B. Percepción de conocimientos sobre productos de ahorro-inversión

Hemos visto que los conocimientos objetivos de la población respecto a los productos de ahorro-inversión disponibles son realmente escasos. En este apartado analizamos la percepción que los encuestados tienen de estos conocimientos. El gráfico 8 muestra que efectivamente la mayor parte, tanto de mujeres (78%) como de hombres (64%), perciben no tener un conocimiento básico al menos de alguno de los cinco vehículos de inversión contemplados. Solo el 22% de las mujeres y el 36% de los hombres perciben que su conocimiento para todos los productos analizados es al menos básico: fondos de inversión, fondos de pensiones, seguros de ahorro, acciones y bonos. Observamos de nuevo una diferencia de género, que hace que una mayor proporción de hombres (14 pp por encima) que de mujeres tenga una buena percepción de sus conocimientos básicos sobre vehículos de inversión.

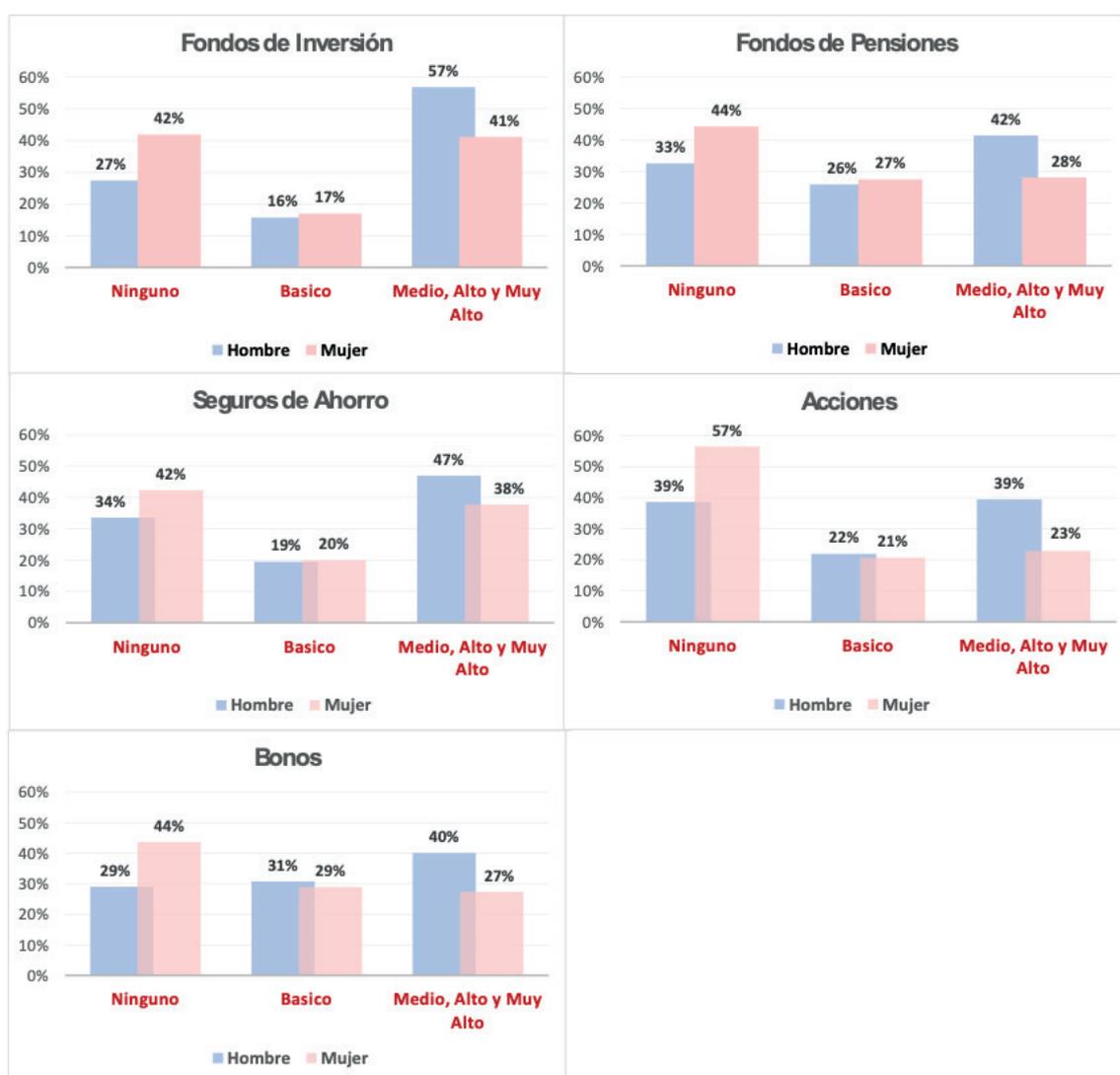
Gráfico 8 – Percepción de conocimiento económico-financieros por género



De nuevo vemos cierta coincidencia entre la proporción en ambos géneros que tiene conocimientos objetivos y subjetivos de los vehículos de inversión, como ya pasara para los conceptos económico-financieros.

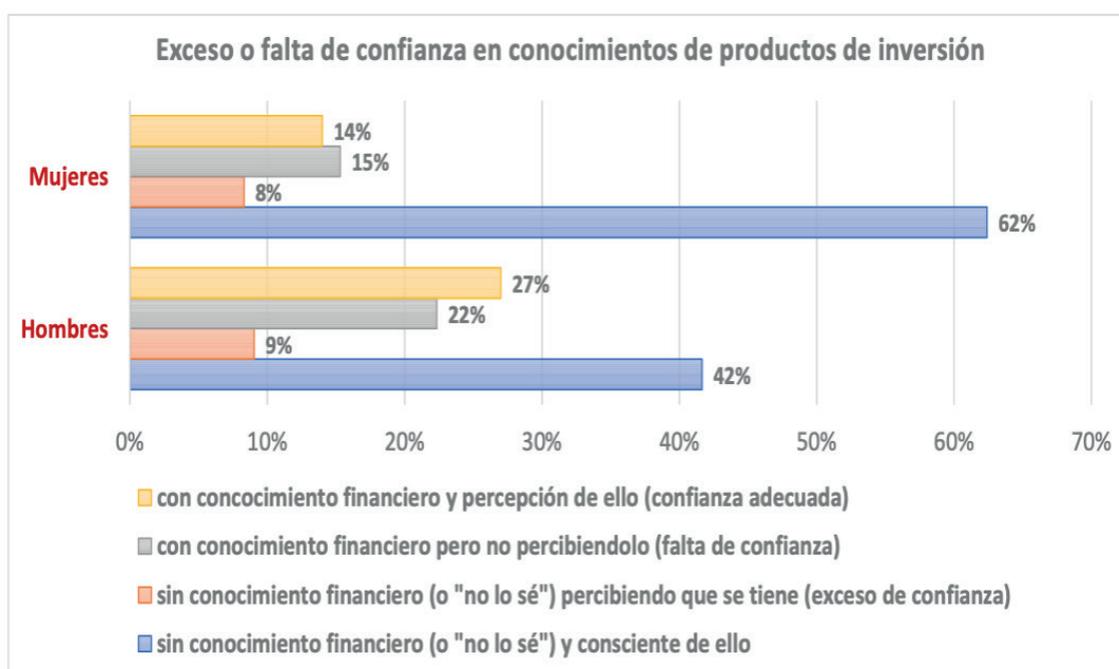
Desglosando la información por género, documentamos en el gráfico 9 que las diferencias se dan por igual en todos los vehículos considerados, con una percepción inferior de conocimientos "medios, altos y muy altos" por parte de las mujeres, y mucha mayor presencia de estas en "ningún" conocimiento.

Gráfico 9 – Percepción de conocimiento de vehículos de ahorro-inversión por género



Con objeto de identificar, distinguiendo por género, si aquellas personas que cuentan con conocimientos objetivos de los vehículos de inversión son también las que cuentan con una buena percepción de sus competencias financieras sobre los mismos, realizamos un análisis simultáneo de las variables que hemos codificado para identificar ambos tipos de conocimiento - objetivo y percibido - en la población y lo cruzamos con la variable género. El gráfico 10 presenta los resultados.

Gráfico 10 – Exceso de confianza vs falta de confianza en conocimientos financieros de vehículos de inversión por género



Llama la atención el reducido porcentaje de la población que cuenta con un conocimiento mínimo de los vehículos de inversión y lo percibe correctamente, que es muy inferior al que obteníamos para los conceptos financieros (14% en mujeres, 27% en hombres). En las mujeres, ese porcentaje es similar al de aquellas que, teniendo dichos conocimientos objetivamente, no perciben tenerlos (14% frente al 15%). Quizá esto sucede porque hemos puesto el listón excesivamente bajo para considerar que una persona cuenta con un conocimiento objetivo de los productos de inversión (recordemos que solo exigimos que se conozcan dos de los cuatro atributos analizados en tres de los cinco productos considerados). No obstante, no olvidemos que con este listón tan bajo obteníamos que menos del 30% de las mujeres y del 50% de los hombres lo superaban (29% y 49% respectivamente).

Los porcentajes de población que muestran falta de confianza en sus conocimientos sobre productos de ahorro-inversión, a pesar de tenerlos, no distan mucho de los que reportábamos

para los conceptos financieros, que se situaban para ambos géneros en el 18%. Sin embargo, es notorio, que la frecuencia de hombres con este déficit de empoderamiento sea superior a la de las mujeres (22% frente a 15%). En el caso de los conceptos financieros no encontrábamos esta diferencia.

La proporción de personas con exceso de confianza en sus conocimientos sobre productos de inversión es similar en ambos géneros y relativamente baja (8% mujeres y 9% hombres) en comparación con los porcentajes que obteníamos para los conocimientos de conceptos financieros, que se situaban en 21% y 17% para mujeres y hombres respectivamente.

Se comprueba en todo caso que hay un porcentaje de población, tanto de hombres como de mujeres, que no percibe adecuadamente sus conocimientos financieros, tanto si se refieren a competencias de conceptos generales como a vehículos de inversión, y tanto por exceso de confianza como por defecto.

6. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

Los análisis realizados en este estudio corroboran la evidencia aportada por la literatura académica, con respecto a la brecha de género en conocimientos y capacitación financiera. Las mujeres exhiben un nivel inferior al de los hombres, y por tanto al del conjunto de la población, que ya es de por sí limitado. Según indican las encuestas sobre el empleo del tiempo en el hogar, las mujeres toman la mayor parte de las decisiones cotidianas del hogar y pasan más tiempo con los hijos que los hombres, por lo que los descendientes adquieren de ellas los hábitos que muestren sobre la gestión financiera y asignación de recursos del hogar. Desde esta perspectiva la capacitación financiera de las mujeres es triplemente relevante. En primer lugar, porque puede contribuir a reducir las consecuencias negativas que la brecha de género en ingresos salariales tiene para ellas. En segundo lugar, porque sus decisiones van a repercutir de forma importante en la salud financiera del hogar. Y finalmente, porque sus descendientes van a adquirir los hábitos que observen en ellas, incluidos los referidos a la planificación y gestión de la vida desde el punto de vista financiero. Por ello, la situación actual, en la que se observa un déficit importante en sus competencias financieras es especialmente alarmante.

Esta situación se da, no solo en los países en vías de desarrollo, sino también en los desarrollados, en los que, curiosamente, la mujer exhibe en general un nivel de educación superior al de los hombres.

En los últimos años, algunos autores han puesto en duda la validez de muchos de los estudios publicados en la literatura sobre las diferencias de género en este campo. Las críticas se agrupan en dos grandes grupos. El primero se refiere al número limitado de conceptos y habilidades que se miden a la hora de evaluar la capacitación financiera de la población. En este sentido se argumenta, que las competencias financieras no se limitan al conocimiento de un número limitado de conceptos financieros, sino que deben incluir conocimientos sobre diferentes áreas de las finanzas (por ejemplo, productos y servicios financieros referidos al ahorro, a las tarjetas de crédito, a los seguros para preservar el patrimonio o los ingresos, etc.), así como las habilidades financieras de la población (como la capacidad de elaborar un presupuesto, la de buscar información o asesoramiento financiero, etc.). El segundo grupo de críticas hace referencia a la ausencia de una perspectiva de género adecuada en el diseño de las encuestas que evalúan las competencias financieras. En concreto, se pone en duda la validez de las preguntas que muestran solo tres opciones de respuestas tipo "sí", "no" "no lo sé" (o "a", "b", "no lo sé") al haberse observado que las mujeres eligen con mucha mayor frecuencia la opción "no lo sé", probablemente, al menos en parte, por su mayor aversión a dar una respuesta cuando no están seguras de la misma al cien

por cien, mientras los hombres arriesgarían más una respuesta a pesar de no estar seguros de la misma al cien por cien. Aproximadamente la mitad de las respuestas dadas aleatoriamente por los hombres serían correctas y la otra mitad incorrectas como consecuencia de las leyes de la probabilidad. En la mayoría de los estudios se analiza el porcentaje de respuestas correctas sobre el total, para dirimir si la población posee conocimientos financieros, por lo que este efecto estaría induciendo una diferencia de género en contra de las mujeres, que en realidad se debería a su personalidad y no tanto a un nivel inferior de competencias.

Con la intención de contribuir a solventar, al menos parcialmente, la primera de las críticas anteriores, nuestro estudio amplía el análisis de la brecha de género, evaluando además de la comprensión de las competencias económico-financieras tradicionales (interés, diversificación, inflación) las relativas a cinco productos de ahorro-inversión (fondos de pensiones, fondos de inversión, seguros de ahorro-vida, acciones y bonos). Es la primera vez que se examina en la literatura (hasta donde sabemos) la brecha de género en estas competencias financieras.

Nuestros resultados confirman que, efectivamente, es inferior el porcentaje de mujeres que el de hombres que posee un nivel de competencias financieras adecuado con relación a los conceptos económico-financieros tradicionales. Un 49% de las mujeres tendría un buen conocimiento de estos conceptos, frente a un 63% de los hombres. La comprensión de los conceptos diversificación, interés simple e interés compuesto es más deficiente en las mujeres. Por el contrario, ellas entienden mejor el concepto de inflación.

Respecto a los productos de ahorro-inversión los resultados que obtenemos muestran una brecha de género aún mayor. La proporción de mujeres que tiene un conocimiento adecuado de los productos analizados es muy inferior a la de hombres. Solo el 29% de las mujeres tiene una comprensión, al menos a nivel básico, de los vehículos de inversión, frente al 49% de los hombres. En el caso de los fondos de inversión, uno de los productos de ahorro más populares, solo el 9% de las mujeres, frente al 15% de los hombres, sitúa correctamente dicho producto en las cuatro escalas de rentabilidad, riesgo, liquidez y fiscalidad. En el sentido contrario, el 42% de las mujeres (27% de los hombres) no asigna correctamente ninguna de las cuatro características para este producto. La pauta encontrada es similar para los restantes productos de ahorro analizados.

Los estereotipos de género, que históricamente han guiado el papel de las mujeres y los hombres dentro del hogar, hacen que todavía sean ellas las que mayoritariamente se encarguen de las compras cotidianas, mientras los hombres se responsabilizan en mayor medida de decisiones financieras que implican mayores volúmenes de dinero en una sola operación tales como la solicitud de una hipoteca o la inversión de los ahorros. Estos estereotipos podrían explicar los resultados que obtenemos, pues el aprendizaje que se produce mediante la experiencia, a través del mecanismo de "learning by doing" o "aprender haciendo", recaerá en diferentes elementos

en función del tipo de decisión financiera en la que se tiene experiencia. La mayor involucración de las mujeres en las decisiones de consumo diarias del hogar habría hecho que su comprensión de la inflación fuera superior, mientras que los hombres habrían adquirido un conocimiento más elevado de los tipos de interés, la diversificación, y los diferentes productos de ahorro-inversión, al estar estos conceptos relacionados con la solicitud de préstamos y la gestión de los ahorros.

En cuanto al segundo grupo de críticas, falta de perspectiva de género de los estudios sobre educación financiera, hemos tratado de conseguir cierto equilibrio, que nos permita por un lado comparar nuestro estudio con los publicados en la literatura (para lo que es necesario seguir las directrices marcadas por esta) y por otro, ahondar en las razones de las diferencias de género encontradas. Por ello hemos mantenido el diseño de las encuestas que prevalece en la literatura, a la vez que profundizamos en el análisis de todas las respuestas dadas por hombres y mujeres, no limitándonos únicamente a examinar el porcentaje de respuestas correctas.

Observamos que efectivamente, como señalan otros autores, la frecuencia de la respuesta “no lo sé” es mucho más elevada en las mujeres, tanto en lo que se refiere a las preguntas sobre conceptos económico-financieros como a las relativas a productos de ahorro-inversión. Para el primer grupo las diferencias van desde los 5,5 puntos porcentuales en el concepto de inflación, hasta los 16 en el de diversificación. En el segundo grupo de conceptos, referidos a productos de ahorro, las diferencias son aún mayores, yendo desde los 13 puntos en el concepto de rentabilidad, hasta los 18 en el de fiscalidad.

Hemos observado que a pesar de que la proporción de mujeres que responde correctamente a las preguntas, tanto de conceptos económico-financieros como de productos de ahorro, es inferior, también lo es la proporción de mujeres que responde erróneamente a la mayor parte de las preguntas, hecho que nunca se ha tenido en cuenta en la literatura. Por ejemplo, para el caso de los productos de ahorro-inversión, la proporción de mujeres que asigna mal el nivel de rentabilidad, riesgo, liquidez o fiscalidad en los cinco productos analizados es inferior a la de hombres. En el caso de los conceptos financieros de inflación y diversificación se produce también esta pauta. La mayor frecuencia con la que las mujeres responden “no lo sé” de alguna forma determina que la frecuencia de sus respuestas tanto acertadas como desacertadas sea menor. Estos resultados ponen en evidencia la necesidad de abordar a futuro el diseño de estos estudios incorporando la perspectiva de género.

Organismos internacionales como la OCDE han señalado que la alfabetización financiera tiene una dimensión adicional de aplicación que es necesaria, y que las personas, además de contar con una serie de conocimientos financieros, necesitan sentirse empoderadas para ser capaces de aplicarlos, es decir, necesitan tener confianza en sus competencias financieras. En este sentido la literatura llega a señalar que este empoderamiento es más relevante que el propio conocimiento objetivo a la hora de explicar comportamientos financieros, como la utilización de

tarjetas de crédito, la solicitud de préstamos o hipotecas, la contratación de seguros, la inversión en productos de ahorro, o incluso la búsqueda de asesoramiento financiero (Allgood & Walstad, 2016; Robb & Woodyard, 2011)³³. Además, varios trabajos documentan una baja correlación entre el conocimiento financiero que poseen las personas y la percepción que tienen de poseerlo (Robb & Woodyard, 2011; Cwynar et al, 2019)

Para arrojar luz en este sentido, incorporamos en el estudio un análisis sobre la percepción que hombres y mujeres tienen de su propia capacitación financiera y la comparamos con la capacitación objetiva que tienen. Lo primero que observamos es que las mujeres perciben con menor frecuencia, en todos los casos, poseer un conocimiento financiero adecuado, tanto con respecto a los conceptos financieros, como con relación a los productos de ahorro-inversión. No obstante, necesitamos cotejar si la población que percibe no tener un buen conocimiento financiero coincide con la que realmente no lo tiene, y viceversa.

Desde ese punto vista, sorprende que con relación a los productos de ahorro-inversión la proporción de hombres faltos de confianza (teniendo las competencias financieras adecuadas en base a las respuestas que han dado en el cuestionario) sea superior a la de mujeres (22% frente a 15%). En el caso de los conceptos financieros, no encontramos diferencias de género estadísticamente significativas, siendo elevada la proporción de ambos, hombres y mujeres, que presenta esta falta de confianza (18%).

Independientemente de la diferencia de género reportada con relación al déficit de confianza en las propias capacidades financieras (en sentido contrario a lo que hubiéramos esperado), que haya una parte tan elevada de la población que no se sienta empoderada financieramente, cuando debería estarlo, es alarmante, dadas las consecuencias que tiene en el comportamiento y en la toma de decisiones.

El análisis del exceso de confianza reporta a su vez un resultado no esperado. Las diferencias observadas asignan a las mujeres un exceso de confianza mayor que el de los hombres. El 21% de las mujeres, frente al 17% de los hombres, creen tener conocimientos económico-financieros básicos cuando no los tienen. Sin embargo, para lo que se refiere a los productos de ahorro-inversión no se dan diferencias de género, situándose el porcentaje de población que cree saber, cuando no sabe, alrededor del 8%-9% para ambos géneros.

De cualquier forma, no podemos olvidar que nuestro análisis sobre falta de confianza, o por el contrario exceso de confianza, en las propias competencias financieras, con relación a los conocimientos que se tiene, sigue adoleciendo de una perspectiva de género adecuada, en la medida en la que las métricas que están midiendo los conocimientos financieros objetivos de la población adolecen de dicha perspectiva de género.

³³ Allgood, S. & Walstad, W.B. (2016). The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economic Inquiry*, 54 (1), 675-697.
C.A. Robb; A.S. Woodyard (2011). Financial Knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1) 60-70.

Tres grandes conclusiones se derivan del presente trabajo. La primera es que, a pesar de las limitaciones del estudio, los resultados corroboran la existencia de una brecha de género en las competencias financieras de la población, observándose una menor proporción de mujeres adecuadamente capacitadas desde el punto de vista financiero. Es importante enfatizar que si consideramos como competentes financieramente únicamente a aquellas personas que simultáneamente tienen los conocimientos necesarios para tomar decisiones financieras y también tienen confianza en sus propias capacidades, los hombres superan significativamente a las mujeres en este aspecto, tanto en lo relativo a conocimientos económico-financieros como en lo relativo a los distintos activos de ahorro e inversión. El hecho de que esta brecha de género podría responder, tal y como comentamos previamente, a estereotipos o normas relacionadas con la distribución de las decisiones financieras en el hogar tiene implicaciones a la hora de diseñar políticas o programas educativos con el fin de disminuir esta deficiencia de capacidades financieras en la población.

La segunda conclusión importante es que la diferencia de género en competencias financieras no parece ser debida a una menor confianza de las mujeres en su propia capacidad. De hecho, un mayor porcentaje de hombres muestran falta de confianza en su conocimiento sobre activos de ahorro e inversión a pesar de tener conocimientos sobre ellos. Nuestros resultados indican que, al menos desde el punto de vista de competencias financieras, la falta de confianza de las mujeres en sus propias competencias podría quizás también ser considerado como otro estereotipo de género.

La tercera conclusión a resaltar es que es necesario y urgente revisar los estudios de género en competencias financieras incorporando en el diseño de estos la perspectiva de género. En este sentido no podemos pasar por alto, que si bien se observa en línea con la literatura una menor proporción de mujeres que responde correctamente a las preguntas realizadas, también el porcentaje de mujeres que responde erróneamente es inferior, como consecuencia de su mayor frecuencia de respuesta "no lo sé". No es posible diseñar políticas económicas, educativas o sociales correctas para mejorar el panorama si no se avanza en este sentido y se profundiza en el conocimiento de la verdadera situación.



fundación
MUTUALIDAD
ABOGACÍA

*observatorio
del ahorro familiar*

ie
FOUNDATION