
Capacidades financieras de las mujeres. Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF:

Brasil, Colombia,
Ecuador y Perú



BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA

Editor: CAF

Depósito Legal: DC2022000237

ISBN: 978-980-422-262-7

Vicepresidencia del Sector Privado

Autores: Bárbara Auricchio, Edgar Lara, Diana Mejía, Paula Remicio y Meyly Valdez

Las ideas y planteamientos contenidos en la presente edición son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen la posición oficial de CAF.

Diseño gráfico: GOOD ;)

Esta y otras publicaciones sobre capacidades financieras y género se encuentran en:
scioteca.caf.com

Copyright © 2022 Corporación Andina de Fomento. Esta obra está licenciada bajo la Licencia Creative Commons Atribución-No-Comercial-SinDerivar 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita <http://creativecommons.org/by-nc-nd/4.0/>.

Introducción

La educación financiera permite que las personas, familias y MiPymes cuenten con mayor información y adquieran una mayor comprensión de los temas económicos y financieros; les proporciona facultades para discernir y tomar una posición frente a las decisiones sociales y económicas que se ejecutan en sus países; ayuda a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y seleccionar los mejores productos para sus necesidades y los empodera para ejercer sus derechos y responsabilidades.

CAF – banco de desarrollo de América Latina- ha realizado encuestas de medición de capacidades financieras en ocho países de la región (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay y Perú) utilizando la metodología desarrollada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico que permita identificar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de los individuos con

relación a los temas financieros. El uso de la metodología desarrollada por la OCDE permite que los resultados sean comparables entre países.

Las encuestas fueron realizadas a partir en una muestra de 1.200 personas en cada uno de los países, de diferentes niveles socioeconómicos, zonas geográficas, edad, nivel educativo y sexo, con un margen de error de +/- 2,8%. La encuesta cuenta con un total de 33 preguntas sobre comportamientos, conocimientos y actitudes financieras. Así mismo, se les pregunta a las personas encuestadas temas relacionados con la inclusión financiera e información sociodemográfica.

En distintas preguntas de la encuesta se encontró que existen diferencias entre hombres y mujeres, lo cual motivó a documentar la existencia de brechas de género en estas dimensiones, entre ellas la educación financiera. El presente documento presenta los principales hallazgos

relacionados con la brecha de género de las encuestas de reciente implementación¹ en Brasil, Colombia, Ecuador y Perú, por lo cual es importante contextualizar los resultados de las encuestas realizadas en 2020 con la crisis ocasionada por el COVID-19².

La inclusión financiera de las mujeres se ha convertido en una meta prioritaria para los gobiernos alrededor del mundo, ya que existe evidencia de que una mayor inclusión financiera está relacionada con aumentos en el producto interno bruto de los países al remover barreras estructurales en el sistema financiero que impiden la participación activa de esta población en la economía (ONU Mujeres, 2021). Incluso, a pesar de que sólo el 65% de las mujeres tienen acceso a productos financieros frente al 72% de los hombres, las mujeres tienen el potencial de ser clientes leales para las instituciones financieras (Banco Mundial, 2017). Asimismo, existe evidencia que muestra el menor riesgo en el que incurren las instituciones de crédito al otorgar créditos a mujeres. Es importante anotar que el 73% de las mujeres que acceden a un servicio financiero están inconformes (BCG, 2009), por lo que es prioridad diseñar productos y servicios financieros con enfoque de género que sean explícitamente creados para reducir las brechas de género en inclusión financiera y, por tanto, responder a sus necesidades financieras específicas.

Adicionalmente, el empoderamiento financiero de las mujeres y la igualdad en capacidades financieras han adquirido más importancia tras la crisis ocasionada por la pandemia de COVID-19, ya que las mujeres se han visto especialmente afectadas por esta crisis, teniendo en cuenta su mayor participación en el mercado laboral informal y en los sectores que se han visto más afectados por la pandemia, como el de servicio o labores de cuidado (UN, 2020).

Principales hallazgos de las encuestas de medición de capacidades financieras desde una perspectiva de género

Las encuestas realizadas para Brasil, Colombia, Ecuador y Perú han hechos visibles importantes hallazgos en términos de brechas de género por país, cuyo análisis y resultados se presentan a continuación, en cada una de las siguientes secciones: planificación financiera, ahorro, metas financieras, planes de jubilación, estrategias para llegar a fin de mes, resiliencia y vulnerabilidad financiera, tenencia de productos financieros, elección de productos financieros, confianza en las instituciones financieras, conocimientos financieros, actitudes financieras, comportamientos financieros, capacidades financieras y bienestar financiero.

¹ Las encuestas en Colombia y Perú fueron realizadas en 2019 y las de Brasil y Ecuador en 2020.

² El documento “Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú” constituye un resumen del presente documento: <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1700>

Planificación financiera

La planificación financiera constituye un factor clave para el bienestar de las personas y de los hogares, en tanto permite la previsión de los recursos para atender imprevistos. Sobre todo, constituye un factor esencial al momento de determinar las necesidades de consumo e inversión a corto, mediano y largo plazos. Asimismo, la propensión a planificar o formar parte de este proceso contribuye a la autonomía y al empoderamiento personal. Por lo tanto, entender las lógicas de género en cuanto a la toma de decisiones, planes financieros, preferencia por el ahorro y jubilación, nos permitirá comprender la influencia de los roles de género, así como qué aspectos priorizar en las políticas públicas para cerrar las brechas de género en materia de capacidades y educación financiera.

La toma de decisiones en los hogares en términos de género está condicionada por muchos factores como las normas de género, la educación, el aporte de ingresos al hogar, el tipo de participación laboral o en otros espacios de la sociedad, entre otros. Si bien la familia u hogar tradicional patriarcal ha venido evolucionando al permitir una participación conjunta entre hombres y mujeres en la toma de decisiones, persisten ciertos patrones de género en las

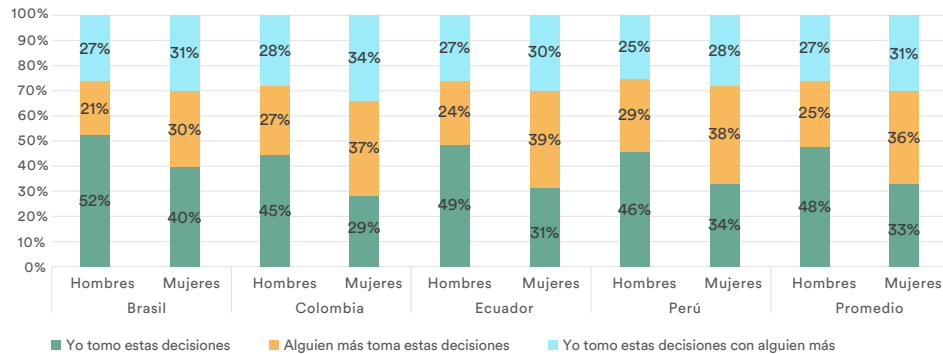
áreas sobre las que se toman decisiones. Es decir, las mujeres suelen tener mayores niveles de incidencia en las decisiones vinculadas a la educación y al consumo doméstico -en correspondencia al rol reproductivo tradicionalmente asignado-, mientras que los hombres deciden más sobre las finanzas (Lawrence, 2008).

Con relación a la gestión de las finanzas, como se puede observar en el gráfico 1, cuando se pregunta a las personas encuestadas “¿Quién es el responsable de tomar las decisiones diarias acerca de las finanzas del hogar?” se observa que la brecha más importante reside en la respuesta “yo tomo estas decisiones”, ya que en promedio el 48% de los hombres y el 33% de las mujeres afirman que toman personalmente las decisiones, lo que representa una incidencia mayor (15 puntos porcentuales -pp-) de los hombres en cuanto a decidir sobre las finanzas por su propia cuenta.

Esta brecha de género es mayor en Ecuador en donde el 49% de los hombres y el 31% de las mujeres toman personalmente las decisiones diarias acerca de las finanzas del hogar (brecha de 18 pp). En Colombia existe una brecha de 16 pp a favor de los hombres, la cual se reduce a 12 pp y 13 pp en Perú y Brasil, respectivamente.

Gráfico 1

¿Quién es el responsable de tomar las decisiones diarias acerca de las finanzas del hogar?



Si bien la cifra de hombres que deciden personalmente sobre las finanzas del hogar es mayor que la de las mujeres, la tendencia se revierte ante la posibilidad de que intervengan terceros en las decisiones diarias acerca de las finanzas del hogar. Específicamente, ante las opciones de respuesta “Alguien más toma estas decisiones” y “Yo tomo estas decisiones con alguien más”, las encuestas evidencian que más mujeres que hombres requieren de otras personas para decidir sobre sus finanzas. Específicamente, en promedio, el 67% de las mujeres y el 52% de los hombres responden que necesitan de alguien más para tomar las decisiones (brecha de 15 pp). En cuanto a las brechas de género por país, Ecuador presenta las brechas más grandes a favor de las mujeres (18 pp), seguido por Colombia (16 pp), Brasil (13 pp), y Perú (12 pp).

Teniendo en cuenta los anteriores resultados, se podría afirmar que las mujeres tienen menor autonomía en la toma de decisiones financieras del hogar. Lo anterior puede deberse a los roles de género impuestos en sus hogares, su menor participación en el mercado laboral, y en consecuencia menor ingreso, así como la percepción del ingreso de las mujeres como complementario y no como la principal fuente de ingresos del hogar -la cual es generalmente la de los hombres-. Según Bernasek y Bajtelsmit (2002), la participa-

ción de las mujeres en las decisiones financieras del hogar aumenta en la medida en que éstas contribuyen al ingreso del hogar y tienen mayores niveles de educación financiera. Al mismo tiempo, la participación en la toma de decisiones financieras de las mujeres disminuye en la medida en que aumentan la riqueza del hogar, la contribución de sus maridos al ingreso del hogar y la educación financiera de los esposos. En consecuencia, las mujeres tienen menor probabilidad, en promedio, de estar involucradas activamente en las decisiones financieras del hogar, si se tiene en cuenta que estadísticamente las mujeres tienen menores niveles de educación financiera y de ingresos que los hombres (Bernasek & Bajtelsmit, 2002).

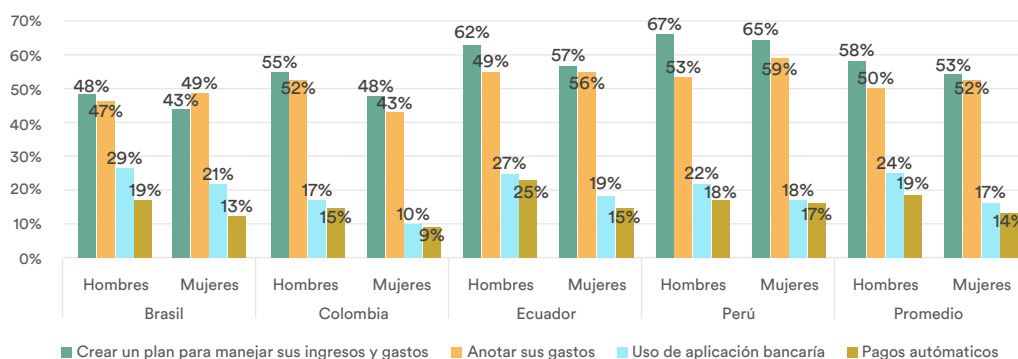
Algunos estudios señalan que las brechas de género en términos de capacidades financieras se deben principalmente a las diferencias en sus habilidades y a que los hombres muestran mayor interés por las finanzas que las mujeres (Hospido, Izquierdo, & Machelett, 2011). Si bien esto podría explicar la brecha en cuanto a la actitud en la toma de decisiones, el menor interés de las mujeres podría estar inducido por los mandatos que impone la división sexual del trabajo en las mujeres, el impacto de las normas de género en las preferencias educativas y su menor participación laboral en los sectores formales.

En cuanto a las actividades realizadas para el manejo de las finanzas o gastos, más hombres que mujeres afirman crear un plan para la gestión de sus finanzas (gráfico 2). En Colombia, más de la mitad de los hombres encuestados (55%) han respondido que crean o disponen de un plan de ingresos y gastos en comparación al 48% de las mujeres, lo que representa una brecha de 7 pp. La brecha se reduce considerablemente en

Perú (2 pp). En promedio, el 58% de los hombres crea un plan para manejar sus ingresos y sus gastos en comparación al 53% de las mujeres. Con relación a la pregunta que indaga por otras actividades de planificación de las finanzas, las mujeres son quienes acostumbran a llevar un control de sus gastos al anotarlos (52% de las mujeres en promedio en comparación a un 50% de los hombres).

Gráfico 2

¿Hace usted alguna de las siguientes actividades para usted o para su hogar?
(Respuestas afirmativas)



Posiblemente estas diferencias de género en cuanto a la mayor incidencia de los hombres en la creación de un plan de ingresos y gastos, y de las mujeres en las anotaciones de gastos, pueden estar relacionadas con el hecho de que las mujeres toman una mayor responsabilidad en la administración de los gastos para el cuidado del hogar. Al sentirse dependientes de una fuente de ingreso de otros miembros del hogar o de la pareja, las mujeres asumen un mayor control sobre los gastos necesarios para el funcionamiento del hogar. Es decir, al no tener autonomía sobre los ingresos, las mujeres podrían priorizar anotar los gastos necesarios sobre crear un plan de ingresos y gastos.

El uso de los medios digitales para el manejo de las finanzas es muy bajo en los cuatro

países tanto para hombres como para mujeres. Sin embargo, los datos muestran que las mujeres tienden a usar en menor medida los medios digitales. En promedio, solo el 24% de los hombres y el 17% de las mujeres usan una aplicación bancaria. En Brasil y Ecuador los hombres superan a las mujeres en 9 pp y 8 pp respectivamente, mientras que Perú tiene la brecha más pequeña (4 pp). Igualmente, en pagos automáticos, la brecha en promedio es en detrimento de las mujeres (5 pp), pero mucho menor para el caso de Perú (1 pp). Estos resultados están alineados con los hallazgos relacionados con la brecha de género digital en perjuicio de las mujeres y especialmente de las mujeres rurales que se explicarán en detalle más adelante (Rotondi, Billari, Pesando, & Kashyap, 2020).

Ahorro

Los resultados de las encuestas resaltan que la propensión al ahorro es muy baja tanto para hombres como para mujeres en los cuatro países materia de estudio. Según el BID (2016), la baja propensión a ahorrar en América Latina puede explicarse por la falta de confianza en el sistema financiero, los altos costos de transacción, la falta de información, las brechas en los conocimientos financieros, y los sesgos de comportamiento como la toma de decisiones basadas en preferencias por el presente sin contemplar beneficios futuros.

De acuerdo con los resultados de las encuestas, las mujeres tienden a ahorrar menos que los hombres. En promedio, el 34% de las mu-

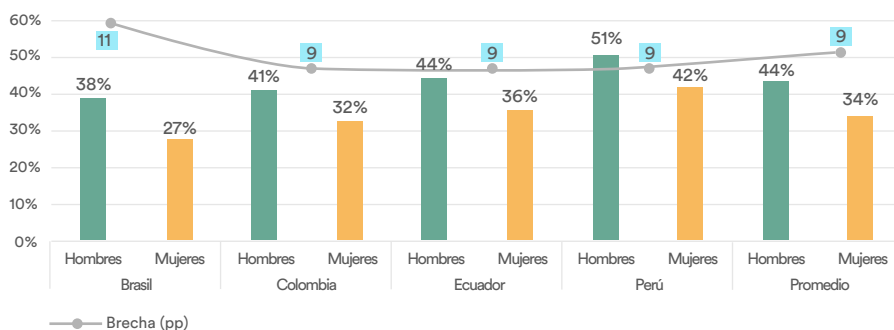
jeres afirma haber ahorrado en los últimos 12 meses en comparación al 44% de los hombres (gráfico 3). Lo anterior representa una brecha de 10 pp. Brasil tiene la brecha de género más alta (11pp) y Perú cuenta con el mayor porcentaje de hombres y mujeres que ahorran: 51% y 42%, respectivamente.

Dentro de las razones por las cuales las mujeres ahorran menos que los hombres, es posible identificar la menor participación de las mujeres en el mercado laboral y las brechas salariales entre hombres y mujeres, las cuales impiden que las mujeres tengan mayores ingresos disponibles que podrían destinar para el ahorro.

Gráfico 3

En los últimos 12 meses, ¿usted ha estado ahorrando dinero (así ya no lo tenga)?

Conducta de ahorro



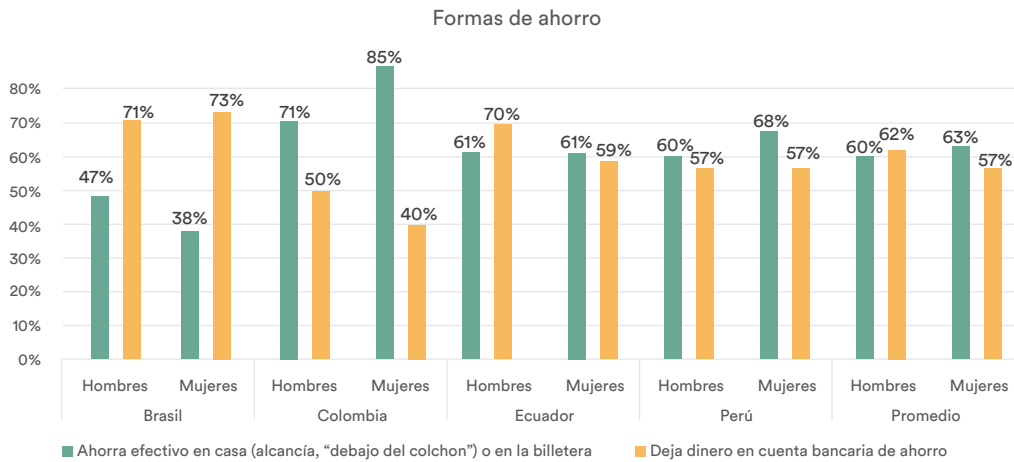
Por otra parte, un estudio que analiza las diferencias de género en los factores asociados al ahorro de los hogares en México señala que el trabajo doméstico remunerado reduce la capacidad de ahorro en los hogares de jefatura femenina, mientras que en los hogares de jefatura masculina dicha variable no tiene incidencia. Además, el estudio destaca que el nivel de escolaridad y los apoyos gubernamentales inciden en la tasa de ahorro de los hogares con jefatura femenina y no en los hogares con jefatura masculina (Nava, Brown, & Domínguez, 2014).

De igual manera, al analizar las formas de ahorro es importante destacar que tanto en Colombia como en Perú más mujeres que hombres recurren al ahorro en casa. En el caso de Colombia se observan 85% de mujeres versus 71% de hombres (gráfico 4), mientras que en Brasil la

brecha se revierte levemente. Al mismo tiempo, en Ecuador no existe brecha de género en cuanto al ahorro en casa (61% para hombres y mujeres). En promedio para los cuatro países, más hombres que mujeres tienden a ahorrar en una cuenta de depósito (brecha de 5 pp), siendo Ecuador el país con la brecha más alta (11pp). La tendencia de las mujeres a ahorrar en casa y de los hombres a hacerlo en una institución financiera puede estar vinculada a la brecha de género en conocimientos financieros. Igualmente, esta tendencia puede deberse a la mayor participación de los hombres en la esfera productiva o en el mercado laboral formal que facilita que los hombres tengan acceso a una cuenta. Cabe resaltar que los programas gubernamentales de transferencias monetarias han facilitado que cada vez más mujeres tengan una cuenta bancaria.

Gráfico 4

En los últimos 12 meses, ¿usted ha estado ahorrando dinero de cualquiera de las siguientes formas (así tenga o no el dinero ahora)?



La disponibilidad de ahorros es fundamental para que los hogares y las personas hagan frente a choques financieros. Como se indicó anteriormente, casi en todos los países el por-

centaje de personas que afirman ahorrar está por debajo del 50%. No obstante, el porcentaje de ahorro es aún más bajo para las mujeres que para los hombres.

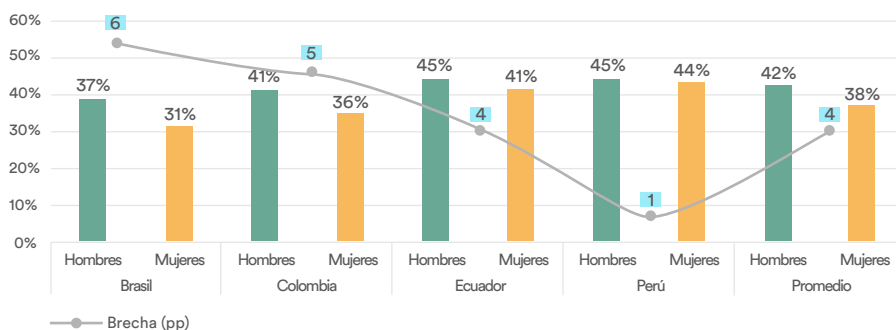
Metas financieras

La actitud o capacidad de establecer metas de ahorro o metas financieras constituye un desafío en los cuatro países. En promedio, el porcentaje de hombres y mujeres que indican tener una meta financiera es del 42% y 38%, respectivamente (gráfico 5). Brasil es el país con los porcentajes más bajos en este indi-

cador y la brecha de género más alta (6 pp a favor de los hombres). Específicamente en Brasil, 37% de los hombres y 31% de las mujeres encuestadas afirman tener metas financieras. En general, en todos los países más hombres que mujeres afirman tener alguna meta financiera.

Gráfico 5

Algunas personas establecen metas de ahorro, tales como pagar los estudios, comprar un auto o pagar las deudas. ¿Usted (personalmente o con otra persona) tiene alguna meta financiera?



Al indagar en cada uno de los países por las metas financieras de las personas encuestadas, se evidencia que hay una tendencia general por priorizar la compra de inmuebles o arreglar o renovar su casa. No obstante, en promedio, las mujeres son quienes priorizan más esta meta que los hombres (3 pp). La tendencia se mantiene en Colombia y en Perú (21pp y 5 pp a favor de las mujeres, respectivamente). Sin embargo, en Ecuador y Brasil más hombres que mujeres

tienden a priorizar la compra de inmuebles/arreglar/renovar su casa, 12 pp y 3 pp a favor de los hombres, respectivamente (gráfico 6).

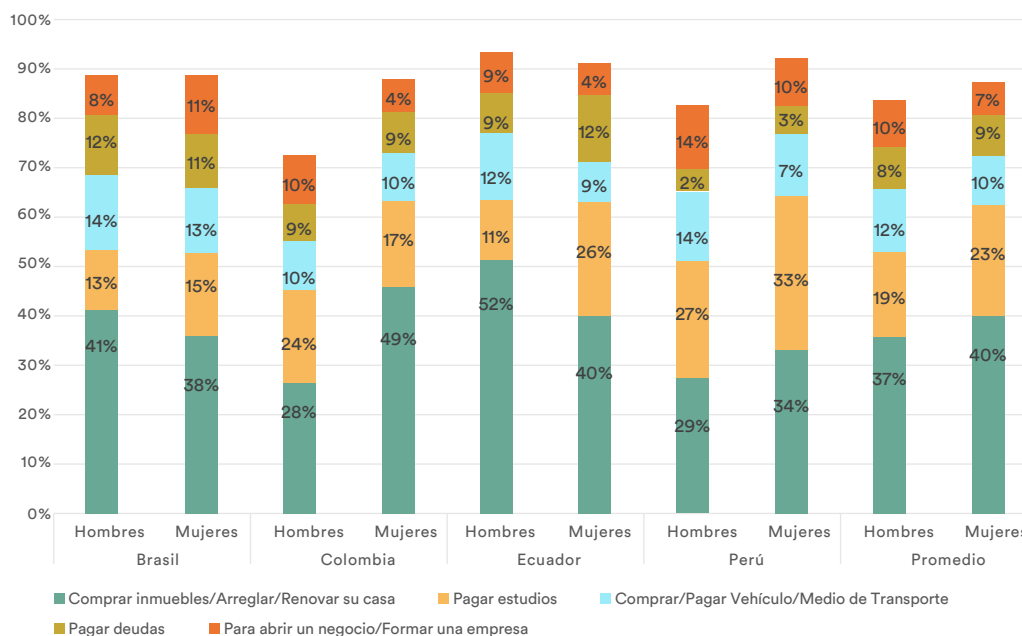
Por otro lado, con excepción de Colombia, más mujeres que hombres priorizan en mayor medida la meta financiera de pagar estudios. Por su parte, la tendencia se revierte cuando se trata de la meta financiera relacionada con comprar o pagar por un vehículo o medio de transpor-

te, representando una brecha de género, en promedio, de 2pp a favor de los hombres. Al mismo tiempo, en los cuatro países, más mujeres que hombres priorizan el pagar deudas como meta financiera. La brecha de género más grande en relación a la meta financiera de pagar deudas se encuentra en Ecuador

(12 pp). En última instancia, los hombres presentan una mayor tendencia que las mujeres a priorizar abrir un negocio o formar una empresa como meta financiera. En promedio, la meta financiera relacionada con la capacidad de emprendimiento representa una brecha de género de 3 pp.

Gráfico 6

Podría decirme, brevemente, ¿cuál es su meta de ahorro más importante?



El análisis del resultado promedio resulta interesante en tanto permite deducir que detrás de la priorización de las metas y las brechas existentes, las normas y los roles de género podrían tener cierta incidencia. Cabe preguntarse cómo el rol de proveedor y protector de los hombres incide en la meta sobre la adquisición de inmuebles, arreglos o renovación de vivienda, mientras que por el lado de las mujeres la importancia podría venir por el rol de los cuidados, el cual también podría incidir en la brecha de género en la meta de pagos de estudios, en tanto que la brecha en la meta compra de

vehículo puede ser explicada por el rol de los hombres en el trabajo productivo. En relación al pago de deudas, en promedio las mujeres superan levemente a los hombres en 1 pp (en Ecuador 3 pp). Aunque en términos promedio la brecha es pequeña, esa diferencia podría tener cierta incidencia en el hecho que las mujeres son mejores pagadoras que los hombres en el sistema financiero. A modo de ejemplo, en Chile los hombres tienen morosidad (menor a 90 días) 6% mayor a la de las mujeres y mucho más alta para la mora a 90 días o más (CMF, 2020). De igual manera, en una institución financiera

de Brasil se constató que los retrasos en los pagos de las mujeres son de 9 días menos con respecto al resto de la cartera (IFC, 2019).

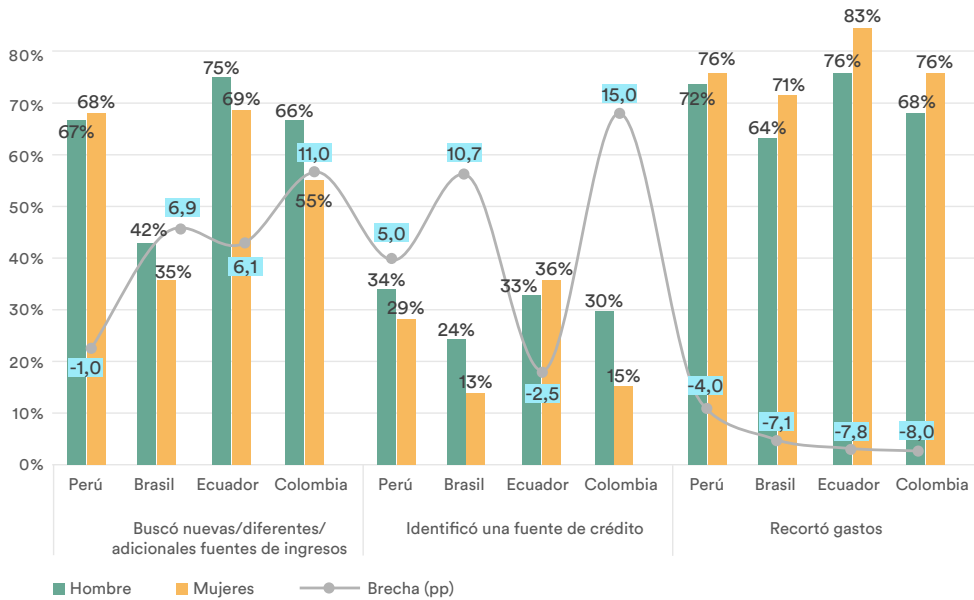
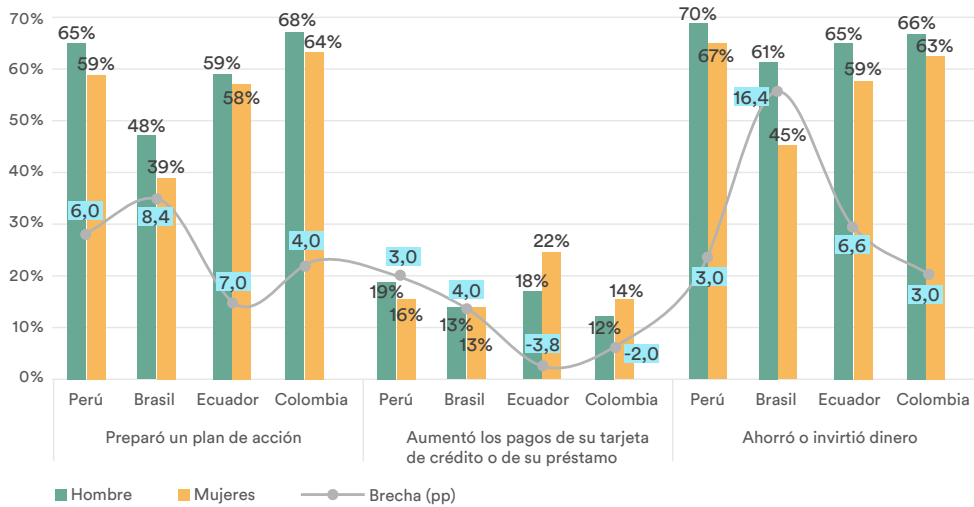
La encuesta también indaga sobre las estrategias que utilizan las personas encuestadas para lograr su meta de ahorro a través de la pregunta: “¿Qué acciones ha emprendido para lograr su meta de ahorro más importante?” (ver gráfico 7). En esta sección de la encuesta resaltan a la vista patrones de género. Una mayor proporción de hombres que mujeres afirman preparar un plan de acción para lograr su meta de ahorro. En Brasil, la brecha de género en cuanto a la preparación de un plan de acción asciende a 8,4 pp, en Perú a 6 pp, en Colombia a 4 pp y por último, en Ecuador a 0,7 pp. Al mismo tiempo, la tendencia se presenta con más fuerza en la acción correspondiente a ahorrar o invertir

dinero, en donde se observa que la brecha en Brasil es de 16,4 pp, en Ecuador de 6,6 pp, y en Perú y Colombia de 3 pp, con lo cual se evidencia que más hombres que mujeres suelen invertir o ahorrar dinero para alcanzar sus metas financieras. Por su parte, las mujeres tienen una mayor tendencia a recortar gastos al momento de alcanzar una meta financiera, presentando una brecha de género promedio de aproximadamente 6,7 pp a favor de las mujeres. Asimismo, la brecha de género promedio para los cuatro países favorece a los hombres cuando se trata de identificar una nueva fuente de crédito (7,05 pp) y buscar nuevas/diferentes/adicionales fuentes de ingresos (5,75 pp). Excepto en Perú, la incidencia de los hombres es mayor en la acción sobre la búsqueda de nuevas fuentes de ingreso, así como en la identificación de una fuente de crédito (excepto en Ecuador).

Las mujeres tienen una mayor tendencia a recortar gastos al momento de alcanzar una meta financiera.

Gráfico 7

¿Qué acciones ha emprendido para lograr su meta de ahorro más importante?
Respuestas positivas



Planes de jubilación

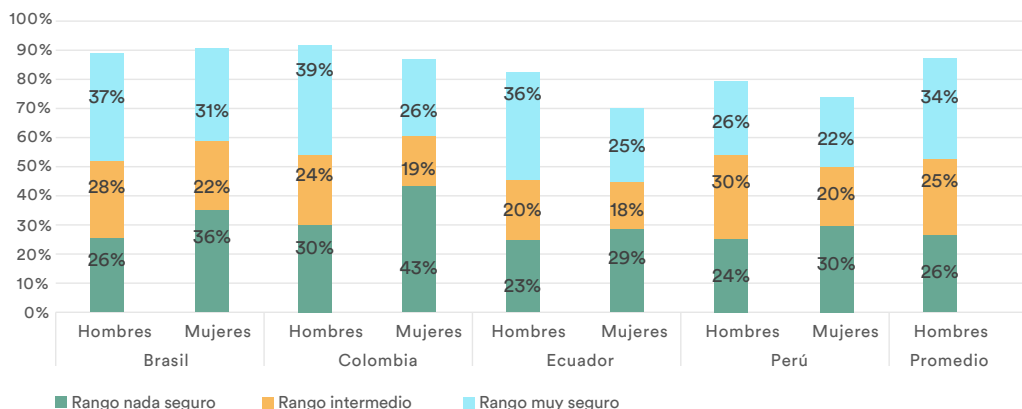
Los hallazgos de las encuestas en cuanto a los planes de jubilación de las personas encuestadas señalan que las mujeres tienen menor seguridad en cuanto a sus planes financieros de jubilación. Es así como Colombia representa el país con el porcentaje más alto de hombres y mujeres que manifiestan estar nada seguros de sus planes de jubilación (30% y 43% respectivamente) (ver gráfico 8). Aun así, en Colombia son muchas más las mujeres que no se sienten confiadas en lo absoluto de sus planes en comparación a los

hombres, pues la brecha de género es de 13 pp aproximadamente. Al mismo tiempo, la tendencia se mantiene a favor de los hombres entre la población encuestada que se siente muy segura de sus planes financieros de jubilación, presentando una brecha promedio de 12 pp. Es importante resaltar que Ecuador y Perú presentan los porcentajes más altos de población que no dispone de plan de jubilación y en donde el porcentaje de mujeres sin plan supera al de los hombres en 7 pp y 6 pp respectivamente.

Gráfico 8

¿Qué tan confiado se siente sobre si ha hecho un buen trabajo con relación a los planes financieros para su jubilación?

Confianza en los planes financieros para la jubilación

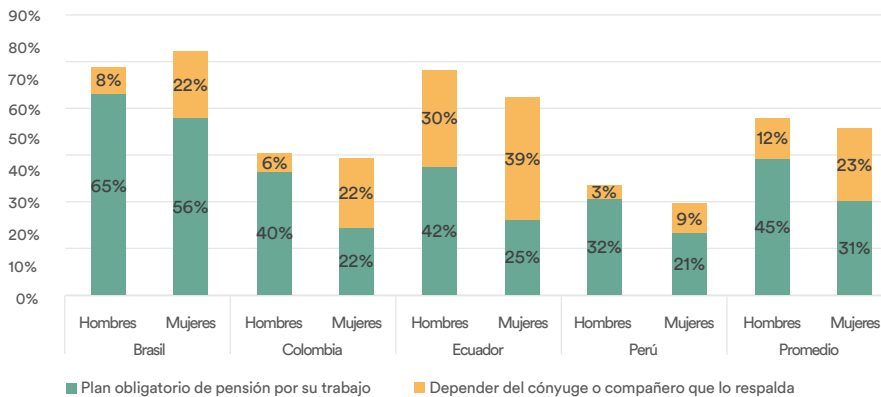


Con respecto a la forma en la que las personas encuestadas obtendrán o están obteniendo los recursos para su jubilación, los resultados evidencian marcadas y significativas brechas de género (ver gráfico 9). Mientras que, en promedio, un 45% de los hombres obtiene los recursos por medio de un plan obligatorio de pensión por su trabajo, únicamente un 31% de las mujeres hace lo mismo (brecha de 11 pp). Los resultados evidencian la influencia de la división sexual del trabajo en cuanto a la fuente de los recursos; es decir, para más hombres que mujeres la fuente de recursos para aportar a su plan de jubilación proviene de su participación en el mercado laboral, mientras que esta brecha se revierte cuando su plan de jubilación depende del cónyuge o compañero(a), por lo tanto, más mujeres que

hombres figuran como beneficiarias. Según Johnson et al. (1999), la industria y el sector de actividad económica en los que comúnmente trabajan las mujeres, explican gran parte de las diferencias de género en el tema pensional (1999) y la segregación laboral profesional agrava el problema pensional. Según la OCDE (2017), las mujeres están sobrerrepresentadas en las industrias y sectores económicos que tienen menores ingresos en comparación a las industrias dominadas por hombres. Adicionalmente, es importante tener en cuenta la brecha salarial, la penalidad por tener hijos y demás problemáticas desarrolladas a lo largo del presente documento que afectan negativa y directamente la posibilidad de que las mujeres obtengan mayores recursos para su pensión.

Gráfico 9

¿Cómo obtendrá o está obteniendo los recursos para la jubilación?



45% de los hombres obtiene los recursos por medio de un plan obligatorio de pensión por su trabajo, únicamente un 31% de las mujeres hace lo mismo.

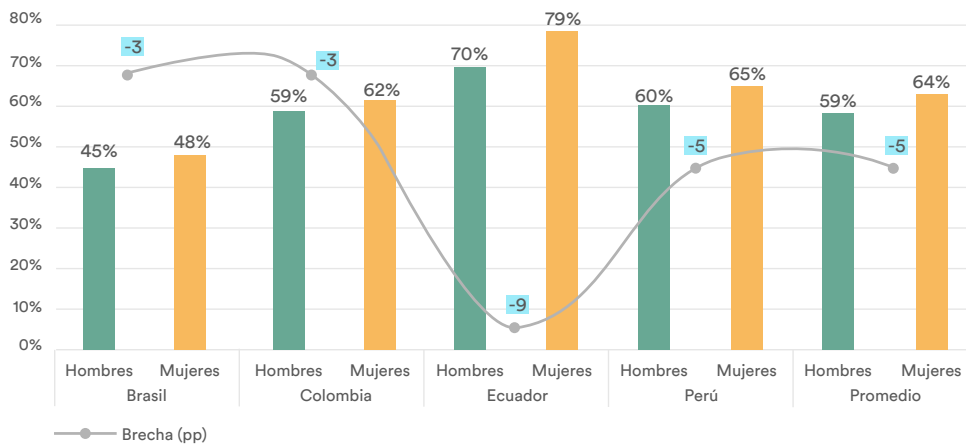
Estrategias para llegar a fin de mes

Los resultados de las encuestas muestran que en los cuatro países las mujeres tienen más dificultades para llegar a fin de mes que los hombres. En promedio, existe una brecha entre hombres y mujeres de 5 pp y sobresale el caso de Ecuador con una brecha de 9 pp, en donde 3 de cada 5 mujeres no tiene ingresos suficientes para cubrir sus gastos del mes (gráfico 10). Lo anterior puede explicarse por las grandes brechas salariales entre hombres y mujeres que existen a lo largo de América Latina. Particularmente, en América Latina los hombres ganan de 9% a 27% más que las mujeres (Atal, Ñopo, & Winder, 2009 y Marchionni, Gasparini y otros, 2019). De acuerdo con estos autores, la brecha salarial aumenta

en trabajadores de mayor edad, del sector informal, independientes o de empresas pequeñas. El efecto tiene mayor importancia al tener en cuenta que en América Latina las mujeres están sobrerrepresentadas en la economía informal. Según ONU Mujeres (2015), en América Latina y el Caribe el 59% del empleo total corresponde a mujeres en el sector informal. Por ejemplo, en Colombia el 61% de las mujeres laboran en empleos informales (DNP, 2020). Además, dentro del empleo de carácter informal, las mujeres se concentran en puestos menos seguros y peor remunerados, condiciones que se ven agravadas por discriminación laboral, sexismo, racismo y xenofobia (DNP, 2020).

Gráfico 10

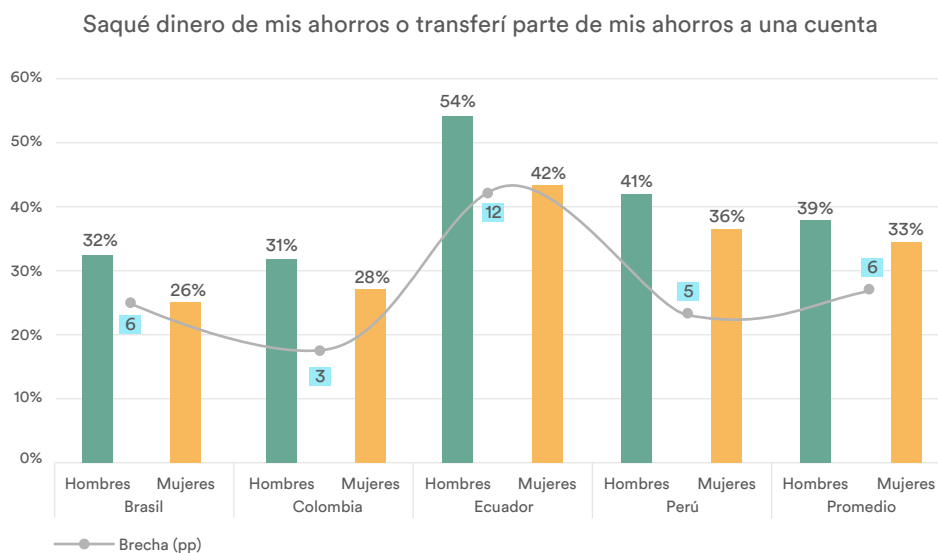
A veces la gente encuentra que sus ingresos (el dinero que entra al hogar) no alcanzan para cubrir sus gastos. En los últimos 12 meses, ¿esto le ha pasado? (Respuestas afirmativas)



Con relación a las estrategias que utilizan hombres y mujeres para cubrir sus gastos cuando sus ingresos no les alcanzan para llegar a fin de mes, sobresale que los hombres utilizan en mayor proporción sus ahorros en los cuatro países en estudio, con una brecha de 6 pp en promedio. Resalta nuevamente el caso de Ecuador, país en el que esta brecha se ubica en 12 pp (ver gráfico 11). Estos resultados podrían estar relacionados con el menor porcentaje de mujeres que manifiestan ahorrar en comparación con los hombres en estos cuatro países. El BID evidencia que existe una importante brecha de género en

cuanto al ahorro. En particular, en América Latina y el Caribe aproximadamente el 30% de los hombres afirma haber ahorrado en el último año mientras que un 22,4% de mujeres afirma haberlo hecho (2014)³. De la misma manera, mientras que el 12% de los hombres declara ahorrar en una institución financiera formal únicamente el 8% de las mujeres declara lo mismo. Específicamente, las mujeres tienden a ahorrar menos que los hombres y en montos menores y los costos financieros y transaccionales son relativamente mayores para las mujeres, lo cual desincentiva el ahorro de estas (BID, 2014).

Gráfico 11

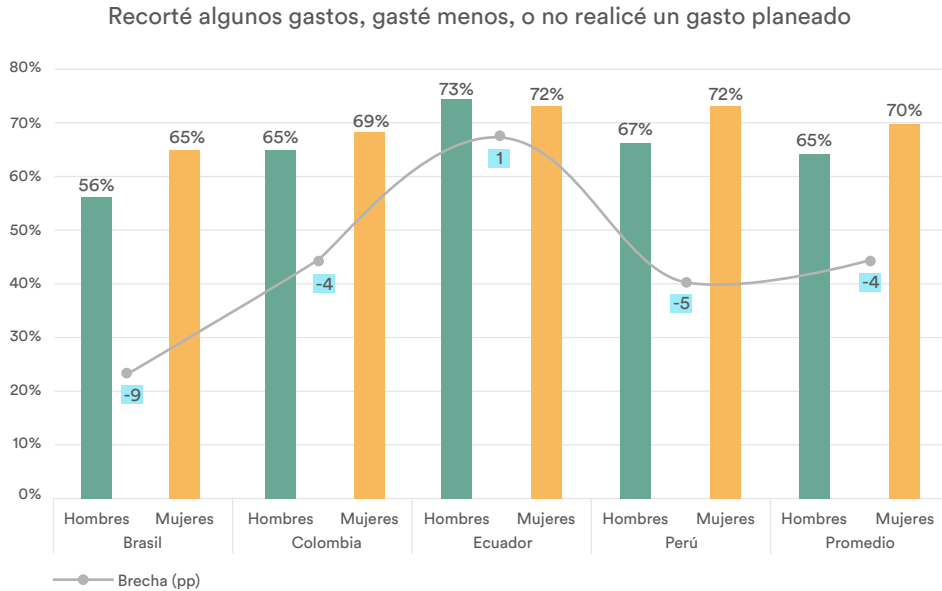


³ Este estudio fue realizado con datos provenientes de Global Findex recolectados en el 2011.

Por el contrario, las mujeres optan por recortar gastos como estrategia para llegar a fin de mes. En promedio en los cuatro países, se observa una brecha negativa (a favor de

las mujeres) de 5 pp y, con excepción de Ecuador, en donde la brecha es casi inexistente, este comportamiento se observa en los demás países (gráfico 12).

Gráfico 12

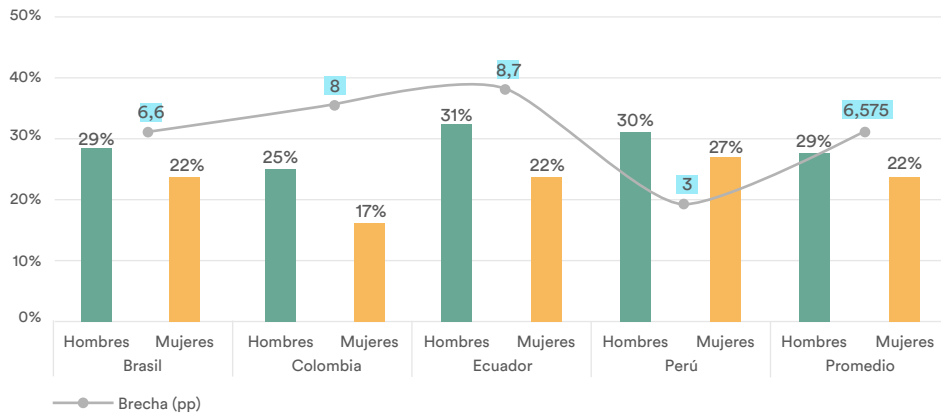


Por su parte, los hombres utilizan en mayor proporción que las mujeres la estrategia de vender algún activo que les pertenece para llegar a fin de mes. Esta brecha se observa en los cuatro países objeto de la encuesta con un promedio de 7 pp. Resalta nuevamente el caso de Ecuador con una brecha de 9 pp (ver gráfico 13). Estos resultados podrían estar relacionados con la menor propiedad de activos por parte de las mujeres en comparación a los hombres. En efecto, la brecha de género en cuanto a la propiedad de activos, por ejemplo, la tenencia de tierras, es significativa. Lo anterior está directamente relacionado con la preferencia masculina en las herencias, los privilegios que tienen

los hombres en el matrimonio, en las comunidades, en el mercado de tierras y en los programas estatales de distribución de la tierra (Deere & Leon, 2003). Según Deere et al. (2010), el grado de desigualdad de género en la posesión de activos varía según el tipo de activo y el país. También influyen en gran medida los regímenes matrimoniales que rigen los derechos de propiedad. De hecho, existe una desigualdad sistemática de género en cuanto a la propiedad de activos dentro de los hogares. Específicamente, la brecha de género más importante en la propiedad de activos es la correspondiente a la propiedad de la tierra (Deere, Alvarado, & Twyman, 2010).

Gráfico 13

Vendí algo que me pertenece

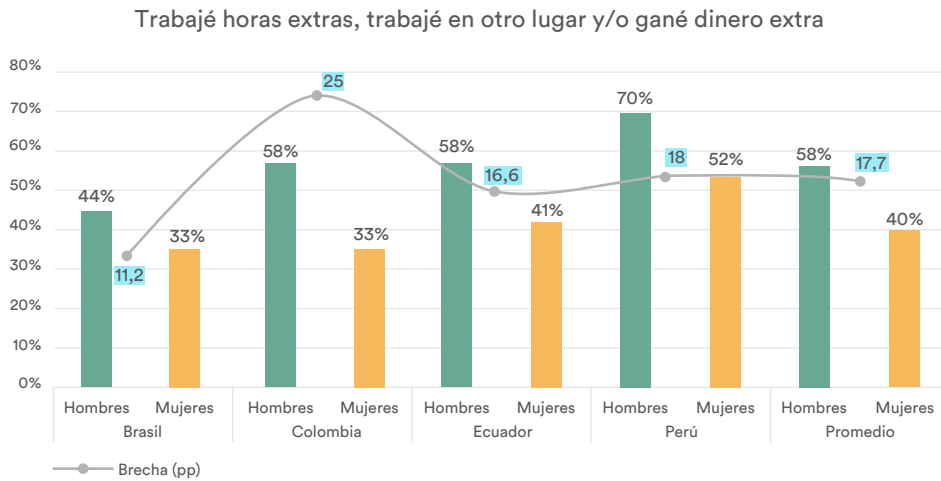


De igual manera, los hombres prefieren en su mayoría trabajar horas extra para cubrir sus gastos del mes en comparación con las mujeres. Para los cuatro países encuestados existe una brecha de 18 pp entre hombres y mujeres. Sobresale el caso de Colombia en donde se presenta una brecha de 25 pp (ver gráfico 14). Estos resultados podrían estar relacionados con la posición más débil que presentan las mujeres en el mercado laboral con relación a los hombres en América Latina. Justamente, Berniell et al. (2021) y Kleven et al. (2018) sostienen que después del nacimiento del primer hijo(a) las trayectorias de diferentes variables del mercado laboral - ingresos, horas trabaja-

das y tasa de participación - entre hombres y mujeres, divergen y no convergen de nuevo. Precisamente, los ingresos, la tasa salarial, la tasa de participación y las horas trabajadas de las mujeres caen inmediatamente en comparación a los hombres -sus parejas- cuyo desempeño en el mercado laboral no se ve afectado. En consecuencia, el impacto de los hijos(as) sobre las mujeres es amplio y persistente a lo largo del tiempo, ya que la tendencia se mantiene incluso 20 años después (Kleven, Landais, & Sogaard, 2018). En suma, las mujeres se ven obligadas a pagar una penalidad en el mercado laboral por el hecho de tener hijos(as).

Los hombres prefieren en su mayoría trabajar horas extra para cubrir sus gastos del mes en comparación con las mujeres.

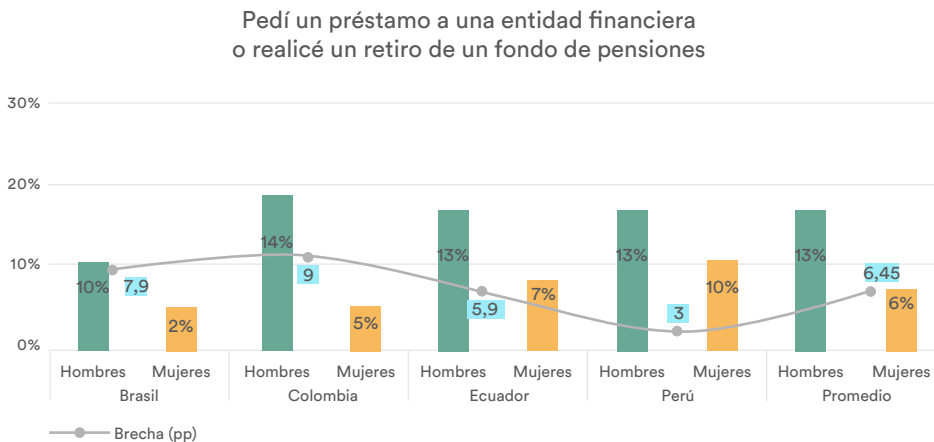
Gráfico 14



Por su parte, se observa que aun cuando el uso que hacen en general los hombres y mujeres de los créditos del sector financiero formal para cubrir sus gastos del mes es bajo en los cuatro países, existe una brecha importante de género (7 pp). Sobresale el caso de Colombia y Brasil, países en los cuales esta brecha asciende a 9 pp y 8 pp, respectivamente (gráfico 15). Este resultado podría estar relacionado con la menor tenencia y uso de productos de crédito por parte de las mujeres en la región. Resultados de una evaluación experimental realizada por CAF en Chile muestra que las mujeres tienen un 14,8% menos de probabilidad de que sus solicitudes de crédito sean aprobadas, aun

cuando su perfil de riesgo crediticio sea equivalente al de los hombres. Lo anterior sucede a pesar de que las estadísticas indican que en Chile las mujeres, en comparación con los hombres, tienen tasas de reembolso más altas, son más cumplidas con sus deudas, tienen menores tasas de morosidad y son más leales a las entidades financieras. En particular, entre los oficiales de crédito que favorecen a los hombres, las tasas de aprobación de los hombres son entre un 48% y un 56% más altas que las de las mujeres. Inclusive, cuando se provee información sobre el comportamiento de pago de ambos sexos a las entidades financieras, la brecha se mantiene (CAF, 2020).

Gráfico 15



Resiliencia y vulnerabilidad financiera

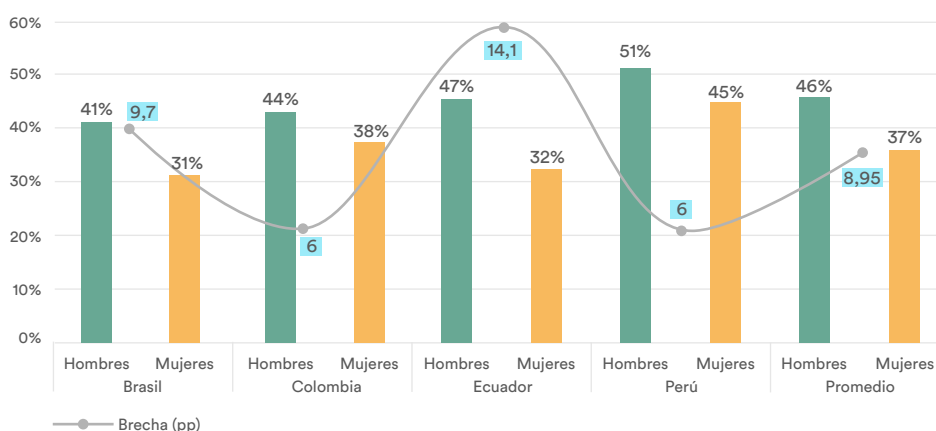
Las mujeres en los cuatro países muestran una baja resiliencia ante choques financieros negativos, lo cual se evidencia cuando se les pregunta a las personas encuestadas por su capacidad de cubrir un gasto imprevisto equivalente a su ingreso mensual sin tener que pedir un crédito o ayuda a familiares o amigos. En efecto, la brecha entre hombres y mujeres se ubica en 9 pp en promedio en desventaja de las mujeres, y se destaca la importante brecha en Ecuador que se sitúa en 14 pp (ver gráfico 16). Es de destacar que mientras las encuestas de Colombia y Perú se realizaron a mediados de 2019, las de Brasil y Ecuador fueron aplicadas en medio de la crisis derivada de la pandemia en diciembre de 2020. Esto podría ex-

plicar los más bajos niveles de resiliencia de las mujeres en estos dos últimos países (31% y 32%, respectivamente).

En promedio, más del 50% de las mujeres reportó no poder cubrir un gasto imprevisto de este tipo (gráfico 16). La brecha de género más grande corresponde a Ecuador (14 pp), ya que mientras que un 46,5% de los hombres puede enfrentar un gasto imprevisto, sólo un 32,4% de las mujeres puede hacer lo mismo. Con todo lo anterior, el hecho de que las mujeres dispongan de menos activos y ganen menos que los hombres, las ubica en un nivel de vulnerabilidad mayor ante situaciones de crisis, gastos imprevistos o emergencias económicas.

Gráfico 16

Si usted enfrenta un gasto imprevisto hoy, equivalente a su ingreso mensual personal, ¿sería capaz de cubrir estos gastos sin pedir un crédito o pedir ayuda a familiares o amigos? (respuestas afirmativas)

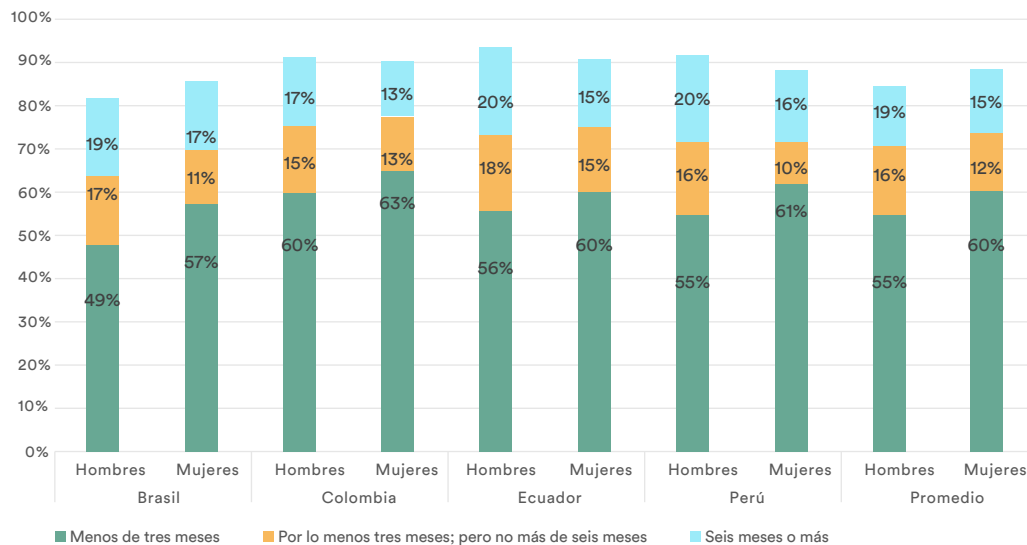


Con relación a la vulnerabilidad financiera, se observa que las mujeres en los cuatro países objeto de análisis son más vulnerables financieramente que los hombres. En efecto, en promedio, un 60% de las mujeres no puede seguir cubriendo sus gastos por más de tres meses al perder su principal fuente de ingresos en comparación con el 55% de los hombres (ver gráfico 17). La mayor vulnerabilidad financiera de las mujeres se debe a desigualdades estructurales en cuanto a trabajo e ingreso. En todo el mundo, menos del 50% de las mujeres en edad de trabajar se encuentra económicamente activa en comparación con el 76% de los hombres. En el caso de América Latina, en promedio, mientras que el 95% de los hombres adultos (25 a 54 años) trabaja o busca empleo activamente, esa proporción cae a 66% en el caso de las mujeres (Marchionni et al, 2019). De la misma manera, existe una brecha salarial importante en el mercado laboral que se agrava en las mujeres con hijos. Sumado a esto, existen más mujeres trabajando en el sector informal, sin acceso a beneficios ni protección social.

La pandemia del COVID-19 ha evidenciado y empeorado la vulnerabilidad financiera de las mujeres debido a dos razones principales: las mujeres tienden a trabajar en sectores que han sido afectados fuertemente por la pandemia y, por otro lado, el confinamiento ha reducido los servicios remunerados de cuidado de terceros de los que las mujeres dependen en gran medida. Conjuntamente, las mujeres han tenido que priorizar el cuidado de su hogar sobre sus compromisos laborales. Paralelamente, durante la pandemia las mujeres han pasado más tiempo en labores de cuidado dentro de su hogar, lo que les ha dejado menos tiempo para trabajar y para su desarrollo profesional. Entre las mujeres más afectadas están aquellas jóvenes, con hijos y en países en desarrollo con poco acceso a beneficios o apoyo financiero (AXA, 2020). Así mismo, las mujeres se sienten más expuestas a los riesgos financieros, ya que la mayoría de ellas dice no estar aseguradas ante riesgos básicos si afrontaran otra crisis, de acuerdo con los resultados de la encuesta.

Gráfico 17

Si pierde su principal fuente de ingresos, ¿durante cuánto tiempo podría seguir cubriendo sus gastos sin pedir prestado dinero?

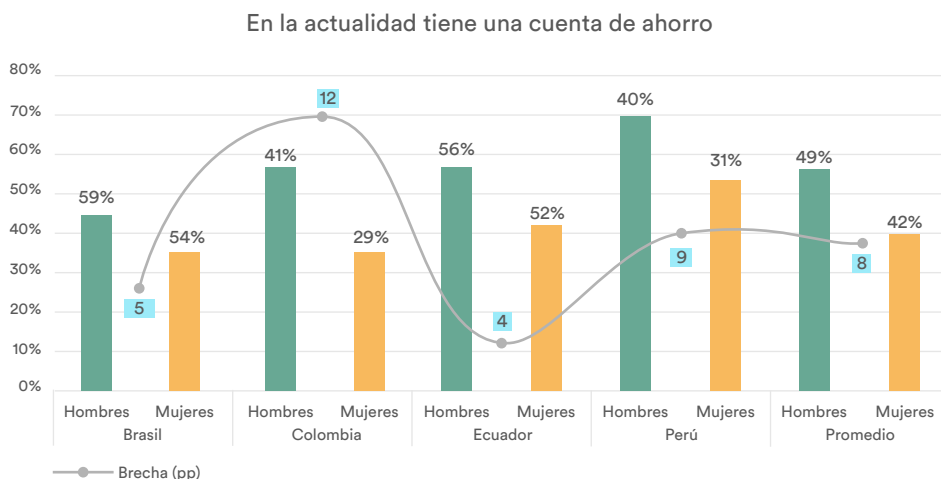


Tenencia de productos financieros

Se observa una consistente brecha de género en la tenencia del producto financiero más usado en la región: la cuenta de ahorro. Dicha diferencia favorece a los hombres por encima de las mujeres en los cuatro países, con diferencias que pueden alcanzar hasta 12 pp en el caso de Colombia; este país, junto con Perú, presenta el peor desempeño entre los cuatro países estudiados. Estos resultados se alinean con la alta tasa de hombres y mujeres que en estos dos países recurren al ahorro en casa (ver gráfico 4 forma de ahorro). El país mejor posicionado a nivel de tenencia de cuentas de ahorro es Brasil seguido por Ecuador, ambos con más de la mitad de las personas encuestadas que afirman tener este producto (ver gráfico 18). Según Ghosh y Vinod (2017), un hogar en el que la cabeza de familia es mujer tiene 10% menos de probabilidad de acceder al sistema financiero formal que un hogar encabezado por un hombre. Sumado a esto, al investigar las barreras que enfrentan las mujeres en cuanto al acceso financiero, los autores demuestran que los hogares encabezados por mujeres residentes en el área urbana

son, en promedio, más propensos a acceder a servicios financieros formales que sus contrapartes en el área rural (Ghosh & Vinod, 2017). Adicionalmente, hogares liderados por mujeres con un grado alto de educación tienen, en promedio, 10% más probabilidad de acceder al sistema financiero formal. Por otro lado, estos autores encontraron que un incremento en la participación laboral, la educación, y el salario de las mujeres aumenta su inclusión financiera (Ghosh & Vinod, 2017). Por su parte, estudios basados en los datos del Global Findex del Banco Mundial muestran que las mujeres en países en desarrollo son menos propensas a tener una cuenta bancaria que los hombres (Demirgüç-Kunt, Klapper, & Singer, 2013). Estos autores también muestran que las mujeres son más propensas a tener una cuenta bancaria en países con sistemas legales que apoyan a las mujeres. Por último, Dupas y Robinson (2009) muestran que el acceso a instrumentos que permitan acceder a sus ahorros personales, aumenta el empoderamiento femenino, el consumo y la inversión productiva de las emprendedoras.

Gráfico 18



En cuanto a los productos de crédito, la tarjeta de crédito es el que tiene un uso más extendido. Respecto a la tenencia de este producto financiero, se observa una brecha que, en general, beneficia a los hombres sobre las mujeres: la misma fluctúa entre 3 pp en el caso de Colombia y Perú, siendo este último el país que reporta un menor uso de este; y 6 pp en el caso de Brasil y Ecuador (gráfico 19). Estas brechas ponen en evidencia el hecho de que las mujeres han enfrentado impedimentos para acceder plenamente al sistema crediticio. En particular, los requisitos para acceder a productos financieros de crédito tales como la necesidad de

una garantía o colateral asumen que la persona sea cabeza de familia— que en la mayoría son hombres— al tener que poseer activos —vivienda— como garantía (Arnold, El-Zoghbi, & Kessler, Normative Constraints to Women’s Financial Inclusion: What We Know and What We Need to Know, 2021). Lo anterior debido a que al nombre de la cabeza de familia se adhiere la propiedad de la vivienda o de los activos del hogar en la mayoría de los casos. Asimismo, según datos de la FAO, las brechas de género en cuanto a la propiedad de activos, derechos de propiedad de tierra y de vivienda, son significativas. Como consecuencia, las mujeres —en

Las brechas en la tenencia de tarjetas de crédito ponen en evidencia el hecho de que las mujeres han enfrentado impedimentos para acceder plenamente al sistema crediticio.

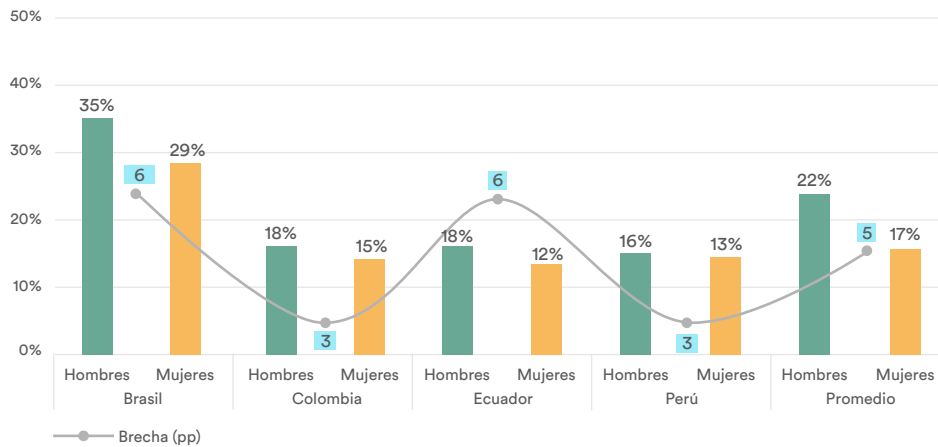
especial las de bajos ingresos- se desincentivan al momento de solicitar a un crédito, al contar con menos colaterales o garantías que ofrecer.

Por esto, según el BID (2014), es importante que las instituciones financieras basen sus decisiones crediticias en el análisis del cumplimiento de los deudores y no en el patrimonio de estos. En esta línea, la última encuesta de análisis de la Economía de la Mujer de la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI), que mide el desempeño de las instituciones al servicio del mercado femenino, y donde participaron 38 instituciones de 30 países, mostró que en la mayoría de los segmentos revisados (micro, pequeña y mediana empresas) las mujeres pre-

sentan menores tasas de impago respecto a los hombres (AFI, 2021). En respuesta a estos hallazgos, a modo de ejemplo, la Comisión Nacional Bancaria de Valores (CNBV) de México, en 2021 emitió la “Resolución que modifica las Disposiciones de carácter general aplicables a las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo” para que las instituciones consideren y reconozcan en la metodología de estimación de reservas preventivas y calificación de cartera de crédito, el menor riesgo en el que incurren las instituciones de crédito al otorgar créditos a mujeres, impulsando además la inclusión financiera al incentivar el financiamiento a las mujeres con créditos a menores tasas.

Gráfico 19

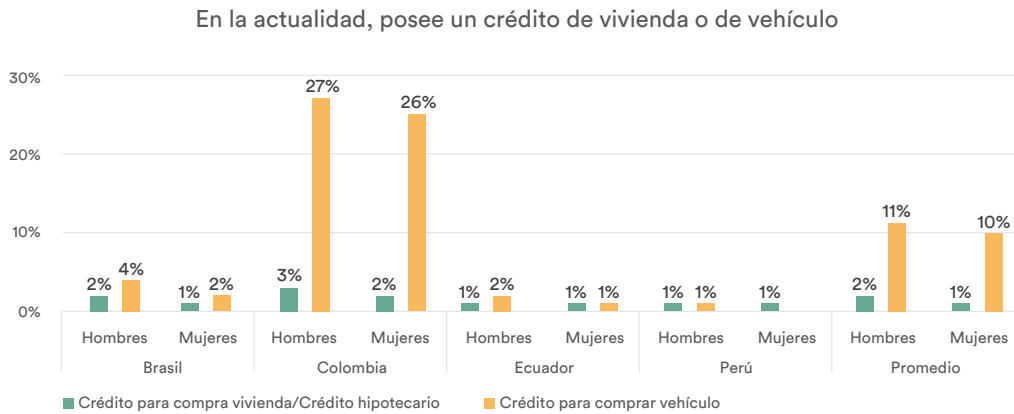
En la actualidad tiene una tarjeta de crédito



El resto de los productos financieros relacionados con el crédito son de uso casi inexistente en tres de los cuatro países estudiados, entre los cuales, Brasil está mejor posicionado con un 4% de los encuestados hombres que dice

tener un crédito de vehículo frente al 2% de las mujeres. El país mejor posicionado en la tenencia de créditos de vehículo, para ambos hombres y mujeres, es Colombia cuyo uso despierta con respecto a los otros países (gráfico 20).

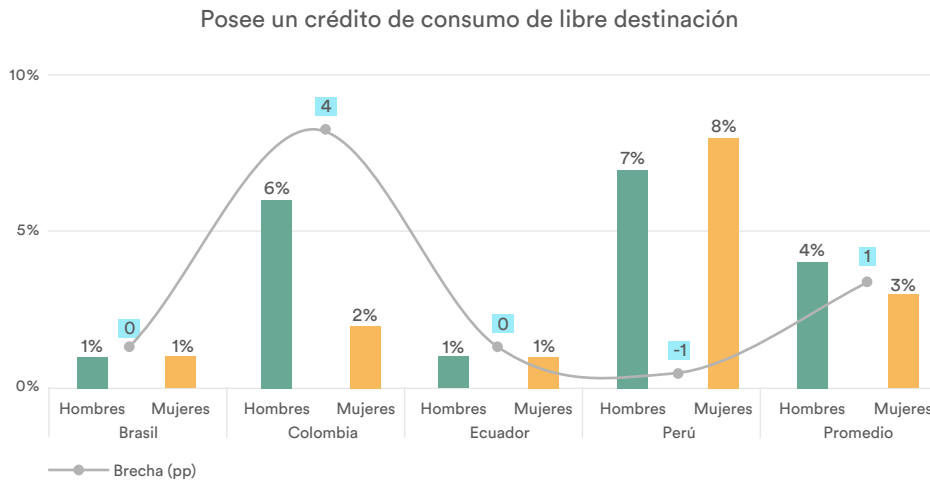
Gráfico 20



Los créditos de libre destinación son también de poco uso en la región. Colombia presenta la brecha más importante en el uso de créditos de libre consumo, superando los hombres a las

mujeres en 4 pp. El segundo país que presenta más uso de este producto financiero es Perú donde las mujeres superan a los hombres en un 1 pp (gráfico 21).

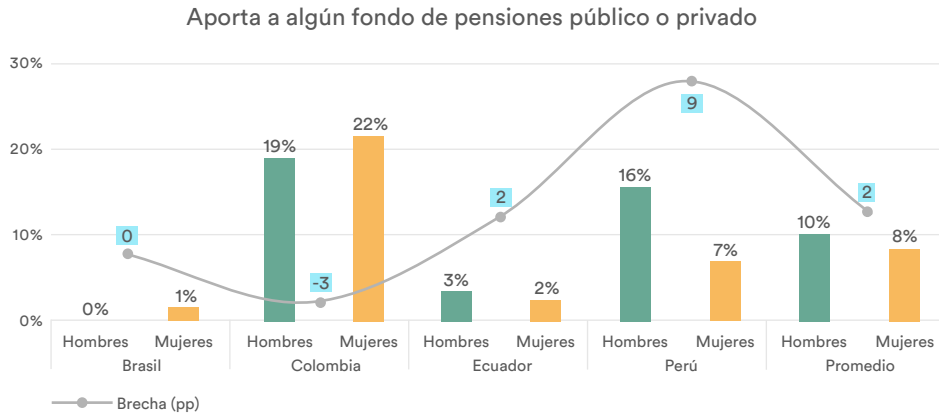
Gráfico 21



En el mismo sentido, Colombia y Perú son los países cuyas personas encuestadas afirman en mayor proporción aportar a fondos de pensiones (ver gráfico 22). Sin embargo, Perú es el país en el que

se observa una diferencia de 9 pp que beneficia a los hombres frente a las mujeres en el uso de este producto financiero. En el caso de Colombia, las mujeres superan a los hombres en su uso por 3 pp.

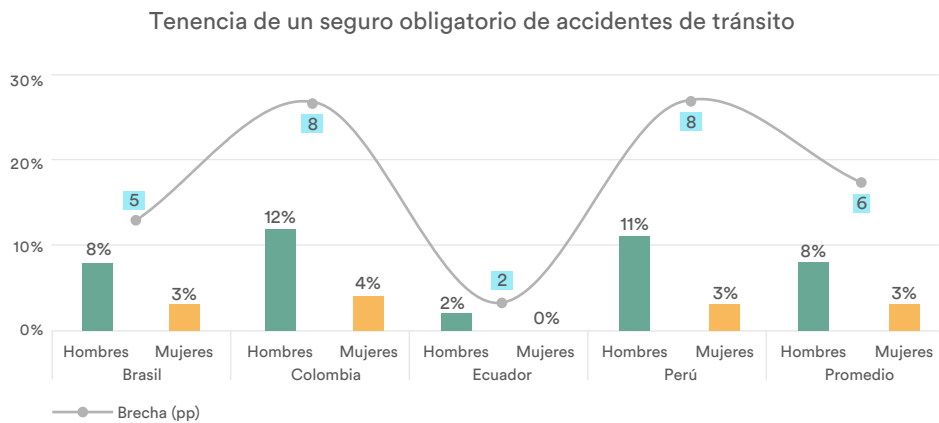
Gráfico 22



En cuanto a los productos financieros relacionados con los seguros obligatorios de accidentes de tránsito se observan importantes brechas en los países a estudiar (ver gráfico 23). En promedio, se observa una brecha de 6 pp a favor de los hombres. Específicamen-

te, en Perú y en Colombia la brecha en la tenencia de seguros de accidentes de tránsito es de 8 pp a favor de los hombres. En Ecuador la situación la situación es particular, pues, las mujeres no cuentan con seguros de accidentes de tránsito.

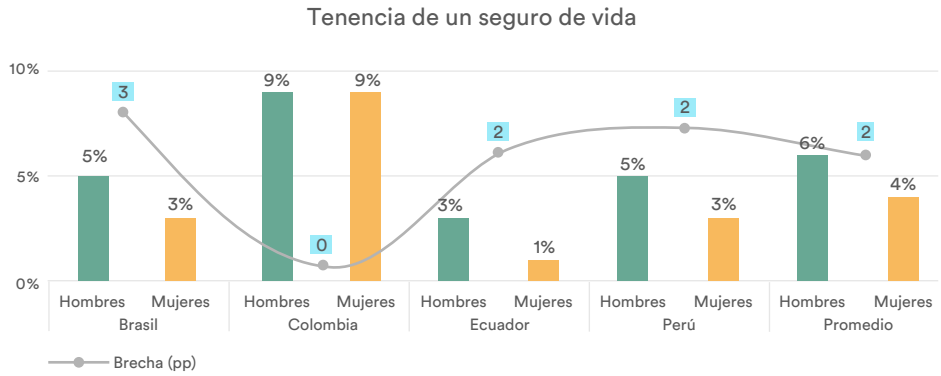
Gráfico 23



De igual forma, en la encuesta de capacidades financieras se les pregunta a las personas encuestadas por su tenencia de seguros de vida (ver gráfico 24). En Colombia, la misma pro-

porción de hombres y de mujeres cuentan con seguros de vida. Sin embargo, en Brasil la brecha es de 3pp y en Ecuador y Perú es de 2pp a favor de los hombres.

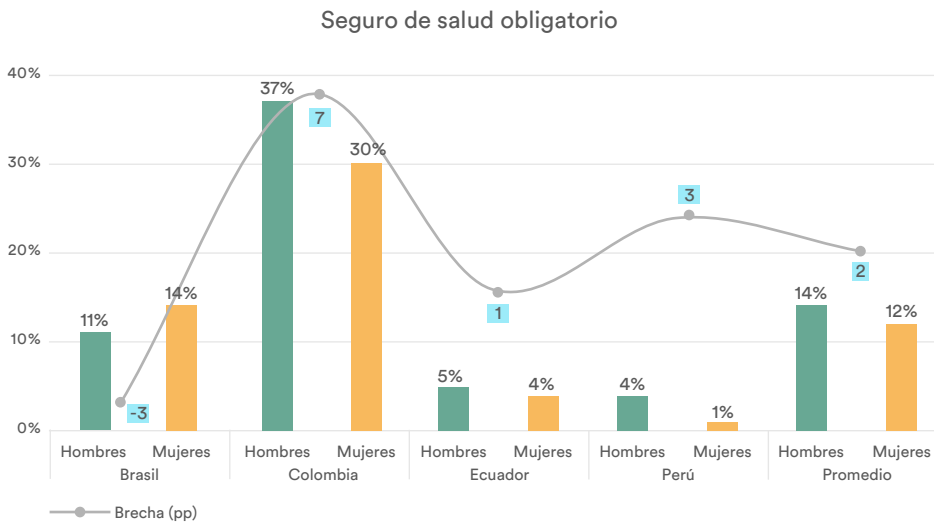
Gráfico 24



Igualmente, a los encuestados se les preguntó si contaban con seguro de salud obligatorio (ver gráfico 25). En este indicador se observa una importante brecha de 7 pp a favor de

los hombres en Colombia. Mientras que, en Brasil, las mujeres tienen una ventaja de 3 pp. En promedio, la brecha fue de 2pp a favor de los hombres.

Gráfico 25



Elección de productos financieros

El proceso de elección de productos financieros es muy relevante para una buena toma de decisiones financieras que tienen implicaciones importantes en el bienestar financiero de los individuos (Cárdenas, Cuadros, Estrada, & Mejía, 2020).

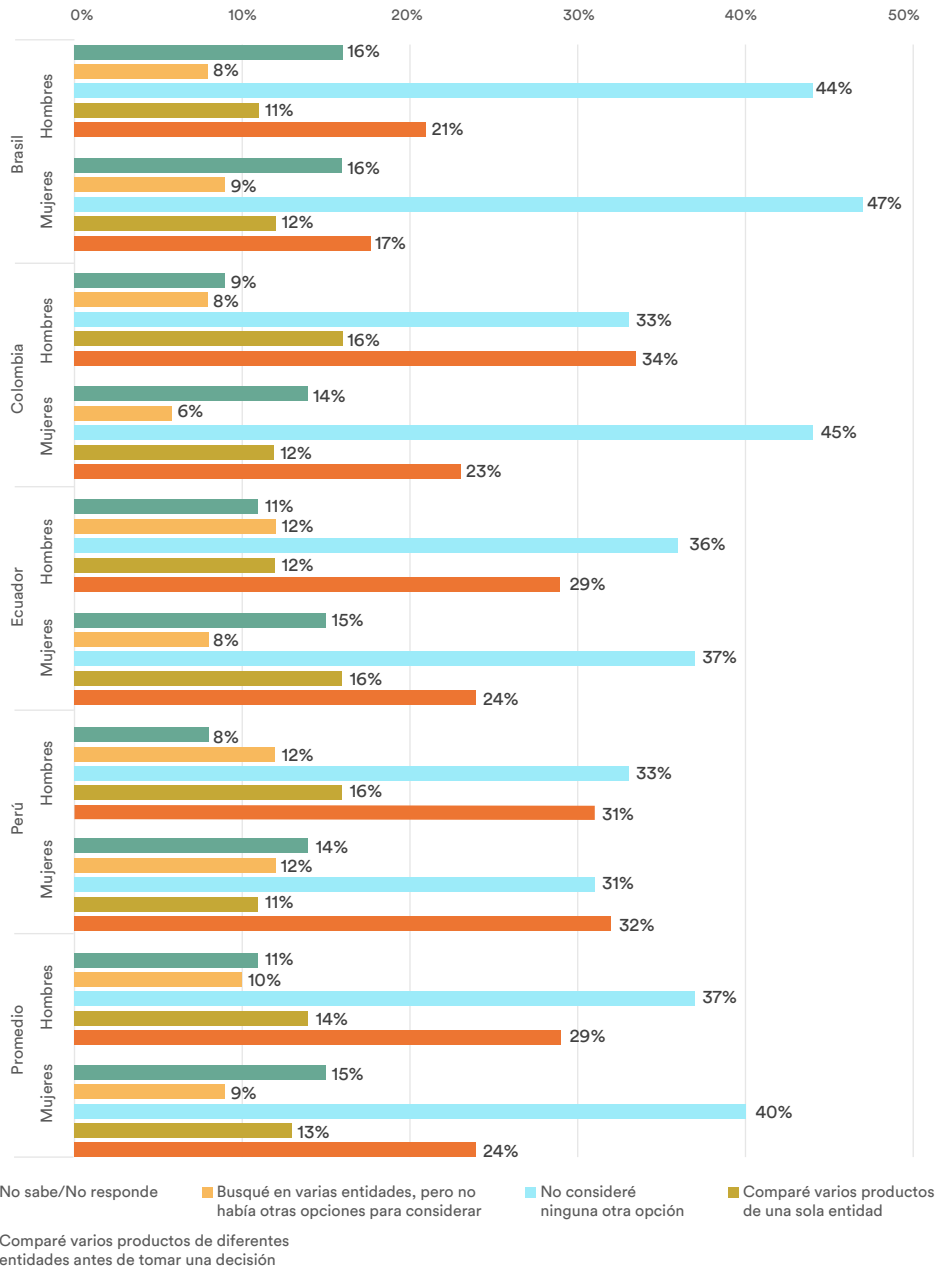
A partir de los resultados de las encuestas podemos observar que, en promedio en los cuatro países, los hombres tienden a comparar más que las mujeres los productos de ahorro de diferentes entidades antes de to-

mar una decisión. Por su parte, las mujeres tienden a no considerar ninguna otra opción cuando eligen un producto de ahorro (gráfico 26). De acuerdo con la evidencia, las mujeres son más reacias a participar en interacciones competitivas como negociaciones o subastas en relación con los hombres. Las mujeres evaden negociaciones competitivas -desde negociar un pago en experimentos de laboratorio hasta negociar su salario- a diferencia de los hombres (Babcock & Laschever, 2003).

En promedio, en los cuatro países, los hombres tienden a comparar más que las mujeres los productos de ahorro de diferentes entidades antes de tomar una decisión.

Gráfico 26

¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la manera como eligió el último producto financiero de ahorro que adquirió voluntariamente?

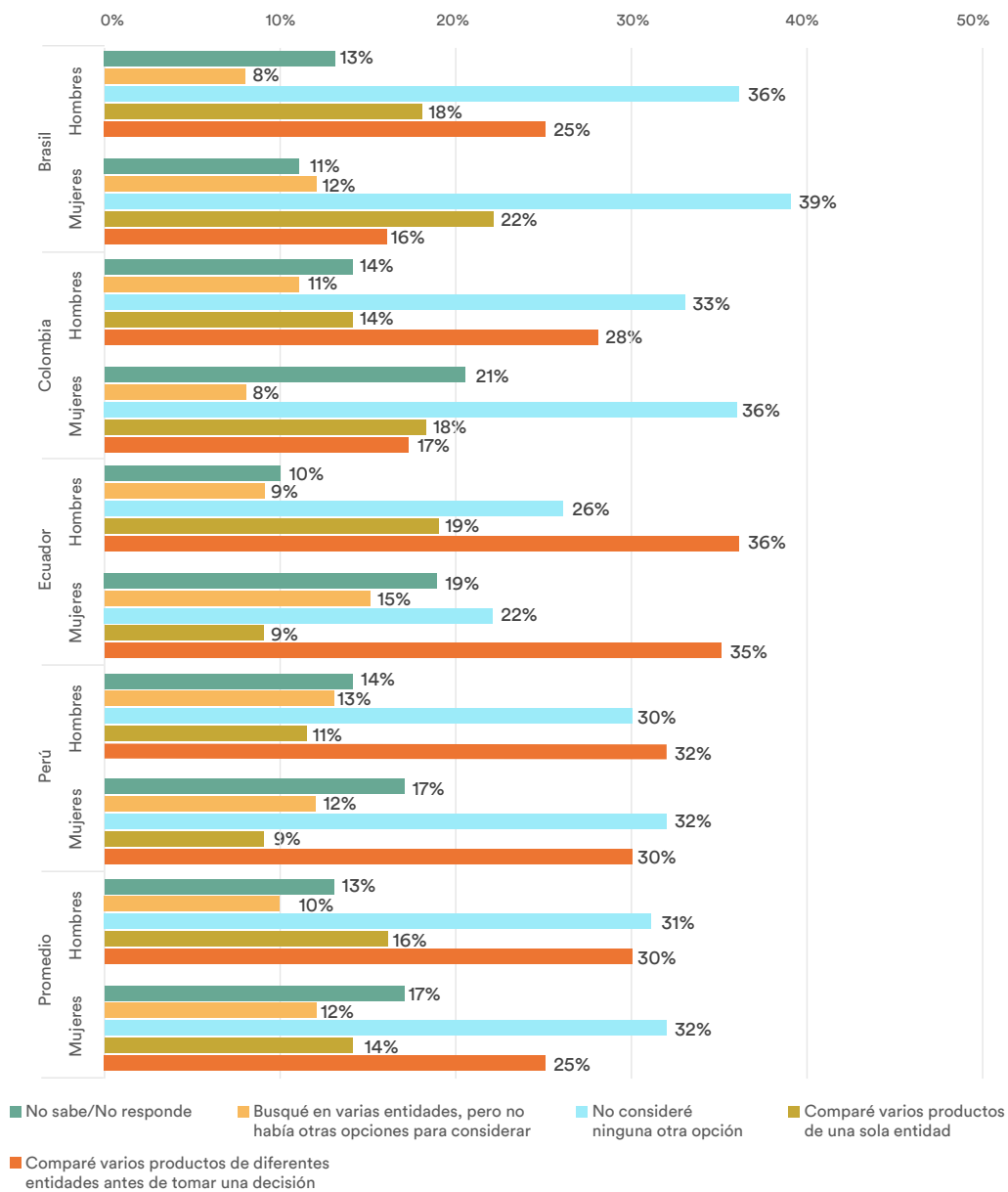


De igual manera, se observa que, en promedio, los hombres en los cuatro países objeto de estudio tienden a comparar en mayor medida que las mujeres los productos de crédito antes de tomar

una decisión. No obstante, a diferencia de los productos de ahorro no se observan diferencias importantes entre los hombres y las mujeres que no consideran otras opciones (Gráfico 27).

Gráfico 27

¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la manera como eligió el último producto financiero de crédito que adquirió voluntariamente?



Por otra parte, en promedio, el porcentaje de mujeres que dice no saber o no responde a las preguntas es más alto que el de los hombres.

Con respecto a las fuentes de información más utilizadas para elegir productos financieros, se observa que tanto los hombres como las mujeres en los cuatro países prefieren buscar orientación a través del consejo de amigos y familiares. No obstante, las mujeres tienden a esta opción en mayor medida que los hombres con una brecha de 8 pp a favor de las mujeres en promedio (gráfico 28). De acuerdo con la evidencia, los amigos o colegas pueden cambiar o influenciar el comportamiento de las mujeres. Más claramente, pueden cambiar sus aspiraciones o comportamiento laboral, crediticio y empresarial o comercial (Arnold, El-Zoghbi, & Kessler, Normative Constraints to Women's Financial Inclusion: What We Know and What We Need to Know, 2021). De acuerdo con este

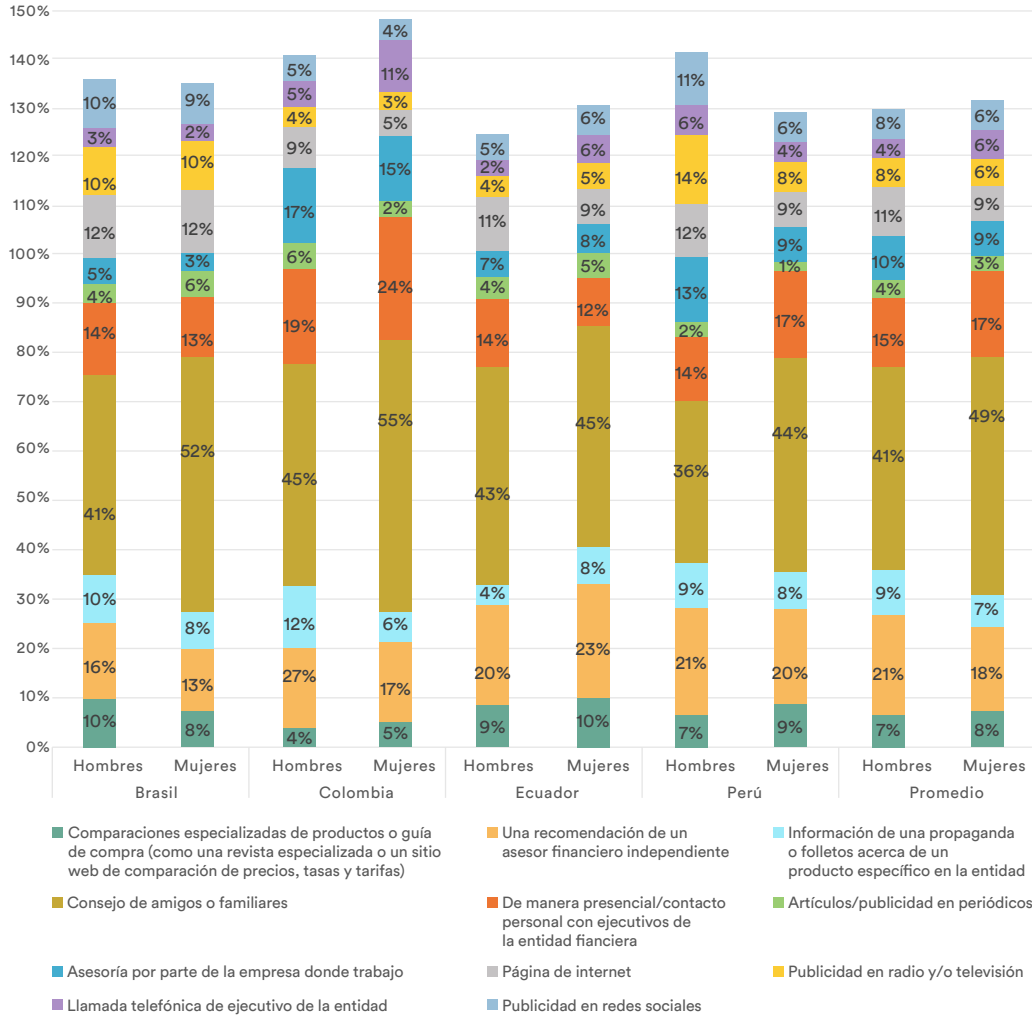
estudio, un compañero les da más confianza a las mujeres en tanto perciben un entorno más estimulante debido a que sienten más apoyo. Este comportamiento es más fuerte en sociedades con normas más restrictivas en cuanto a movilidad, como comunidades religiosas y grupos de menores ingresos. Es más, los colectivos femeninos pueden cambiar actitudes individuales y colectivas. Por ejemplo, cuando mujeres de bajos ingresos semi alfabetizadas se unieron para trabajar y vender bienes de forma colectiva, fueron capaces de cambiar el comportamiento de la comunidad como un todo (Arnold, El-Zoghbi y Kessler, 2021).

Por su parte, se observa que más hombres que mujeres, con excepción de Ecuador, recurren a recomendaciones de un asesor financiero independiente antes de adquirir un producto financiero, con una brecha de 3 pp en promedio (ver gráfico 28).

Con respecto a las fuentes de información más utilizadas para elegir productos financieros, se observa que tanto los hombres como las mujeres prefieren buscar orientación a través del consejo de amigos y familiares.

Gráfico 28

¿Cuáles de las siguientes fuentes de información siente que influyeron más cuando decidió elegir el último producto financiero que adquirió?



Con relación al uso de internet para realizar transferencias entre cuentas, pago de servicios a través de teléfonos celulares, depósitos, compras en comercios y por internet con tarjetas débito y crédito, y envío y recepción de remesas, se observa la existencia de brechas de género a favor de los hombres, en particular en los depósitos de dinero en cuentas de ahorro o cuentas corrientes (10 pp), que puede explicarse por el hecho de que las muje-

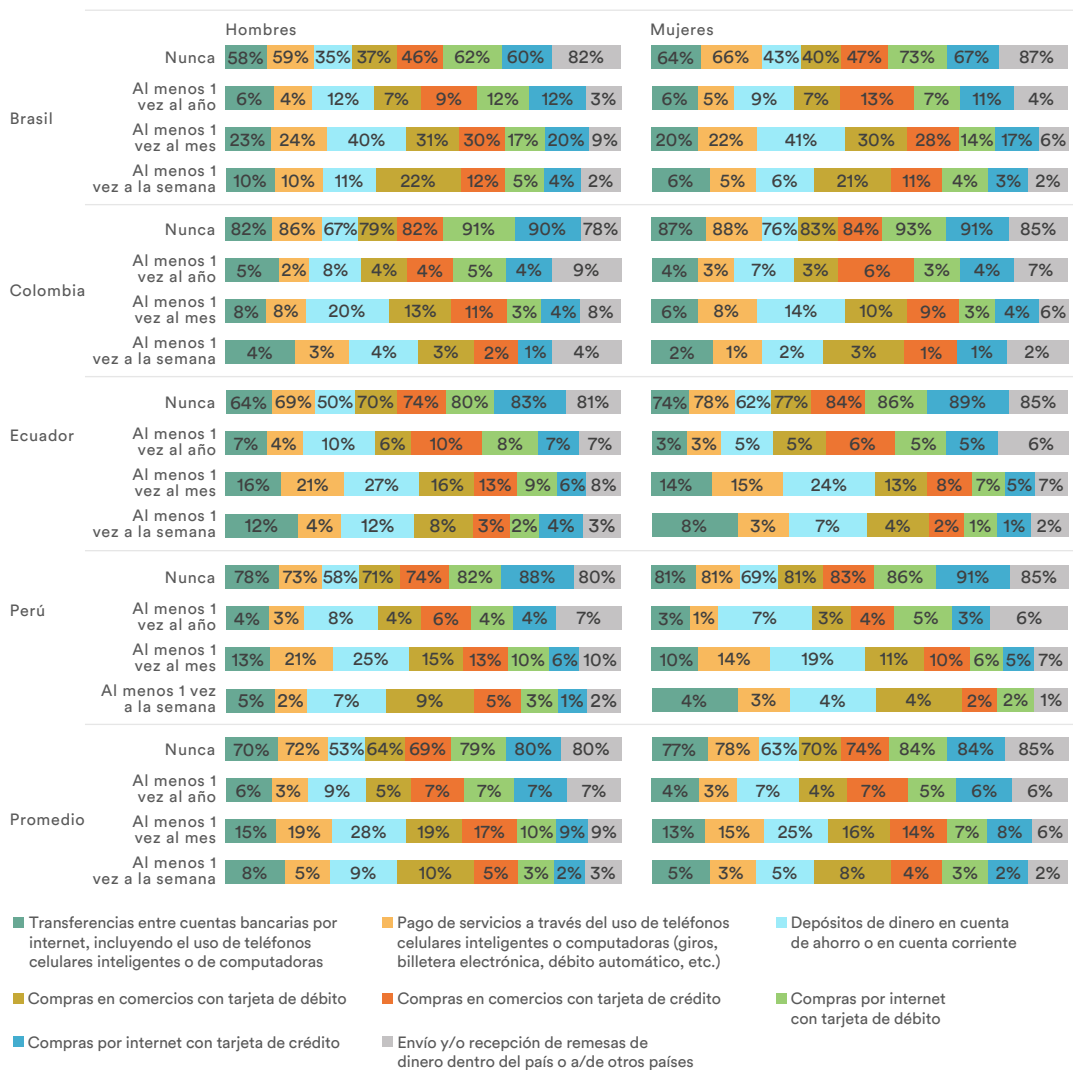
res tienen menor acceso y uso a este tipo de productos financieros. En todas las demás acciones se observan brechas que oscilan entre 6 pp y 4 pp (gráfico 29). Mundialmente, existe una diferencia de 327 millones de mujeres que no tienen un celular y no pueden acceder a internet móvil. De la misma manera, a nivel mundial, las mujeres tienen en promedio 10% menos probabilidad de tener un teléfono celular básico y 26% menos probabilidad de tener

un celular inteligente en comparación con los hombres. Particularmente, en América Latina y el Caribe la diferencia de género en la tenencia de un celular básico e inteligente es del 2% y 4%, respectivamente. La dificultad en el acceso, la asequibilidad, la falta de educación y de alfabetización digital, los prejuicios de género y diferentes normas socioculturales son las ba-

ses de la exclusión digital basada en el género (OCDE, 2018). Por otro lado, la exclusión digital basada en el género puede tomar muchas formas que dependen también de la tecnología a considerar. En el caso del internet, la brecha digital en el uso del internet⁴ a nivel mundial es más del 10% y en los países en desarrollo es más del 15%.

Gráfico 29

¿Podría indicarnos si ha realizado las siguientes acciones en el último año?



4 La diferencia digital de género corresponde a la diferencia en la proporción de hombres y mujeres que usaron el internet en los últimos 3 meses desde cualquier locación.

Como se observa en el gráfico 30, los hombres en los cuatro países son más propensos que las mujeres a aceptar consejos para invertir en pirámides (brecha de 4 pp), proporcionar información financiera respondiendo a un correo electrónico o llamada telefónica que luego descubren que no era real (brecha de 3 pp), ser víctimas de suplantación de identidad (brecha de 5 pp), ser víctimas de fraudes electrónicos (brecha de 3 pp) y tener gastos no reconocidos en su banco o tarjeta de crédito (brecha de 6 pp). Estos resultados podrían indicar que las mujeres no solo son más adversas al riesgo que los hombres, sino que, probablemente, son más conscientes de los riesgos. De acuerdo con diversos estudios, las mujeres son más adversas al riesgo que los hombres en la mayoría de las situaciones. De hecho, las mujeres reportan nervios y miedo de manera más intensa que los hombres al anticipar resultados negativos (Brody, 1993). De manera similar, las emociones afectan también las percepciones de probabilidad. En situaciones idénticas, las mujeres tienden a sentir miedo y los hombres a sentir rabia (Grossman & Wood, 1993). Experimentar rabia desencadena creencias más optimistas sobre riesgos futuros mientras que experimentar miedo desencadena un pesimismo más alto. Además, los hombres tienden a ver las situaciones riesgosas como un desafío que hay que tomar y no como una amenaza, lo que incrementa su tolerancia al riesgo, mientras que las mujeres tienden a verlas como amenazas que deberían

evitar (Arch, 1993). En este sentido, las emociones pueden explicar una gran parte de la varianza en aversión al riesgo entre hombres y mujeres (Croson & Gneezy, 2009).

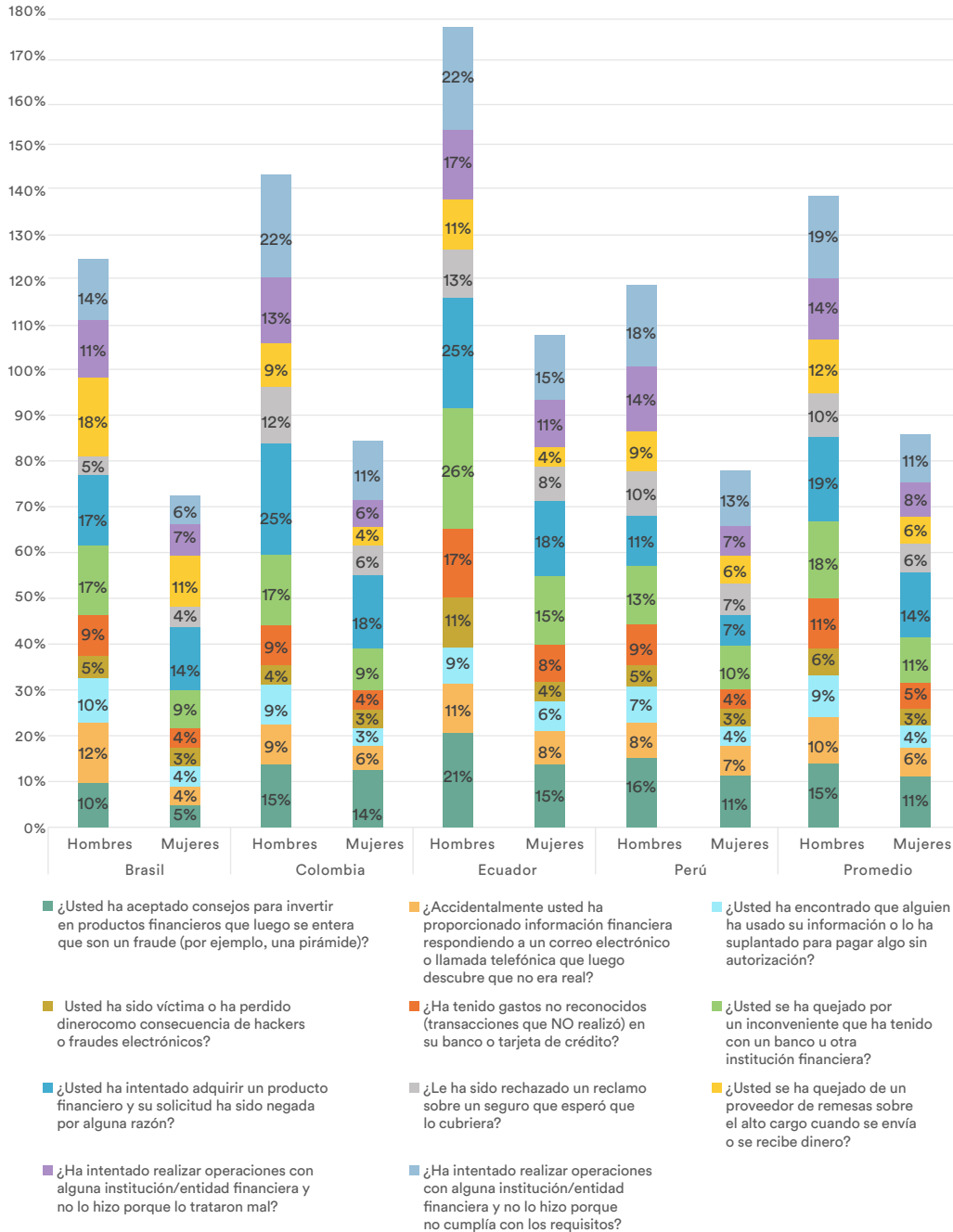
De igual manera, los hombres de los cuatro países son más proclives a presentar quejas relacionadas con problemas con las entidades financieras o con el uso de productos financieros. En efecto, existe una brecha promedio de 8 pp a favor de los hombres relacionada con las quejas por un inconveniente en un banco u otra institución financiera. De la misma manera, se presenta una brecha de 6 pp en promedio a favor de los hombres relacionada con quejas sobre un proveedor de remesas sobre el alto cargo cuando se envía o se recibe dinero. Estos resultados pueden estar relacionados con la falta de autoconfianza de las mujeres que impide que hagan valer sus derechos como consumidoras financieras.

Por otra parte, los resultados muestran la existencia de brechas a favor de los hombres en temas relacionados con la imposibilidad de realizar operaciones con alguna entidad financiera al no cumplir con los requisitos (8 pp), intentar realizar operaciones con alguna entidad financiera y no hacerlo porque se recibió un mal trato (6 pp), haber intentado adquirir un producto financiero y recibir una respuesta negativa (5 pp) y haber recibido una respuesta de rechazo ante un reclamo sobre un seguro (4 pp).

Los hombres en los cuatro países son más propensos que las mujeres a aceptar consejos para invertir en pirámides.

Gráfico 30

Al pensar en los productos y servicios financieros en general, en el último año, ¿ha experimentado alguna de las siguientes situaciones?

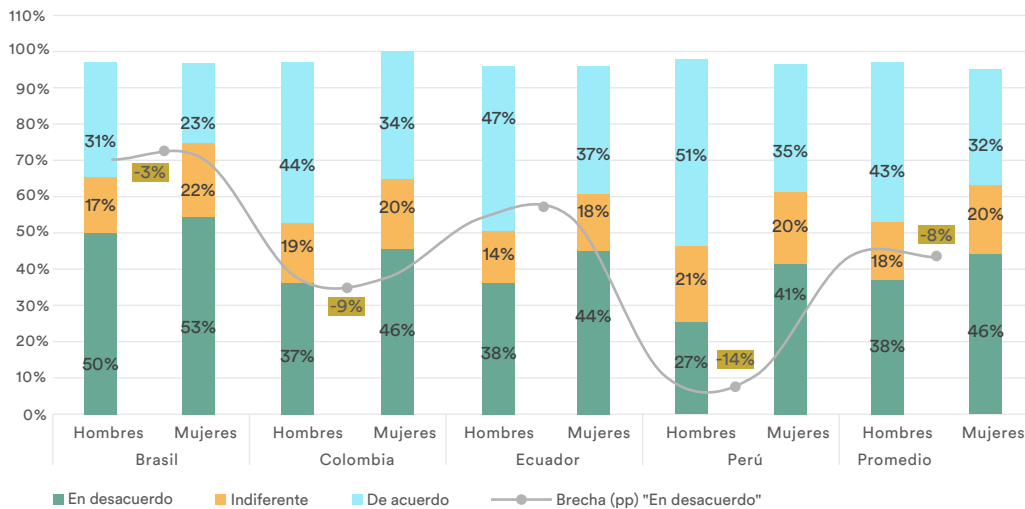


La encuesta también analiza la predisposición al riesgo de las personas encuestadas en los cuatro países. Con relación a la predisposición a arriesgar algo de dinero cuando se realiza una inversión, se observa que, entre los cuatro países, Brasil presenta la mayor aversión al riesgo (50% hombres y 53% mujeres) mientras que Perú tiene la tasa más baja (27% hombres y 41% mujeres). Sin embargo, es importante destacar que en Perú, Ecuador y Colombia las mujeres están menos dispuestas a arriesgar dinero por una inversión, mostrando por lo tanto una mayor aversión al riesgo en comparación a los hombres. En particular, sobresale el caso de Perú donde la brecha asciende a 14 pp (gráfico 31). La mayor aversión al riesgo de las mujeres está ciertamente relacionada con un menor conocimiento o autopercepción de su conocimiento financiero. De acuerdo con un estudio

de Merrill Lynch (2015), cuando hombres y mujeres tienen el mismo conocimiento financiero, exhiben el mismo comportamiento de riesgo. Sin embargo, el comportamiento financiero más conservador de las mujeres está fuertemente relacionado con otros factores relacionados con la división sexual del trabajo y las normas sociales que reducen su posibilidad de generación de ingresos, así como su menor acceso y uso de productos y servicios financieros en comparación con los hombres. No obstante, de acuerdo con CAF (2016), las mujeres que son jefas de hogar y que por lo tanto disponen y deciden sobre la gestión de los ingresos del hogar, son menos adversas al riesgo. Esto significa que el empoderamiento y participación en la toma de decisiones financieras del hogar permite a las mujeres sentirse más seguras sobre sus finanzas y su gestión.

Gráfico 31

Estoy dispuesto a arriesgar algo de mi propio dinero cuando hago una inversión



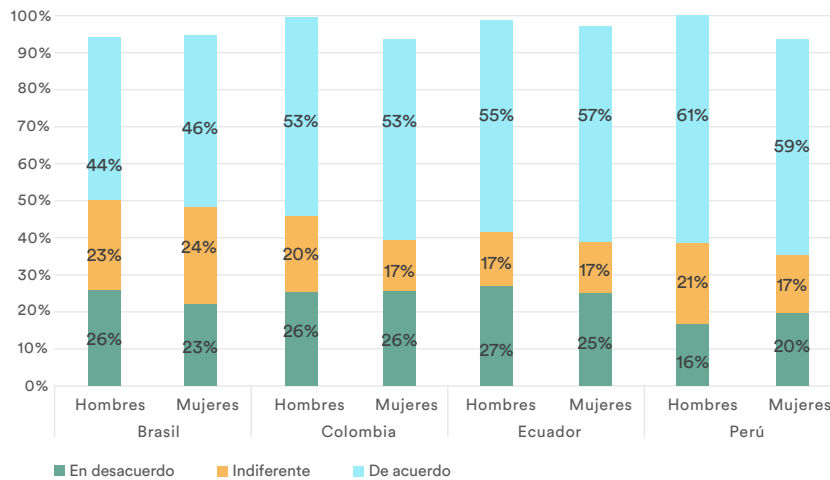
Confianza en las instituciones financieras

En cuanto a la confianza en las instituciones financieras, no se evidencian importantes o significativas brechas de género. En la encuesta de capacidades financieras se les pregunta a las personas encuestadas qué tan de acuerdo están con la afirmación “Confío en que los proveedores de servicios financieros

me den un trato justo”. En los resultados se puede evidenciar que tanto hombres como mujeres tienen una alta confianza en las instituciones financieras. Es decir, la mayoría de la población confía en que recibe un trato justo por parte de las instituciones financieras (gráfico 32).

Gráfico 32

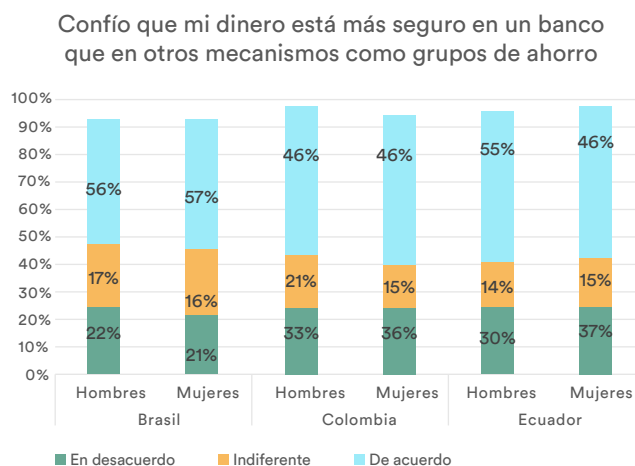
Confío en que los proveedores de servicios financieros me den un trato justo



Paralelamente, al preguntarles a las personas encuestadas qué tan de acuerdo están con la afirmación “Confío que mi dinero está más seguro en un banco que en otros mecanismos como grupos de ahorro” se puede ver una importante brecha en Ecuador únicamente

(7 pp) en desventaja de las mujeres, mientras que en los otros países no existe una brecha significativa. Es importante resaltar que la mayoría de la población cree que su dinero se encuentra más seguro en una entidad bancaria (gráfico 33).

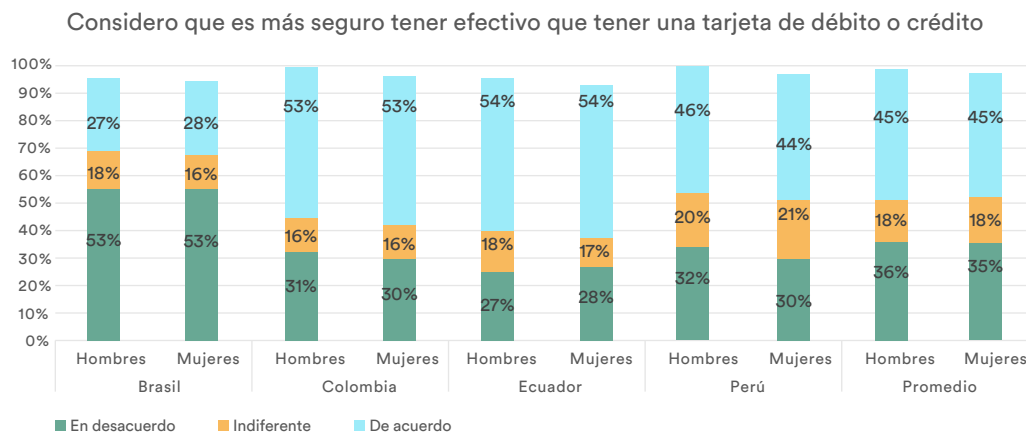
Gráfico 33



Por otra parte, la mayoría de la población encuestada está de acuerdo con la afirmación “Considero que es más seguro tener efectivo que tener una tarjeta de débito o crédito”, a excepción de Brasil, en donde la mayoría de la

población está en desacuerdo. Asimismo, no se observan importantes brechas entre hombres y mujeres, ya que, en promedio, la misma cantidad de hombres como de mujeres está de acuerdo con la afirmación (gráfico 34).

Gráfico 34



Conocimientos financieros

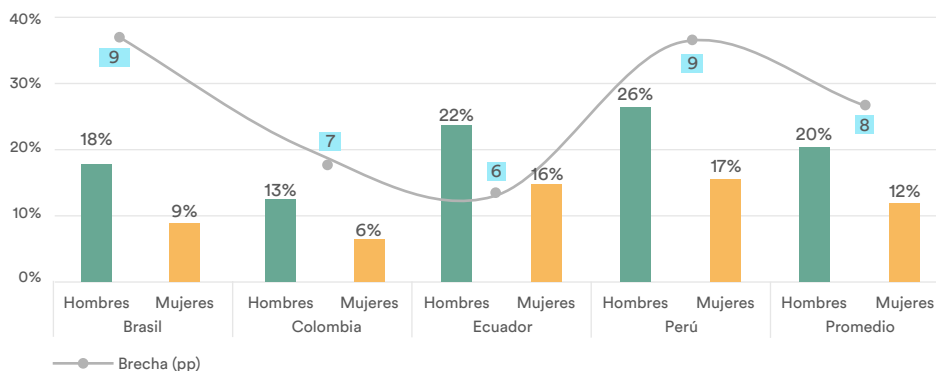
La encuesta de capacidades financieras de CAF incluye preguntas relacionadas con la autopercepción del nivel de conocimientos financieros que tienen los individuos, preguntas concretas sobre sus habilidades para realizar una división sencilla, su conocimiento de temas financieros básicos como la tasa de interés simple y compuesta, el valor del dinero en el tiempo, la inflación y la relación entre riesgo y rentabilidad. En este apartado, el análisis desde una perspectiva de género se enfocará en las tres preguntas de conocimientos financieros que mostraron tener las más altas brechas de género promedio para los cuatro países encuestados: cálculo del interés simple, cálculo del interés compuesto y conocimiento sobre la inflación.

Una de las variables más utilizadas a nivel internacional al momento de medir el nivel de conocimiento financiero de los adultos es el cálculo de los intereses asociados a una tasa

de interés simple (Lusardi & Mitchell, 2007). Al respecto, la encuesta pregunta por los intereses generados por el depósito de un monto de dinero durante un año. En general, se evidencia que los porcentajes de respuestas correctas tanto para hombres como para mujeres han sido bajos. Desde una perspectiva de género, los resultados mostraron que, en promedio, el 20% de los hombres y el 12% de las mujeres fueron capaces de realizar el cálculo del interés simple de manera adecuada, presentando una brecha de género significativa de 8 pp en desventaja de las mujeres. Los países con la mayor brecha de género en el cálculo del interés simple corresponden a Perú y Brasil, con una brecha de 9 pp a favor de los hombres. En Brasil, mientras el 18% de los hombres respondió adecuadamente, únicamente el 9% de las mujeres pudo hacer lo mismo. Por otro lado, en Perú, mientras el 26% de los hombres acertó, únicamente el 17% de las mujeres lo hizo también (gráfico 35).

Gráfico 35

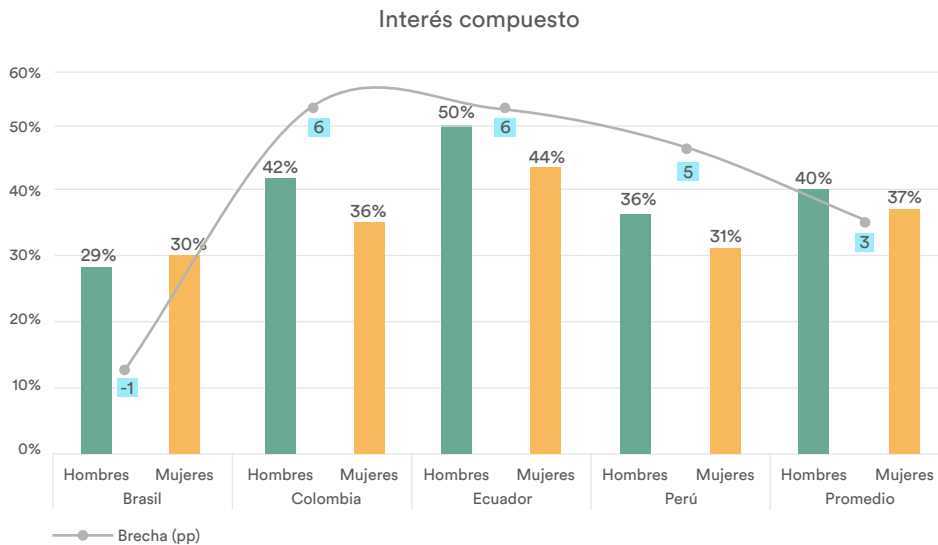
Interés simple



Por otro lado, la encuesta pregunta por la capacidad de calcular el interés compuesto generado por el depósito de un monto de dinero por 5 años a una tasa anual específica. En este caso, a las personas encuestadas no se les solicitó una respuesta exacta del valor de los intereses compuestos y únicamente tenían que identificar si estos eran mayores o menores o iguales a una cantidad determinada. Los resultados muestran que, en promedio, el 40% de los hombres demostró saber calcular el interés compuesto asociado a una cuenta bancaria mientras que el 37% de las mujeres tam-

bién pudo hacerlo, resultando en una brecha de género de 3 pp. Los países con la brecha de género más alta corresponden a Colombia y Ecuador (6 pp). Es importante resaltar que en Brasil las mujeres mostraron tener un mayor conocimiento sobre el cálculo del interés compuesto que los hombres, resultando en una brecha de 1 pp a favor de las mujeres. De igual manera, los porcentajes de respuestas correctas tanto para hombres como para mujeres son preocupantemente bajos en Brasil, con menos del 30% de las personas encuestadas (gráfico 36).

Gráfico 36



La inflación es un concepto clave al momento de elaborar un plan financiero o un presupuesto, ahorrar o simplemente gestionar de manera adecuada las finanzas personales a través del tiempo, ya que indica variación de los precios en la economía y el cambio respectivo del poder adquisitivo del dinero.

En la encuesta se les pregunta a las personas por la relación que existe entre la inflación y el valor del dinero en el tiempo con la siguiente pregunta: “Ahora imagine que los hermanos tienen que esperar un año para obtener su parte de los XX (en moneda local) y la inflación se

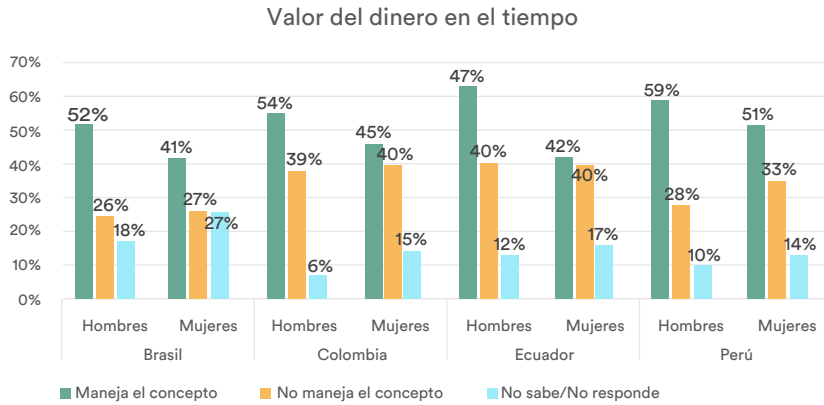
mantiene en 3% anual. Luego de un año, ¿ellos van a poder comprar más, menos o lo mismo que pueden comprar hoy?”. Específicamente, quienes respondieron correctamente entendían que el dinero pierde valor con la inflación y que, por tanto, los hermanos podrían comprar menos de lo que podrían comprar hoy. Los resultados demuestran que, en general, más hombres que mujeres respondieron acertadamente en los cuatro países. El país con la mayor brecha de género corresponde a Brasil (brecha de 11 pp a favor de los hombres). Después de Brasil siguen Colombia, Perú y por último Ecuador con una brecha de

genero a favor de los hombres de 9 pp, 7 pp y 5 pp, respectivamente (gráfico 37).

Sumado a esto, el porcentaje de mujeres que respondieron “No sabe/No responde” es significativamente mayor al de los hombres en los cuatro países, reforzando la problemática de

falta de autoconfianza de las mujeres sobre su propio conocimiento financiero y que se ha venido analizando en el presente documento. En concreto, Colombia y Brasil presentaron la brecha de género más alta en este aspecto, 9 pp a favor de las mujeres. Luego, Ecuador presenta una brecha de 5 pp y Perú de 4 pp.

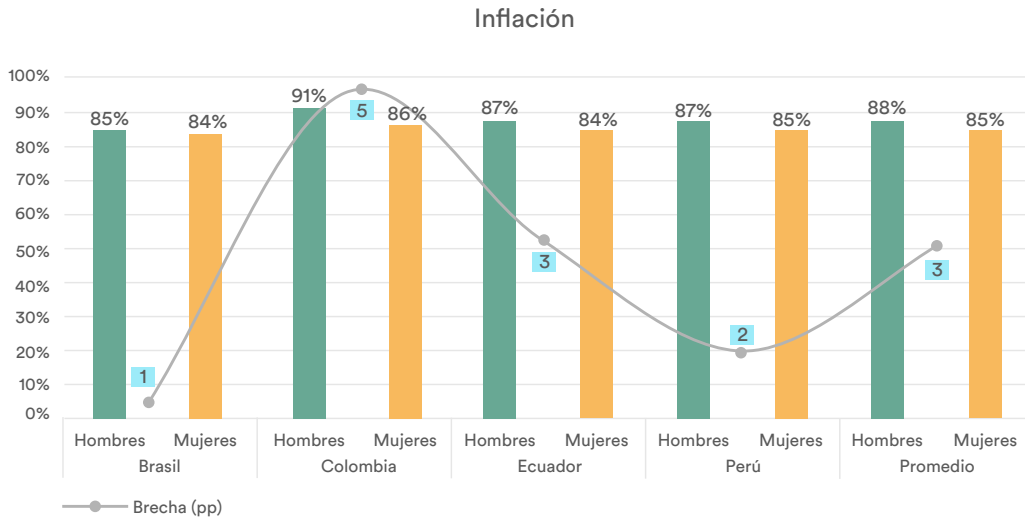
Gráfico 37



De igual manera, se les preguntó si creían que la afirmación “Una alta inflación significa que el costo de vida está aumentando rápidamente” era falsa o verdadera. Los resultados muestran que un alto porcentaje tanto de hombres

como mujeres conocen el concepto de inflación, esto es un 88% de los hombres y un 85% de las mujeres, evidenciando en promedio una brecha de género de 3 pp a favor de los hombres (gráfico 38).

Gráfico 38

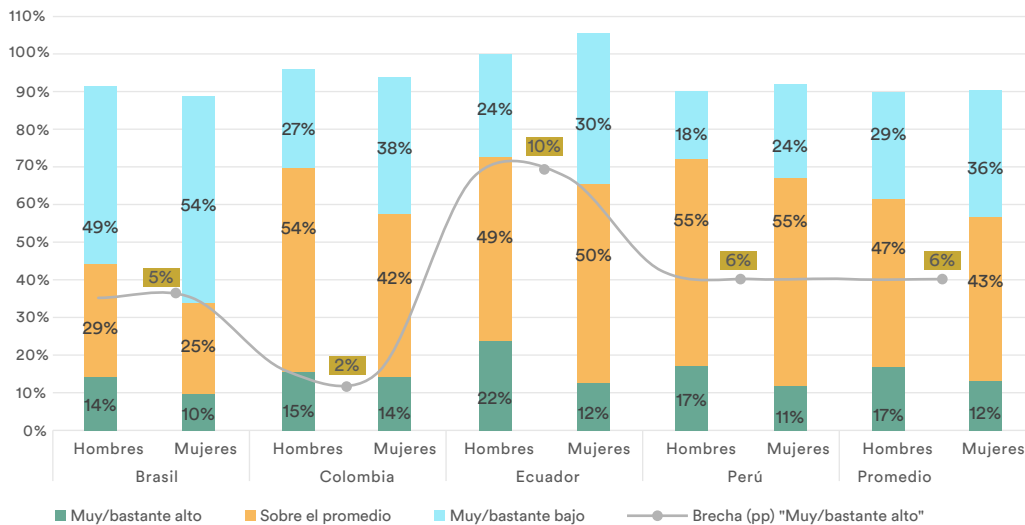


Con relación a la autopercepción del nivel de conocimientos financieros (gráfico 39), se observa que, en promedio para los cuatro países, el 17% de los hombres consideran que sus conocimientos financieros son muy altos o bastante altos en comparación con los demás adultos de sus países, lo cual contrasta con el 12% de las mujeres. De igual manera, el 29% de los hombres considera que sus conocimientos financieros son muy bajos o bastante bajos, lo cual contrasta con el 36% de las mujeres. Estos resultados muestran los bajos niveles de autoconfianza de las mujeres con relación a los hom-

bres en materia de conocimientos financieros. Precisamente, Alessie et al. (2021) demuestran que más de un tercio de la brecha de género en cuanto a conocimientos financieros está explicada por los bajos niveles de autoconfianza de las mujeres en relación con los hombres, debido a que, cuando la opción está disponible, las mujeres tienden a responder desproporcionadamente que no saben. Sin embargo, cuando la opción “no sabe” no está disponible, indican la respuesta correcta (Alessie, Bucher-Koenen, Lusardi, & van Rooij, 2021), es decir que las mujeres saben más de lo que creen saber.

Gráfico 39

Autopercepción de conocimientos financieros

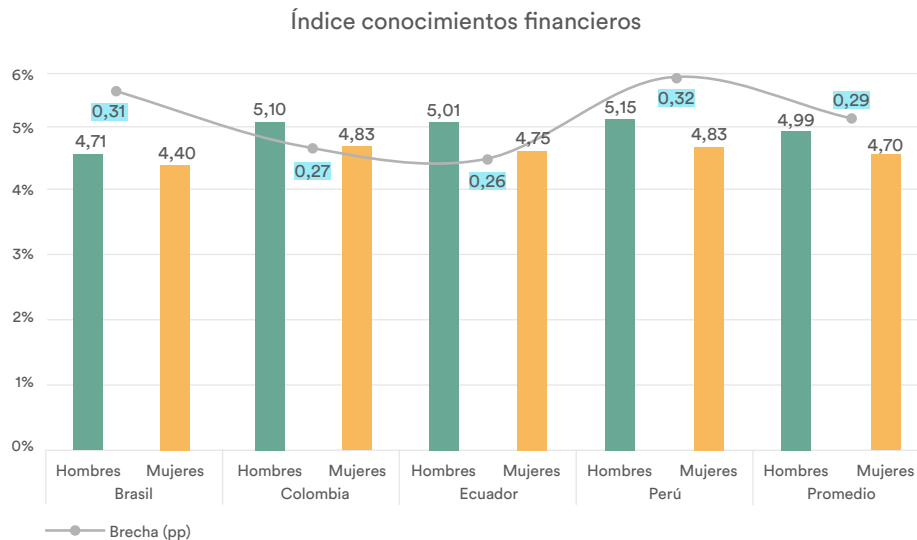


El 17% de los hombres consideran que sus conocimientos financieros son muy altos o bastante altos, lo cual contrasta con el 12% de las mujeres.

Con las preguntas de conocimientos financieros de la encuesta se construyó un índice para medir el nivel de conocimientos financieros de las personas encuestadas en los distintos países. El valor máximo de este índice es de 7 puntos y se considera que un valor igual o mayor a 5 es alto. En particular, el índice de conocimientos financieros evalúa siete componentes o conceptos: valor del dinero en el tiempo, conocimiento de los intereses asociados a los préstamos, cálculo del interés simple, cálculo del interés compuesto, relación riesgo-rentabilidad, concepto de inflación, concepto de diversificación.

Como se observa en el gráfico 40, en todos los países los hombres tienen resultados mayores que las mujeres en el índice de conocimientos financieros y únicamente los hombres en Colombia, Ecuador y Perú presentan resultados que se consideren altos (iguales o mayores a 5). Brasil es el país que presenta el índice más bajo tanto para hombres como para mujeres, 4,71 y 4,40 respectivamente, evidenciando una brecha importante en desventaja de las mujeres. En ningún país las mujeres presentan resultados altos. En promedio para los cuatro países, se observa un puntaje de 4,99 para los hombres y de 4,70 para las mujeres, aproximándose a un puntaje alto en conocimientos financieros.

Gráfico 40



Actitudes financieras

Las preguntas relacionadas con actitudes financieras en las encuestas incorporan las preferencias por el consumo en el presente y por el ahorro en el largo plazo de las personas encuestadas. En particular, el índice de actitudes financieras evalúa en qué medida la persona encuestada presta atención al mañana y no tiende a vivir el día a día y en qué medida prefiere ahorrar para el futuro que gastar dinero hoy.

La economía conductual ha realizado una variedad de estudios que analizan la inconsistencia de las preferencias en el tiempo. Se ha planteado que existe una sobrevaloración por las satisfacciones más próximas respecto a las más lejanas (Strotz, 1955), es decir, habría un sesgo por el presente, bajo el cual los individuos tendemos a preferir una recompensa inmediata pequeña hoy, en lugar de esperar por una recompensa mayor a futuro (Thaler, 1981). Según Dittrich y Leipold (2014), las mujeres tienden a ser más pacientes, es decir, tienen mayor capacidad de posponer la gratificación y son más propensas a tener una mayor autodisciplina con relación a los hombres. Al respecto, la encuesta para los cuatro países incluyó una pregunta que captura la preferencia por el corto plazo, representada por la frase “Tiendo a vivir el día a día y no prestar atención al mañana”. Los resultados nos muestran que, en promedio, un 45% de las personas encuestadas tienen una preferencia por el corto plazo, versus un 34% que prestan atención al mañana, denotando que el sesgo por el presente sería mayor en la población de estos países. En promedio, las mujeres tienen la misma preferencia por el presente que los hom-

bres. Es importante resaltar que en el caso de Brasil y Colombia se resalta una preferencia un poco mayor de las mujeres al presente respecto a los hombres (4 pp en ambos países). Además, Perú es el único país donde se presenta una paridad entre las personas que tienden vivir el día a día y las que prefieren prestar atención al mañana (gráfico 41).

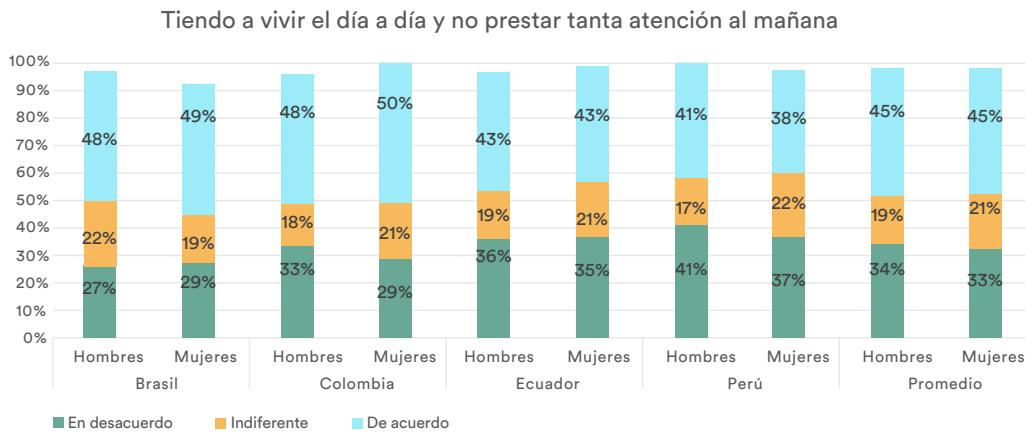
Lo anterior puede deberse a la creciente feminización de la pobreza, que se ha venido además exacerbando con la pandemia COVID-19, y profundizando en áreas rurales, entre mujeres indígenas y afrodescendientes y con menores niveles educativos. Durante las últimas décadas, las mujeres han pertenecido desproporcionadamente a la población pobre a nivel mundial (70% según la ONU). En particular, en la región de América Latina en 2020 un 27,8% de mujeres vs 12% de hombres no tenía ingresos propios⁵. Esto significa que casi un tercio de las mujeres de la región depende de otros para su subsistencia, lo que las hace vulnerables desde el punto de vista económico y dependientes de los perceptores de ingresos, que por lo general son los hombres (CEPAL, 2020). Según Bill Clinton “aunque las mujeres realizan el 66% del trabajo en el mundo y producen el 50% de los alimentos, solo reciben el 10% de los ingresos y poseen el 1% de la propiedad” (2009, reunión global de la Iniciativa Global Clinton). De igual modo, según Haushofer y Fehr (2014), la pobreza genera altos niveles de estrés y pensamientos negativos que pueden llevar a que las personas tomen decisiones menos riesgosas y piensen más en el corto

⁵ El indicador de la “Población sin ingresos propios por sexo” se refiere a la proporción de la población femenina (masculina) de 15 años y más que no es perceptora de ingresos monetarios individuales y que no estudia exclusivamente (según su condición de actividad) en relación con el total de la población femenina (masculina) de 15 años y más que no estudia exclusivamente. El resultado se expresa en porcentajes (Fuente: CEPAL).

plazo. Específicamente, la pobreza disminuye la tolerancia al riesgo y la voluntad a renunciar a los ingresos actuales en favor de ingresos futuros manifestándose en bajas inversiones a largo plazo, como la educación, situación que se puede evidenciar en el gráfico 38. La pobreza afecta el comportamiento económico a través del estrés y el desánimo que esta ge-

nera, lo que contribuye a la perpetuación de la pobreza -trampa de pobreza- (Haushofer y Fehr, 2014). Por consiguiente, las preferencias temporales, la aversión al riesgo, el comportamiento económico y la racionalidad financiera de las mujeres pueden verse afectadas por la creciente problemática de la feminización de la pobreza.

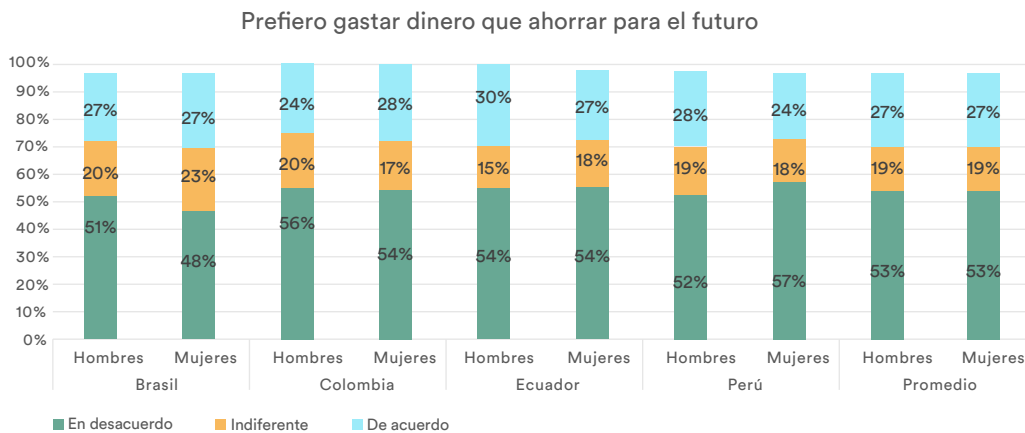
Gráfico 41



Con el objetivo de validar el sesgo por el presente y evaluar las preferencias por el ahorro en el largo plazo, la encuesta preguntó acerca de la preferencia por el gasto presente o el ahorro futuro. Los resultados mostraron una actitud

positiva hacia el ahorro para el futuro en los cuatro países (53% en promedio). Solo en Perú se observa una mayor predisposición de las mujeres al ahorro en comparación a los hombres 57% vs. 52%, respectivamente (gráfico 42).

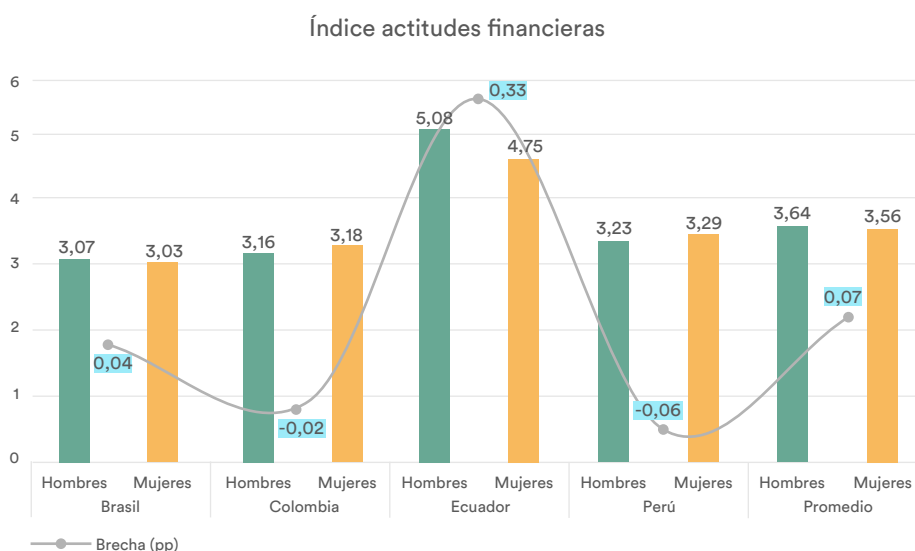
Gráfico 42



Teniendo en cuenta lo anterior, se construyó un índice para medir el nivel de las actitudes financieras de las personas encuestadas en los cuatro países en cuestión. El valor máximo de este índice es de 5 puntos y se considera que un valor mayor a 3 es alto. Para medir las actitudes financieras de las personas encuestadas se les preguntó por su propensión a ahorrar vs gastar y sus preferencias temporales de riesgo.

Los resultados muestran que tanto hombres como mujeres alcanzaron un adecuado nivel de actitudes financieras en todos los países (esto es, mayor a 3). Ecuador es el único país que presenta el índice más alto en cuanto a actitudes financieras, tanto para hombres que alcanzan en el nivel máximo (5,08 puntos) como para mujeres (4,75 puntos). Las brechas de género no son significativamente altas en ningún país, puesto que no superan un punto porcentual (gráfico 43).

Gráfico 43



Ecuador es el único país que presenta el índice más alto en cuanto a actitudes financieras, tanto para hombres que alcanzan en el nivel máximo como para mujeres.

Comportamientos financieros

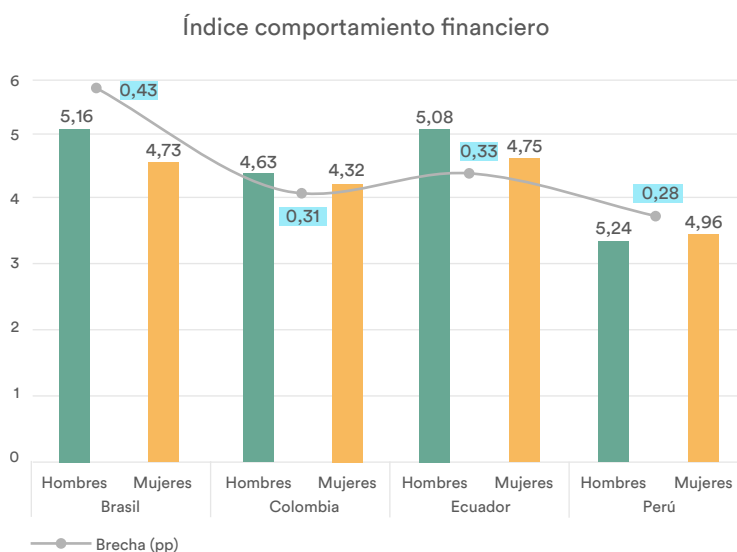
Los comportamientos financieros recogen la forma en que las personas administran sus finanzas. Para medir los comportamientos financieros se elaboraron preguntas que proporcionan información sobre control financiero, cobertura de gastos, selección y uso de productos financieros y planeación financiera en el corto y largo plazo. Es decir, su propensión a ahorrar, a no gastar más de lo que ganan, realizar pagos puntuales de sus deudas o tarjetas de crédito y evitar quedarse sin dinero antes de fin de mes, entre otros.

Con las preguntas relacionadas con el comportamiento financiero de la encuesta se construyó un índice para medir el nivel de comportamiento financiero en los distintos países. El valor máximo de este índice es de 9 puntos y se considera que un valor igual o mayor a 6 es alto. En particular, el índice de comportamientos financieros evalúa los siguientes comportamientos: consi-

dera si puede pagar antes de comprar, paga las cuentas a tiempo, vigila personalmente sus temas financieros, se pone metas de ahorro a largo plazo y se esfuerza por lograrlas, ahorra, hace un plan de las finanzas en su hogar, compara varios productos financieros al momento de elegir, y adopta adecuadas medidas de emergencia para cubrir gastos.

Como se puede apreciar en el gráfico 44, el índice de comportamiento financiero de los hombres supera al de las mujeres en todos los países, aunque las brechas no superan el punto porcentual. Los resultados evidencian que en ningún país se presentan índices considerados altos (mayores o iguales a 6) ni para hombres ni para mujeres. En promedio para los cuatro países, los hombres presentan un índice de comportamiento financiero de 5,03 y las mujeres un índice de 4,69 puntos de 9 que son los máximos puntos posibles.

Gráfico 44



Capacidades financieras

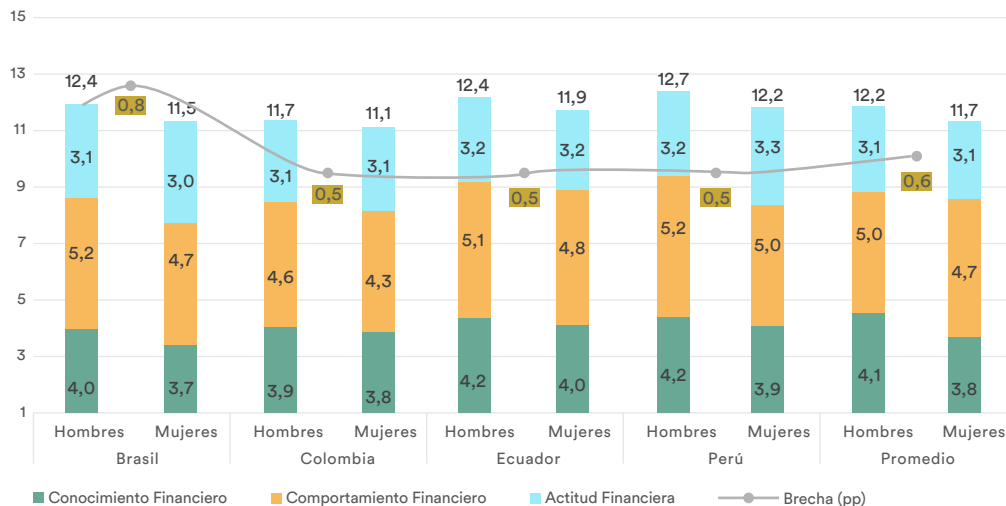
A modo de síntesis, se presenta el índice de capacidades financieras que consiste en la suma de los índices de conocimiento financiero, comportamiento financiero y actitud financiera. De esta manera, el indicador de capacidades financieras toma valores de 0 a 21 y se considera un alto puntaje de educación financiera si el resultado es mayor o igual a 12.

En general, se evidencia que el país con los menores índices de capacidades financieras tanto para hombres como para mujeres es Colombia. Desde una perspectiva de las brechas de género,

se puede evidenciar además que, en promedio en todos los países, las mujeres obtuvieron un menor índice de capacidades financieras que los hombres, resultando en una brecha promedio de 0,6 puntos a favor de los hombres. El país con la mayor brecha de género en desventaja de las mujeres en capacidades financieras corresponde a Brasil (0,8 puntos), mientras que Ecuador, Perú y Colombia presentan la misma brecha de género (0,5 puntos). Un dato interesante a resaltar es que Perú es el único país en el cual las mujeres obtuvieron un puntaje considerado como alto (12,2) (gráfico 45).

Gráfico 45

Índice de Capacidades Financieras



Bienestar financiero

Según la Oficina para la Protección del Consumidor Financiero de los Estados Unidos (CFPB por sus siglas en inglés), el bienestar financiero se define como un estado en el que la persona puede cumplir plenamente con sus obligaciones financieras actuales y las que están en proceso, puede sentirse seguro de su futuro financiero y tomar decisiones que le permitan disfrutar de la vida.

La presente sección plantea la medición de un índice de bienestar financiero para el caso de los cuatro países, tomando como base la metodología desarrollada por la CFPB y los resultados de las encuestas de capacidades financieras implementadas en Colombia y Perú en el 2019, y las de Brasil y Ecuador en el 2020.

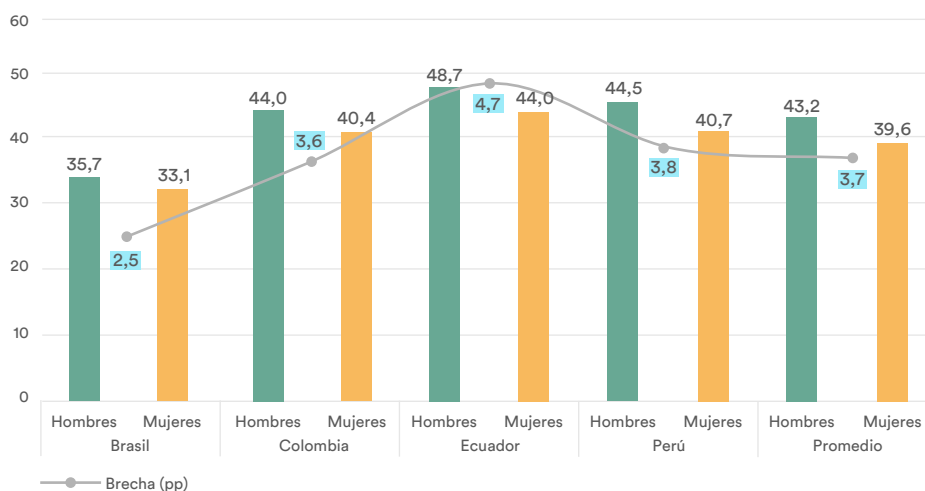
El presente índice de bienestar financiero se construye a partir de diez preguntas de la en-

cuesta de capacidades financieras tomando como base las variables utilizadas por el CFPB. El índice mide cuatro capacidades principales: 1) tener control sobre sus finanzas día a día o mes a mes; 2) absorber un choque financiero; 3) estar en camino de alcanzar sus metas financieras; y 4) tener la libertad financiera de tomar decisiones que le permitan disfrutar su vida.

Como se puede observar en el gráfico 46 existen grandes brechas de género en desventaja de las mujeres con relación al índice de bienestar financiero. En todos los países los hombres tienen un índice mayor que las mujeres y la brecha más alta corresponde a 4,7 puntos en Ecuador. Es importante resaltar que, en promedio para los cuatro países, se observa un puntaje de 43 para los hombres y 40 para las mujeres con una brecha de 3,7 puntos.

Gráfico 46

Índice de Bienestar Financiero



*El índice de bienestar financiero está estandarizado entre 0 y 100 puntos.

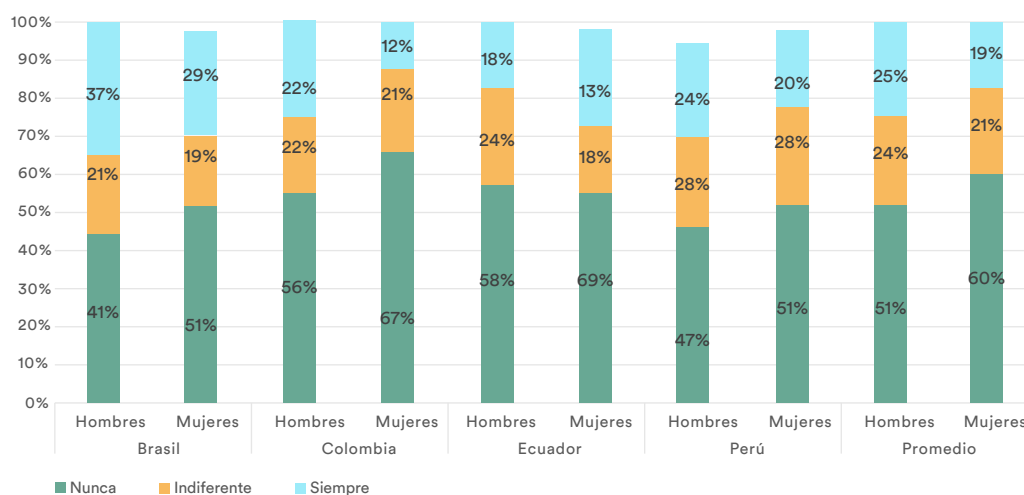
Es importante prestar atención especial a estos resultados, pues, en promedio, las mujeres han mostrado tener menor bienestar financiero que los hombres (UNSGSA, 2021). Por ello, el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Capital (UNCDF) establece el género como un factor determinante del bienestar financiero. En especial, según el UNCDF (2021) las mujeres presentan un menor desempeño con relación al manejo de compromisos financieros diarios y preparación para el futuro, en comparación a los hombres. La razón de esta discrepancia se debe a dinámicas propias del hogar, normas sociales, división sexual del trabajo, y demás factores socioculturales que determinan responsabilidades financieras diferenciadas para hombres y mujeres. En otras palabras, los hombres suelen gestionar gastos importantes como construcción de vivienda, compra de activos o educación, mientras que las mujeres se ven condicionadas a gastos recurrentes como comida o facturas periódicas. Además, como se ha evidenciado a lo largo de este documento, las mujeres, en promedio, presentan menores niveles de educación financiera, ingresos, autoconfianza, poder de negociación y de decisión que los hombres, factores estos que inciden en el bienestar financiero (UNCDF, 2021).

Al desglosar el índice de bienestar financiero, los resultados de la encuesta muestran que, en relación con la afirmación “*Me sobra dinero a fin del mes*”, en los cuatro países las personas encuestadas manifiestan no tener dinero de sobre al final del mes, lo cual puede agravar su malestar financiero (gráfico 47). En particular, es importante recalcar que, en promedio, las mujeres son quienes en su mayoría manifiestan que los recursos no alcanzan para llegar a fin de mes, con una brecha de casi 10 puntos porcentuales con respecto a los hombres. Esto puede estar fuertemente relacionado al hecho que en estos mismos países el porcentaje de mujeres que viven sin ingresos propios es en promedio tres veces mayor respecto a los hombres. En Colombia, a modo de ejemplo, en 2020 un 39,3% de mujeres de 15 años y más no eran receptoras de ingresos monetarios individual versus un 17,4% de hombres colombianos (CEPAL, 2020).

Según Alessie et al. (2021) la brecha de ingreso entre hombres y mujeres está directamente relacionada con el hecho de que, en promedio, las mujeres tienden a invertir de manera más conservadora, en títulos de renta fija, y son menos propensas a poseer acciones. Asimismo, a raíz de la pandemia de COVID-19 se ha encontrado que las mujeres son más frágiles financieramente (Alessie et al., 2021).

Gráfico 47

Me sobra dinero a fin del mes

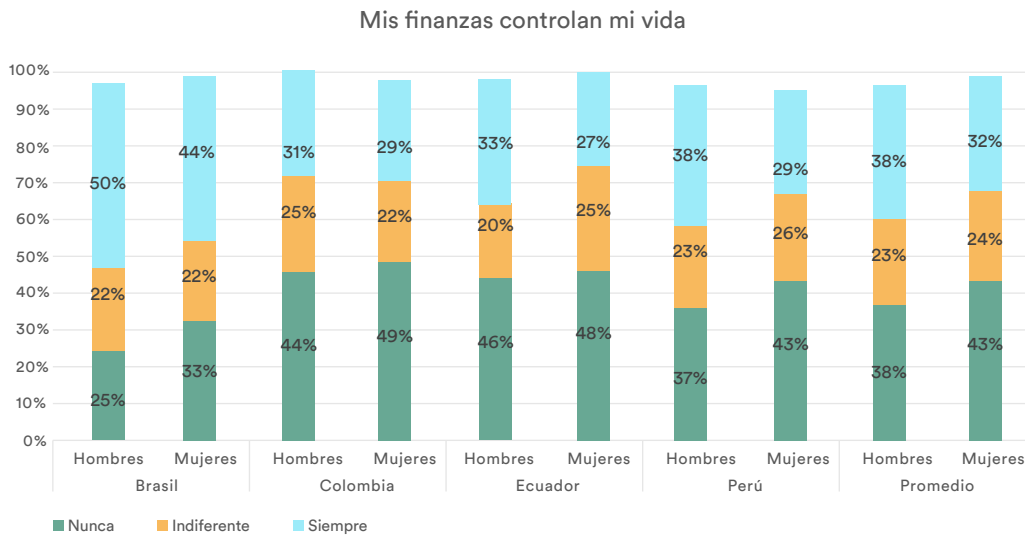


Una forma de mejorar los resultados de bienestar financiero está en promover buenas prácticas financieras, tales como mejores hábitos como el ahorro, planeación de aportes para la jubilación, mantener bajos niveles de endeudamiento y actitudes que, en general, busquen garantizar que los flujos de recursos de las personas sean estables, reduciendo de esta manera su vulnerabilidad financiera.

Por esta razón, es importante que los esfuerzos se enfoquen en combatir los factores que hacen que una persona perciba tener demasiadas deudas a cargo, sienta que su forma de vivir es muy limitada debido a sus condiciones financieras o le genere estrés y preocupación la duración de sus recursos económicos (gráfico 48). En el caso de las mujeres, estos factores están fuertemente relacionados con normas sociales, mayor carga de trabajo de cuidado no remunerado y menor participación en el trabajo remunerado, así como dinámicas familiares de gestión de los

recursos financieros, entre otros, que impactan en su autonomía económica y consecuentemente su vulnerabilidad financiera. Según Axa (2020), algunos puntos clave para mejorar la seguridad financiera de las mujeres son: incrementar su seguridad e independencia financiera, promoviendo la educación financiera y el ahorro en el largo plazo, con el objetivo de que no dependan financieramente de terceros, así como ofrecer productos financieros enfocados y especializados según las necesidades de los diferentes segmentos de mujeres. Por ejemplo, promover el emprendimiento femenino a través de capacitaciones en comercio y finanzas y proveer protección financiera y empresarial a mujeres con hijos, con el fin de protegerlas contra el riesgo de divorcio o pérdida del trabajo, y proveer servicios de apoyo para aliviar la carga de las mujeres en relación con las labores de cuidado no remunerado dentro de sus hogares, con el propósito de garantizar su permanencia en la fuerza laboral y el enfoque en su desarrollo profesional y empresarial.

Gráfico 48

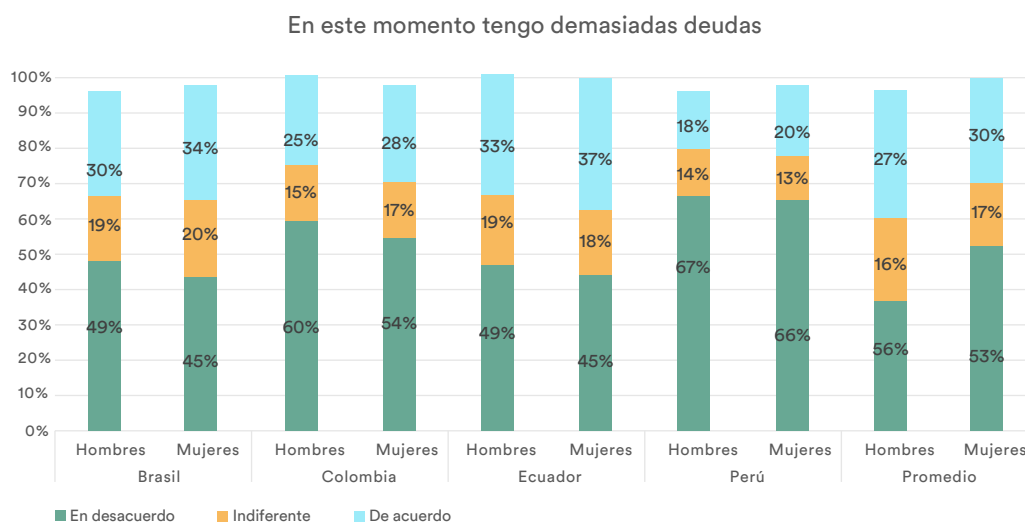


Entre los cuatro países se observa, además, un comportamiento diverso respecto al endeudamiento. En Brasil y Ecuador más del 30% de las personas encuestadas, ambos hombres y mujeres, declaran “tener demasiadas deudas”, mientras que en Perú este porcentaje se reduce al 20%. Adicionalmente, en todos los países, se observa que hay una mayor proporción de mujeres en comparación con los hombres que declaran “tener demasiadas deudas” y la brecha varía entre 2 y 4 puntos porcentuales (ver gráfico 49). Según Almenberg et al. (2021), hay una diferencia de género estadísticamente significativa en cuanto a la comodidad con el endeudamiento, ya que las mujeres tienden a estar más incómodas con las deudas que los hombres. Asimismo, la literatura ha encontrado una fuerte correlación entre la actitud frente a las deudas de las personas y la de sus padres, por lo que hay un componente cultural en cuanto al endeudamiento que se transmite a través de las generaciones. Específicamente, la correlación intergeneracional es mucho más fuerte para las mujeres que para los hombres (Almenberg, Lusardi, Sävje-Söderbergh, & Vestman, 2021). Los anteriores

resultados se pueden relacionar directamente con el hecho, anteriormente mencionado, de que las mujeres son más adversas al riesgo que los hombres, razón por la cual, aunque los hombres puedan tener más deudas que las mujeres -como lo muestra la literatura-, la incomodidad de las mujeres frente a las deudas y su mayor aversión al riesgo puede hacer que ellas perciban tener más deudas que los hombres, como se evidencia en la respuesta a la afirmación “En este momento tengo demasiadas deudas”.

Con la pandemia del COVID-19 la situación de endeudamiento de la mujer empeoró aún más. Como resultado de una encuesta realizada por el banco AXA (2020) a 8.000 mujeres en 8 países, cerca del 47% de las mujeres encuestadas tuvieron que recurrir a sus ahorros debido a la crisis, una de cada cinco mujeres (22%) tuvo que recurrir a su familia por ayuda financiera, el 18% reportó tener dificultad para pagar la renta o cualquier tipo de préstamo y, por último, un 16% manifestó haber estado en la obligación de solicitar préstamos o pedir prestado dinero (AXA, 2020).

Gráfico 49



Recomendaciones de política

54

Una de las principales acciones de política que CAF ha recomendado para mejorar el acceso de las mujeres al financiamiento se encuentra la creación de sistemas de indicadores de género (Azar, Lara, & Mejía, 2018), ya que para el diseño de políticas y programas con enfoque de género es primordial la recolección, análisis y uso de datos desagregados por sexo para todo tipo de productos y servicios financieros. Se insta además el cruce de estos indicadores desagregados por sexo, con otras variables sociodemográficas como grupo etario, nivel socioeconómico, nivel educativo, ubicación geográfica, pertenencia étnico-racial, condición migratoria o de discapacidad, entre otros, que permitan identificar y visibilizar múltiples capas de desigualdad que pueden sufrir las mujeres en el acceso y gestión de sus finanzas. Los datos desagregados permiten, en primera medida, el diseño de políticas o productos financieros con enfoque de género al facilitar la caracterización de las necesidades y barreras a la inclusión financiera de las mujeres, así como las debidas herramientas para abarcar estos obstáculos (Goodwin-Groen, Harihareswara, Klapper, Miller, & Woolnough, 2021). En segunda instancia, esta herramienta permite monitorear el desempeño de las mujeres en el sector financiero y posteriormente, evaluar el impacto de las políticas y programas implementados.

Teniendo como línea base este sistema de indicadores, por el lado de la oferta del sistema financiero es importante la creación de productos y servicios financieros y no financieros con un fundamentado y consciente enfoque de género que contemple e internalice las necesidades y desafíos de las mujeres. Como se evidenció en el presente documento, los com-

portamientos, actitudes y conocimientos financieros de hombres y mujeres son diversos y usar como referencia comportamientos masculinos al momento de diseñar y ofrecer servicios financieros, puede profundizar las brechas de género en inclusión financiera. Según Arnold et al. (2021), la gran mayoría de los productos financieros existentes son diseñados sin tener en cuenta el enfoque de género (comúnmente denominado *gender blind*) o utilizando un enfoque superficial (Arnold, El-Zoghbi, & Kessler, Normative Constraints to Women's Financial Inclusion: What We Know and What We Need to Know, 2021). El diseño de servicios financieros y no financieros con enfoque de género debe, por lo tanto, abarcar dos impedimentos claves para la inclusión financiera de las mujeres: las barreras estructurales presentes en el diseño mismo de los productos financieros, y las estructuras informales -e invisibles en muchos casos- que perpetúan la discriminación contra la mujer, así como también las normas de género presentes en las entidades financieras o en sus funcionarios (Arnold, El-Zoghbi, & Kessler, 2021) y CAF (2020). Adicionalmente, una de las necesidades primordiales es promover servicios financieros que permitan que las mujeres tengan una transición paulatina del sector financiero informal o no regulado al formal.

Por otro lado, es vital la creación de productos financieros y no financieros que promuevan el crecimiento y fortalecimiento de los emprendimientos de las mujeres, con el objetivo de que puedan expandirse económicamente, adquirir mejores prácticas financieras y acceder a mejores y más tipos de financiamiento (CAF, 2021). Es necesario repensar con un enfoque de género los principales servicios financieros ya

disponibles en el mercado con el objetivo de que las mujeres puedan acceder de mejor manera a los mismos (Azar, Lara, & Mejía, 2018). Una forma de promover un mayor alcance de los nuevos servicios financieros es la creación de alianzas entre los gobiernos, las entidades financieras y las Fintech (Mejía & Azar, 2021).

Todo lo anterior debe implementarse en un ambiente financiero propicio, en el que las mujeres confíen y se sientan seguras de comunicar sus necesidades. En esta medida, una iniciativa a contemplar podría consistir en contratar un mayor número de mujeres en los bancos y en sus respectivos departamentos de servicio al cliente. Según UNCDF (2016), las mujeres tienden a utilizar los servicios financieros con más frecuencia cuando son atendidas por mujeres que trabajan en las respectivas entidades bancarias o sus servicios de atención al cliente. Asimismo, las entidades bancarias se beneficiarían en gran medida al incorporar a mujeres en posiciones más altas y con mayor impacto en la toma de decisiones, como las instancias directivas de las instituciones (Goodwin-Groen, Harihareswara, Klapper, Miller, & Woolnough, 2021). Por último, según Mejía y Azar (2021), es menester la creación de un marco de regulación de protección al consumidor enfocado en las mujeres teniendo en cuenta que ellas se encuentran en condición de vulnerabilidad frente al resto del mercado debido a problemáticas estructurales de la sociedad, como se ha mencionado en el presente documento.

Por el lado de la demanda, es vital la promoción de la educación financiera. Para esto, es necesaria la creación de programas pedagógicos cuyo objetivo sea fortalecer las habilidades y capacidades financieras de las mujeres de todos los sectores de la sociedad. Es primordial que los programas promuevan el buen uso de los productos y servicios financieros y las conductas responsables en el uso de los mismos, ya que la educación financiera es clave para minimizar la percepción de riesgo sobre las mujeres y fomentar sus competencias financieras. Su-

mado a esto, al tener en cuenta los hallazgos de la encuesta, es menester que en los programas de educación financiera se traten temas relacionados con el manejo del riesgo, la gestión del dinero, el acceso responsable e informado al sistema crediticio y la elección informada de los productos financieros de acuerdo con las necesidades de los distintos segmentos de mujeres (Mejía & Azar, 2021). Adicionalmente, los programas de educación financiera pueden ir más allá al fortalecer la autoconfianza, las capacidades de negociación, las capacidades digitales, y demás actitudes financieras necesarias para el bienestar financiero de las mujeres. Estos programas deben ir acompañados de una oferta de servicios y/o infraestructura de cuidados de hijos/hijas, personas adultas mayores a su cuidado, entre otros, con el objeto de que las mujeres puedan participar y beneficiarse de la formación en igualdad de condiciones.

Conjuntamente, es importante que la educación financiera se fomente desde una temprana edad. Es necesario promover las capacidades financieras desde la educación primaria y secundaria con un enfoque principal en la mujer y su empoderamiento financiero (Mejía & Azar, 2021). Lo anterior implica necesariamente la cooperación de diferentes entidades públicas y privadas con los ministerios de educación. Por último, es fundamental elaborar una estrategia de evaluación de impacto o de resultados de los diferentes programas con el objetivo de medir su impacto, desde un enfoque de género e interseccional, y analizar posibilidades de mejora.

Finalmente, es importante resaltar que para un adecuado desarrollo y eficacia de los programas e iniciativas es vital que los programas destinados a incentivar la inclusión financiera de las mujeres involucren también a los hombres, a las comunidades y consideren las relaciones de poder presentes en los hogares, en las dinámicas de pareja y en la sociedad para favorecer un cambio social hacia una mayor igualdad de condiciones y oportunidades.

Bibliografía

AFI. (2021). Medir el Valor de la Economía de la Mujer. <https://financialallianceforwomen.org/download/medir-el-valor-de-la-economia-de-la-mujer-analisis-de-la-alianza-2020/>

Alessie, R., Bucher-Koenen, T., Lusardi, A., & van Rooij, M. (2021). *Fearless Woman: Financial Literacy and Stock Market Participation*. National Bureau of Economic Research. Obtenido de <https://ssrn.com/abstract=3805336>

Almenberg, J., Lusardi, A., Säve-Söderbergh, J., & Vestman, R. (2021). Attitudes towards debt and debt behavior. *The Scandinavian Journal of Economics*, 780-809.

Arch, E. (1993). Risk-Taking: A Motivational Basis for Sex Differences. *Psychological reports*, 3-11.

Atal, J., Ñopo, H., & Winder, N. (2009). *New Century, Old Disparities. Gender and Ethnic Wage Gaps in Latin America*. IDB.

AXA. (2020). *On the front line. The global economic impact of Covid-19 on women*.

Arnold, J., El-Zoghbi, M., & Kessler, A. (2021). Normative Constraints to Women's Financial Inclusion: *What We Know and What We Need to Know*. Center for Financial Inclusion.

Arnold, J., & Venkatesan, J. (2021). *Building Women's Financial Capability: A Path Toward Transformation*. Center for Financial Inclusion.

Azar, K., Lara, E., & Mejía, D. (2018). *Inclusión Financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política. Políticas públicas y transformación productiva*. Caracas: CAF. Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1162>

Babcock, L., & Laschever, S. (2003). *Women Don't Ask: Negotiation and the Gender Divide*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Banco Mundial. (2017). *The Global Findex Database*.

Bernasek, A., & Bajtelsmit, V. (2002). Predictors of women's involvement in household financial decision-making. *Financial Counseling and Planning*, 39-47.

Berniell, I., Berniell, L., de la Mata, D., Edo, M., & Marchionni, M. (2021, March 5). Motherhood and flexible jobs: Evidence from Latin American countries. Caracas: CAF. Retrieved from <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1698>

Brody, L. R. (1993). On Understanding Gender Differences in the Expression of Emotion. En S. Ablon, D. Brown, E. Khantzian, & J. Mack, *Human Feelings: Explorations in Affect Development and Meaning* (págs. 87-121).

Bowles, H. R., Badcock, L., & Lai, L. (2007). Social incentives for gender differences in the propensity to initiate negotiations: Sometimes it does hurt to ask. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 84-103. doi:ISSN 0749-5978

CAF (2017). Determinantes socioeconómicos para la educación financiera (datos abiertos). Caracas. Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1086>

CAF. (2020). *Discriminación de género en el mercado de créditos de consumo en Chile. Evidencia experimental.*

Cárdenas, S., Cuadros, P., Estrada, C., & Mejía, D. (2020). *Determinantes del bienestar financiero: evidencia para América Latina.* Caracas: CAF. Obtenido de <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1617>

CEPAL (2020). Observatorio de Igualdad de género. División de Asunto de género. Población sin ingresos propios por sexo | Observatorio de Igualdad de Género (cepal.org)

Comisión para el Mercado Financiero (CMF). (2020). *Género en el Sistema Financiero.* Obtenido de https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-38741_recurso_1.pdf

Cooperación Financiera Internacional (IFC). (2019). *Financiar a las emprendedoras es buen negocio.* Obtenido de <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/59f818f3-499e-4120-bc27-89d732ca9dc5/Banca+Mujer+Argentina.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mHZ8OPn>

Crosen, R., & Gneezy, U. (2009). Gender Differences in Preferences. *Journal of Economic Literature*, 1-27.

DNP (2020). *Boletín de género. Situación de las mujeres en el empleo formal e informal.*

Deere, D. C., & Leon, M. (2003). The gender asset gap: Land in Latin America. *World Development*, 925-947.

Deere, C. D., Alvarado, G. E., & Twyman, J. (2010). *Poverty, headship, and gender inequality in asset ownership in Latin America.* Gender, Development and Globalization Program, Center for Gender in Global Context, Michigan State University.

Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., & Singer, D. (2013). *Financial inclusion and legal discrimination against women: evidence from developing countries.* World Bank Policy Research Working Paper, (6416).

Dittrich, M., & Leipold, K. (2014). Gender differences in time preferences. *Economics Letters*, 413-415.

Doss, C., Oduro, A., Deere, C. D., & Swaminathan, H. (2011). *The Gender Asset and Wealth Gaps: Evidence from Ecuador, Ghana, and Karnataka, India.*

Fungáčová, Z., Hasan, I., & Weill, L. (2019). Trust in banks. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 452-476.

Fondo Monetario Internacional. (Octubre, 2021.). *WORLD ECONOMIC OUTLOOK: Recovering during a Pandemic*.

Ghosh, S., & Vinod, D. (2017). What constrains financial inclusion for women? Evidence from Indian micro data. *World Development*, 60-81.

Goodwin-Groen, R., Harihareswara, N., Klapper, L., Miller, M., & Woolnough, A. (2021). *Reaching Financial Equality for Women*. Banco Mundial; Better than Cash Alliance; Women's World Banking; UN Women.

Grossman, M., & Wood, W. (1993). Sex Differences in Intensity of Emotional Experience: A Social Role Interpretation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1010-1022.

Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, 862-867.

Hospido, L., Izquierdo, S., & Machelett, M. (2011). *Diferencias de género en competencias financieras*. Banco de España. Obtenido de <https://www.bbvaedufin.com/publicacion/diferencias-de-genero-en-competencias-financieras/>

Kleven, H., Landais, C., & Sogaard, J. E. (2018). Children and Gender Inequality: Evidence from Denmark. *NBER Working Paper No. 24219*.

Liersch, M. J. (2014). *Women and Investing: A Behavioral Finance Perspective*.

Lusardi, A., & Mitchell, O. (2007). *Financial Literacy and Retirement Planning: New Evidence from the RAND American Life Panel*.

Marchionni, M., Gasparini, L., & Edo, M. (2019). Brechas de género en América Latina. Un estado de situación. Caracas: CAF. Retrieved from <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1401>

Mejía, D., & Azar, K. (2021). *Políticas de inclusión financiera y las nuevas tecnologías en América Latina*. CAF.

Ministry for Women: Wellington, New Zealand. (2015). *Women at work: 1991-2013*. OCDE. (2017). *The Pursuit of Gender Equality: An Uphill Battle*. OECD Publishing.

Nava, I., Brown, F., & Domínguez, L. (2014). *Diferencias de género en los factores asociados al ahorro de los hogares en México*. Estudios Demográficos y Urbanos.

OCDE. (2018). *Bridging the digital gender divide. Include, upskill, innovate*.

OCDE. (2013). *Financial literacy and inclusion Results of OECD/INFE survey across countries and by gender*.

The Boston Consulting Group (BCG). (2009). *Women Want More (in Financial Services)*. Robinon, J., & Dupas, P. (2009). "Savings Constraints and Microenterprise Development: National Bureau of Economic Research Working Paper 14693.

Rotondi, V., Billari, F., Pesando, L., & Kashyap, R. (2020). *Desigualdad digital de género en América Latina y el Caribe*. IICA; Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). Obtenido de <http://www.fao.org/family-farming/detail/es/c/1394641/>

UNCDF. (2016). Obtenido de Agents: Why focus on women?: <https://www.uncdf.org/article/3549/agents-why-focus-on-women>

UNCDF. (2016). Obtenido de Agents: Why focus on women?: <https://www.uncdf.org/article/3549/agents-why-focus-on-women>



caf.com
@AgendaCAF