

SERIE
POLÍTICAS
PÚBLICAS
Y TRANSFORMACIÓN
PRODUCTIVA

Nº **43**
/ 2023

EXCLUSIÓN FINANCIERA DE LAS MUJERES RURALES EN COLOMBIA

UN ANÁLISIS DESDE
LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

CAF BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE

CRÉDITOS

Exclusión financiera de las mujeres rurales en Colombia

Un análisis desde la Economía del Comportamiento

SERIE DE POLÍTICAS PÚBLICAS Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA

Editor

CAF

Depósito legal:

ISBN Obra Completa: **978-980-6810-67-9**

ISBN:

Vicepresidencia de Sector Privado

Jorge Arbache

Director de la Dirección de Análisis Técnico y Sectorial

Juan Carlos Elorza

Autores

Enrique Fatas

Blanca Zuluaga

Jhoana Calvo

UNIVERSIDAD ICESI

Los autores agradecen el apoyo del Banco de Desarrollo de América Latina – CAF, en el marco de la convocatoria “Inclusión financiera de las mujeres y cierre de brechas de género en Colombia”.

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

Concepto gráfico

Gatos Gemelos

Montaje y diagramación

Claudia Parra Gabaldón

Corrección de estilo

Virgilio Armas

La versión en digital de esta publicación se encuentra en:

<http://www.scioteca.caf.com/>

© 2023 Corporación Andina de Fomento

Todos los derechos reservados

CONTENIDO

① INTRODUCCIÓN

PÁG 08

② METODOLOGÍA

PÁG 11

Bloque 1: Factores estructurales e información sociodemográfica

Bloque 2: Normas sociales

Bloque 3: Variables objetivo (inclusión financiera, inclusión tecnológica, ahorro)

Bloque 4: Sesgos de conocimiento

Bloque 5: Sesgos de comportamiento

Bloque 6: Creencias discriminatorias

3 RESULTADOS

4 CONCLUSIONES

PÁG 15

PÁG 27

3.1 Análisis descriptivo

3.2 Análisis predictivo

3.3 Experimento de viñetas

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

TABLA 1 Encuesta	PÁG 12	TABLA 8 Sesgos de conocimiento e inclusión financiera	PÁG 19	GRÁFICO 1 Inclusión financiera	PÁG 22
TABLA 2 Viñeta	PÁG 14	TABLA 9 Sesgos de conocimiento y ahorro	PÁG 20	GRÁFICO 2 Ahorro	PÁG 22
TABLA 3 Estadística descriptiva	PÁG 15	TABLA 10 Sesgos de comportamiento e inclusión financiera	PÁG 21	GRÁFICO 3 Efecto tratamiento y creencias discriminatorias (demanda)	PÁG 26
TABLA 4 Sesgos de conocimiento	PÁG 16	TABLA 11 Sesgos de comportamiento y ahorro	PÁG 21	GRÁFICO 4 Efecto tratamiento y creencias discriminatorias (oferta)	PÁG 26
TABLA 5 Sesgos de comportamiento	PÁG 17	TABLA 12 Balanceo	PÁG 23		
TABLA 6 Creencias sobre igualdad	PÁG 18	TABLA 13 Efectos tratamientos medios	PÁG 23		
TABLA 7 Expectativas de inclusión	PÁG 18	TABLA 14 Efecto tratamiento de Igualdad de Trato	PÁG 25		

PRESENTACIÓN

En las dos últimas décadas América Latina y el Caribe alcanzó importantes logros en materia de estabilidad macroeconómica y muchos países pudieron capitalizar sus excedentes de ingreso por exportaciones de recursos naturales en favor del desarrollo social, con notorias ganancias en reducción de la pobreza. No obstante, la región mantiene importantes retos para alcanzar un crecimiento económico sostenido y sostenible y equipararse a las naciones más desarrolladas. Esto se hizo muy evidente con la crisis resultante de las medidas de contención de la COVID19 que afectó de manera desproporcionada a la región y devolvió a millones de personas de la región a la condición de pobreza.

Uno de los desafíos más importantes es la persistente baja productividad que afecta a todos los países y todos los sectores. Basta señalar que las microempresas europeas son en promedio más productivas que las empresas medianas en América Latina. Por ello, es necesario redoblar esfuerzos para promover un aumento sostenido en la productividad de los factores, mediante la adopción de políticas públicas que

mejoren el entorno de los negocios y los marcos regulatorios, promuevan la inclusión financiera de personas y empresas, impulsen la modernización de la infraestructura, favorezcan la adopción de buenas prácticas por parte de instituciones y empresas, entre otros aspectos, de tal manera que se logre una mejor asignación de los recursos y un impulso certero a la innovación productiva.

CAF ha priorizado la productividad como eje central para la acción dentro de su estrategia de apoyo a los países accionistas, que se refleja en operaciones de crédito a favor de los gobiernos, empresas privadas e instituciones financieras, así como en asistencia técnica y generación de conocimiento.

En particular, con la serie “Políticas Públicas y Transformación Productiva” buscamos difundir buenas prácticas y políticas exitosas en América Latina, con el propósito de poner a disposición de los países las mejores y más eficientes estrategias de productividad, inclusión, crecimiento y desarrollo.

RESUMEN

Este trabajo presenta los resultados de una encuesta realizada a la población rural de Cali. Nuestro objetivo es identificar el papel jugado por los sesgos de conocimiento, los sesgos conductuales y las normas sociales discriminatorias en la exclusión financiera de las mujeres rurales colombianas. Al combinar test estandarizados en tres áreas diferentes (conocimiento, comportamiento, normas), el trabajo permite realizar un análisis de heterogeneidad, identificando no sólo la prevalencia de determinados sesgos en diferentes grupos de población (por ejemplo, hombres y mujeres), sino su conexión con la inclusión financiera y el ahorro. Además, mediante la realización de un experimento de viñeta, el trabajo permite establecer vínculos causales entre estos factores y el acceso a servicios financieros básicos.

Nuestros resultados sugieren que el papel jugado por los sesgos de conocimiento y de comportamiento es central en la exclusión financiera de las mujeres rurales. En efecto, mientras la educación financiera, la autonomía en la toma de decisiones y la existencia de buenos hábitos financieros mejora sustancialmente la inclusión financiera de las mujeres (definida por el acceso a una cuenta de ahorro), sólo este

último factor mejora significativamente el desempeño financiero de los hombres (medido por su capacidad de ahorro). Adicionalmente, mientras el sesgo presente y la aversión al riesgo tienen efectos negativos y significativos sobre el ahorro de las mujeres y (parcialmente) sobre su acceso a cuentas bancarias, ninguno de los dos factores tiene un efecto en los hombres. En un experimento de viñeta comprobamos que la mejora del trato discriminatorio de las mujeres por las entidades financieras tiene un efecto sobre los hombres (sobre todo entre los que no exhiben creencias sexistas sobre la existencia de diferencias ligadas al género en habilidades), aunque su efecto sobre las mujeres no es significativo.

Palabras clave

- Sesgos de conocimiento
- Sesgos de comportamiento
- Normas sociales
- Inclusión financiera de las mujeres
- Mujeres rurales

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

La exclusión financiera está estrechamente relacionada con las dificultades para superar la pobreza y la desigualdad (Omar & Inaba, 2020), tanto por factores de oferta - discriminación por parte de las entidades financieras (Garz et al., 2021) -, como por factores de demanda - falta de confianza en el sistema (Kofman & Payne, 2021), analfabetismo financiero (Azar et al 2018) o bajo acceso a las tecnologías (Agwu, 2021). La existencia en Colombia de importantes brechas de género en el acceso y uso de productos financieros ha sido documentada en Auricchio et al. (2022), en el uso de aplicaciones bancarias, la tenencia de tarjetas de crédito y el acceso al ahorro en bancos. Estas brechas están ligadas a una menor participación en el mercado laboral (Marchionni et al, 2019), a las brechas salariales de género (Perticará, 2022), a una menor autonomía en la toma de decisiones financieras en el hogar, y a menores niveles de educación financiera y de ingresos (Mejía, 2022).

En este estudio exploramos la importancia de los sesgos de conocimiento, sesgos de comportamiento y de las normas sociales en las oportunidades de acceso al sistema financiero. Al combinar técnicas tradicionales de recogida de datos en campo con la realización de un experimento de viñeta, podemos ir más allá de las correlaciones entre sesgos y conducta estimadas por otros modelos (Liu et al., 2021), para establecer relaciones causales que ofrecen un mejor entendimiento del problema de la exclusión financiera y sus consecuencias (feminización de la pobreza y mayor probabilidad de las mujeres de encontrarse en la parte inferior de la distribución de ingresos).

En este sentido, este trabajo es una continuación de una emergente literatura sobre el papel jugado por factores conductuales en las brechas de género que explican un acceso diferencial de hombres y mujeres a servicios financieros básicos, incluyendo una serie de estudios en Latinoamérica. Esta caracterización de factores conductuales supone en nuestra opinión una aproximación innovadora al análisis de heterogeneidad tradicional. Por ejemplo, en su estudio de los factores estructurales de la educación financiera en cuatro países de la región (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), Mejía y Rodríguez (2016) identifican cómo la autonomía financiera asociada a ser jefes del hogar hace que las mujeres mejoren su desempeño, atenuando su aversión al riesgo y adoptando mejores hábitos financieros (como vigilar personalmente sus finanzas o planificar en función de metas financieras de largo plazo). De manera similar, Roa (2021) documenta cómo el efecto de los programas de acceso financiero está limitado entre aquellas mujeres sin poder de negociación y de decisión sobre la administración de los ingresos y gastos en el hogar. Montoya et al. (2020) analizan en Chile la discriminación de género en el mercado de créditos de consumo, y como la existencia de creencias discriminatorias de los ejecutivos financieros (sobre el comportamiento de hombres y mujeres a la hora de devolver el crédito) genera peores condiciones para las mujeres, si consiguen el crédito (menores montos, plazos más cortos, tasas de intereses más altas), a pesar de que sus tasas de incumplimiento son más bajas.

Nuestro trabajo también contribuye a comprender la existencia de brechas de género en el bienestar financiero de hombres y mujeres conectando la inclusión con

sesgos de conocimiento ligados a la baja educación financiera, en línea con el trabajo realizado sobre la encuesta de capacidades financieras aplicada en Colombia en 2013 y 2019 por Mejía (2022). Además, en línea con Auricchio et al. (2022), identificamos obstáculos conductuales (falta de autonomía en la toma de decisiones financieras) y no conductuales (uso de efectivo, mayor tasa de informalidad) como variables explicativas del acceso a servicios financieros de hombres y mujeres.

¿Cuál es el papel de los sesgos de conocimiento, de comportamiento, de normas sociales discriminatorias en la inclusión financiera? Para responder a esta pregunta, se analiza el caso de la zona rural en Cali, haciendo énfasis en las brechas de género y en la interacción de las normas y sesgos con factores estructurales, sesgos de conocimiento ligados a la pobreza y baja educación financiera. Tal y como explicamos a continuación, nuestro trabajo se realizó en las áreas rurales circundantes de Cali, mediante una encuesta realizada a 479 residentes, 241 hombres y 238 mujeres. Los resultados de esta investigación constituyen la ampliación de otros trabajos realizados en otras áreas, con 300 mujeres residentes en el corregimiento de Pance (cercano a Cali), y que sirvió como un test piloto de algunas de las hipótesis que aquí hemos contrastado.

Nuestros resultados muestran de manera sólida y robusta a las especificaciones y métodos empleados, que el papel jugado por los sesgos de conocimiento y de comportamiento es central en la exclusión financiera de las mujeres rurales. Combinando la información de los diferentes segmentos de nuestra encuesta, podemos caracterizar la heterogeneidad

de hombres y mujeres. Mientras la educación financiera, la autonomía en la toma de decisiones y la existencia de buenos hábitos financieros mejora de forma sustancial tanto la inclusión financiera (definida por el acceso a una cuenta de ahorro) como su desempeño (medido por su capacidad de ahorro), sólo este último factor mejora significativamente el desempeño financiero de los hombres. Mientras el sesgo presente y la aversión al riesgo tienen efectos negativos y significativos sobre el ahorro de las mujeres y (parcialmente) sobre su acceso a cuentas bancarias, ninguno de los dos

factores tiene un efecto significativo en los hombres. En el experimento de viñeta incluido en la encuesta comprobamos que la mejora del trato discriminatorio de las mujeres por las entidades financieras puede tener un efecto sustancial sobre los hombres (sobre todo entre los que no exhiben creencias sexistas sobre la existencia de diferencias ligadas al género en habilidades), aunque su efecto sobre las mujeres no es significativo. En la siguiente sección describimos el método seguido en la encuesta, en la sección 3 presentamos los resultados y en la sección final concluimos.

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA

En este trabajo se analizan los datos provenientes de una encuesta efectuada a una muestra representativa (por género y edad) de residentes en áreas rurales de 14 de los 15 corregimientos del municipio de Cali.¹ Como se ha mencionado en la introducción, nuestro estudio está conectado con uno previo financiado por la Fundación WWB Colombia, siguiendo un método similar, identificando el papel jugado por dos barreras de género (norma social discriminatoria y falta de confianza en las TICs) en el acceso a la bancarización de mujeres residentes en áreas rurales.

El trabajo de campo se realizó en la zona rural de la ciudad de Cali, la cual, según el Departamento Administrativo de Planeación Municipal, tiene una población aproximada de 46,598 personas en 2022 (Subdirección de Desarrollo Integral, 2022). Considerando lo anterior, la encuesta se diseñó para ser aplicada a una muestra representativa de 479 hombres y mujeres entre 18 y 65 años. El trabajo de campo fue realizado por una empresa colombiana especializada, quienes encuestaron de manera presencial a los individuos residentes en esta zona. Teniendo en cuenta que la población entre 18 y 65 representa alrededor del 63% de la población total en Cali, la muestra es representativa al 95% de confianza con un margen de error de 4,4%.

La encuesta aplicada está dividida en 6 bloques (ver anexo), incluidos en la Tabla 1. A excepción del Bloque 2, en el que los participantes fueron asignados de forma aleatoria a una de cuatro condiciones en un diseño factorial 2x2 que nos permitirá establecer de forma casual una conexión entre normas e inclusión financiera, todos los demás bloques son comunes a todos los participantes. A continuación, describiremos los contenidos de cada bloque, antes de presentar las estadísticas descriptivas en la siguiente sección.

1. El corregimiento de Navarro fue excluido porque grupos de delincuencia común impidieron la entrada de los encuestadores al corregimiento

Tabla 1. Encuesta

1	2	3	4	5	6
Factores estructurales	Normas sociales	Inclusión financiera	Sesgos de Conocimiento	Sesgos de Comportamiento	Creencias
Reportado	Exógena Viñeta	Reportado	Test	Test	Endógena Expectativas

Bloque 1
Factores estructurales e información sociodemográfica

Este bloque recoge información sobre los factores estructurales ligados a la exclusión financiera, incluyendo tanto las características demográficas y socioeconómicas identificadas por Mejía et al (2016), como a la triple trampa de la escasez descrita en Cook et al.(2018) y Mani et al.(2013), que identifican cómo la falta de liquidez, la toma de decisiones en el dominio de las pérdidas y la falta de acceso a crédito generan una presión sobre los limitados recursos cognitivos que incrementa la probabilidad de decisiones subóptimas asociadas a la trampa conductual de la pobreza (partes 1 a 3 del instrumento, preguntas 1 a 26).

Bloque 2
Normas sociales

En el Bloque 2 realizamos un experimento de viñeta en el que los participantes evalúan una situación hipotética de una mujer similar a ellos (misma edad y nivel socioeconómico) que vive en un entorno muy similar al suyo (una comunidad

muy similar a la suya). En esa situación, los participantes estiman la probabilidad de que esa persona esté incluida financieramente (usando la definición del Bloque 3).

Bloque 3
Variables objetivo (inclusión financiera, inclusión tecnológica, ahorro)

Este bloque define nuestras variables objetivo o variables dependientes, con énfasis en tres dimensiones: acceso a cuentas de ahorro, acceso a crédito, y acceso a medios de pago digital, siguiendo a Azar et al. (2018), (pregunta 28). También recogemos información sobre indicadores de desempeño sobre la capacidad de ahorro de los encuestados y su carácter formal o informal (pregunta 29).

Bloque 4
Sesgos de conocimiento

Siguiendo a Auricchio et al.(2022), obtenemos información sobre la educación financiera de los participantes de dos maneras: indagando por la autopercepción del nivel de conocimientos financieros de los participantes (pregunta 47,

siguiendo la metodología empleada por Allgood y Walstad, 2016) y realizando un test de educación financiera estándar (siguiendo a Klapper y Lusardi, 2020), que incluye sus habilidades para realizar una división sencilla y su conocimiento de conceptos financieros básicos (tasa de interés, valor del dinero, inflación, riesgo y rentabilidad, coste de préstamo, preguntas 51 a 54). Nuestro objetivo es, no sólo replicar los resultados ya conocidos, sino ligar los sesgos de conocimiento a los factores conductuales y a nuestras variables objetivo.

Bloque 5 **Sesgos de comportamiento**

En este bloque (parte 7 de la encuesta, preguntas 55 a 63) identificaremos la prevalencia y magnitud de sesgos de comportamiento documentados en la literatura (Beshears et al. 2018), incluyendo la caracterización de las preferencias en decisiones bajo riesgo (aversión al riesgo, auto-reportada; ver pregunta 58), las preferencias en decisiones inter-temporales (ligadas a la existencia del sesgo presente, asociado al descuento hiperbólico e inconsistencias temporales; preguntas 60 a 63), el sesgo optimista (medido de manera similar a Bicchieri et al. 2021; pregunta 55), el efecto manada (siguiendo a Liu et al. 2021; pregunta 59) y la confianza en las entidades financieras (pregunta 57, siguiendo a Antonides et al. 2011).

Bloque 6 **Creencias discriminatorias**

Siguiendo la metodología descrita en Bohren et al. (2019), caracterizamos las creencias de los participantes en escalas de 0 a 10, donde 0 es totalmente en desacuerdo (o una baja proporción; “ninguna”) y 10 en total acuerdo (o una alta

proporción; “todas”), y 5 indiferencia o igualdad), sobre las expectativas empíricas de inclusión financiera de mujeres (pregunta 64) y hombres (pregunta 65; tanto en lo que respecta al acceso a la cuenta corriente, como a una tarjeta de crédito, como a medios digitales de pago), las habilidades financieras de hombres y mujeres (pregunta 56) y la existencia de creencias ligadas a la discriminación de demanda (creencia en las desiguales necesidades financieras de hombres y mujeres; pregunta 66a) y de oferta (creencia en la existencia de trato no igualitario a hombres y mujeres por parte de los bancos; pregunta 66b). Esta caracterización de las expectativas de los participantes, que denominaremos endógenas, al ser reportadas por ellos mismos, nos permitirá efectuar un análisis de heterogeneidad de los efectos tratamiento más adelante.

La metodología que empleamos presenta varias ventajas. Primero, el escenario hipotético planteado en la pregunta de la viñeta proporciona un entorno impersonal que limita el efecto del sesgo de deseabilidad social (por el que los participantes pueden verse tentados a reportar acciones que consideran socialmente más deseables). Segundo, al preguntar sobre alguien similar al encuestado, pero no sobre el encuestado mismo, disminuimos la dificultad de imaginarse a sí mismo en una situación que puede diferir con lo que el participante considera como verdadero. Tercero, las viñetas permiten conectar causalmente las manipulaciones del contexto con el comportamiento de los participantes. Si los comportamientos detectados en distintos tratamientos difieren, esas diferencias sólo pueden deberse a los cambios introducidos entre los tratamientos, ya que el resto de características (estructurales) son iguales, al asignarse los participantes de forma aleatoria a uno y solo uno de ellos.

Tabla 2. Viñeta

		Trato	
Necesidad	Igual Necesidad	Igual Trato	Desigual Trato
	Desigual Necesidad	IN-IT	IN-DT

Como se mencionó antes, el experimento tiene un diseño factorial 2x2 entre sujetos que se describe en la Tabla 2. Esto nos permite analizar el papel que diferentes normas sociales juegan en explicar la prevalencia de brechas de género en la inclusión financiera. En nuestro modelo, las normas sociales están asociadas a (y generan) comportamientos condicionados a expectativas empíricas (el comportamiento que los participantes esperan observar en su grupo de referencia) y normativas (el comportamiento que los participantes creen aprobado por su grupo de referencia). En los escenarios hipotéticos del experimento de viñeta manipulamos en una dimensión las expectativas empíricas y discriminatorias de demanda (si la mayoría de las personas en la comunidad cree que las mujeres y los hombres tienen

similares necesidades financieras; Igual o Desigual Necesidad), y en la otra dimensión las expectativas empíricas y discriminatorias de oferta (si la mayoría de las personas en la comunidad creen que los bancos tratan de forma igualitaria o no igualitaria a hombres y mujeres). Las cuatro viñetas están descritas en la pregunta 27 del instrumento.

En todos los casos, y una vez planteado el escenario hipotético, se le pregunta al encuestado qué tan probable piensa que es que esa mujer abra una cuenta de ahorro. En estos 4 escenarios o viñetas, las expectativas de los participantes son manipuladas en las dos dimensiones del experimento. A diferencia del Bloque 6, donde las creencias endógenas sobre discriminación de oferta y de demanda son auto-reportadas por los mismos participantes, en el Bloque 2 las expectativas sobre la prevalencia de esas creencias discriminatorias son creadas de manera exógena por nosotros. Comparando el Bloque 2 con el Bloque 6, planteamos cómo los efectos tratamiento obtenidos en el experimento son distintos en diferentes grupos de participantes, definidos por sus creencias discriminatorias (o no discriminatorias), según sean reportadas por los mismos participantes.

CAPÍTULO 3

RESULTADOS

3.1 Análisis descriptivo

La Tabla 3 presenta información sobre las características de los participantes, desagregada para los participantes que se declaran hombres y los participantes que se declaran mujeres (siguiendo la pregunta 1 de la encuesta), tanto en lo que se refiere a su inclusión financiera, la existencia de ahorro, y variables sociodemográficas relevantes (edad, etnicidad, educación, ingresos, estatus en el mercado de trabajo, cabeza de hogar).

Tabla 3. Estadística descriptiva

	Hombres	Mujeres	P-valor
Inclusión	0.332	0.223	0.008
Fintech	0.286	0.282	0.920
Ahorro	0.253	0.235	0.672
Crédito	0.120	0.096	0.464
Minoría étnica	0.386	0.298	0.054
Hijos	3.539	3.050	0.026
Educación Secundaria	0.195	0.172	0.556
Ingresos Q4	0.137	0.038	0.000
Formal	0.191	0.097	0.004
Cabeza de hogar	0.651	0.227	0.000

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Los resultados presentados en la Tabla 3 son consistentes con los trabajos previos discutidos en la sección primera de este trabajo. Mientras la inclusión financiera convencional (cuenta de ahorro a su nombre) es significativa y sustancialmente diferente entre hombres y mujeres (33% y 22%, respectivamente), el acceso a medios digitales de pago no lo es (29 y 28%). Además de preguntar por la tenencia de cuenta de ahorro, se indaga por la capacidad de ahorro formal o informal (variable "ahorro"). Dicha capacidad de ahorro y el acceso a crédito, presentan diferencias menores y no significativas entre hombres y mujeres, que analizaremos más adelante.

Las características sociodemográficas relevantes presentan diferencias también consistentes con la literatura: la proporción de hombres con ingresos altos, un trabajo formal, y que toman decisiones en sus hogares como cabezas de los mismos es significativamente mayor que la de las mujeres (diferencias siempre significativas al 1%). A destacar la modesta diferencia en el número de hijos reportado por hombres y mujeres, consistente con otros estudios similares realizados en la región (Ospina-Cartagena and García-Suaza, 2020).

La Tabla 4 presenta los resultados principales, de nuevo para hombres y para mujeres, del Bloque 4 de la encuesta, caracterizando los sesgos de conocimiento a múltiples niveles. La educación financiera de los hombres es superior a la de las mujeres, de acuerdo con los resultados del test de educación financiera, tanto en valores absolutos (al 5%) como en la proporción de hombres (29%) y mujeres (17%) financieramente letrados (siguiendo a Klapper y Lusardi, 2020, consideramos a los participantes que fallan una pregunta como máximo). Un resultado similar, aunque la diferencia no es significativa, cuando comparamos los niveles de

conocimientos financieros reportados espontáneamente por hombres (2.46) y mujeres (2.30). Interesantemente, la prevalencia de buenos hábitos financieros entre hombres y mujeres (fijar metas, guardar información, hacer planes) es similar tanto en niveles absolutos como en términos de la proporción de participantes con al menos un hábito financiero saludable (54.7% de los hombres y 57.9% de las mujeres). La preferencia por el efectivo como medio de pago es muy elevada y similar entre los dos grupos.

Tabla 4. Sesgos de conocimiento

	Hombres	Mujeres	P-valor
Conocimiento financiero (0-5)	2.954 (1.049)	2.655 (1.034)	0.032
Conocimiento financiero alto (4-5)	0.290 (0.454)	0.176 (0.382)	0.004
Conocimiento reportado (1-5)	2.468 (0.780)	2.306 (0.759)	0.118
Hábitos financieros (0-3)	1.053 (1.114)	1.075 (1.103)	0.519
Hábitos financieros (>0)	0.547 (0.498)	0.579 (0.494)	0.519
Preferencia por el efectivo	0.876 (0.330)	0.912 (0.284)	0.236

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tal como veremos en la siguiente sección, tanto los sesgos de conocimiento con diferencias significativas entre hombre y mujeres (educación) como los que no presentan diferencias (por ejemplo, hábitos), van a jugar roles predictivos de la inclusión financiera de manera diferenciada para hombres y para mujeres.

La Tabla 5 presenta información sobre la prevalencia y la intensidad de los 4 factores conductuales analizados en la encuesta. Las diferencias entre hombres y mujeres son menores y sólo significativas al comparar el efecto manada (los hombres siguen la manada más que las mujeres). Ni a nivel de preferencias temporales ni de riesgo hay diferencias significativas entre hombres y mujeres.

El nivel auto-reportado de tolerancia al riesgo es muy similar entre hombres (6.024) y mujeres (6.076), y la proporción de participantes con un nivel de impaciencia temporal lo suficientemente intenso como para hacerle preferir siempre el pago inmediato de \$100,000 a un pago futuro mayor (de hasta \$300,000 dentro de un año) es también similar (60.6% de hombres y 60.1% de mujeres). El sesgo optimista, consistente con la creencia de que la probabilidad de que algo bueno (malo) le pase al participante es mayor (menor) que la probabilidad de que le pase a alguien cómo el/ella, es más común entre mujeres (16.8%) que entre hombres (10.8%).

Tabla 5. Sesgos de comportamiento

	Hombres	Mujeres	P-valor
Manada (0-10)	5.601 (2.626)	5.228 (2.517)	0.033
Sesgo presente	0.606 (0.489)	0.601 (0.490)	0.926
Riesgo (0-10)	6.024 (3.371)	6.076 (3.205)	0.818
Sesgo optimista	0.108 (0.310)	0.168 (0.374)	0.064

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Cerrando nuestro recorrido descriptivo por los resultados de la encuesta, las Tablas 6 y 7 presentan los resultados del Bloque 6, en el que obtuvimos información sobre las creencias discriminatorias, tal y como fueron reportadas por los hombres y mujeres participantes en la encuesta y que hemos denominado creencias endógenas, para diferenciarlas de las expectativas exógenamente impuestas en el Bloque 2 de la encuesta (el experimento de viñetas).

Tabla 6. Creencias sobre igualdad

	Hombres	Mujeres	P-valor
Habilidades	0.540 (0.499)	0.592 (0.492)	0.269
Necesidades	0.941 (0.234)	0.907 (0.290)	0.169
Trato	0.834 (0.372)	0.659 (0.474)	0.000

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

La Tabla 6 muestra cómo las creencias sobre las iguales necesidades financieras y las iguales habilidades financieras de hombres y mujeres son similares entre los dos grupos analizados. Sin embargo, las creencias de los hombres y mujeres difieren radicalmente en lo que respecta a la existencia de discriminación de oferta. Mientras el 83.4% de los hombres creen que los bancos tratan a las mujeres igual que a los hombres, este porcentaje baja al 65.9% entre las mujeres.

Tabla 7. Expectativas de inclusión

		Sobre Hombres	Sobre Mujeres	P-valor
Crédito	Hombres	5.77	5.84	0.496
	Mujeres	5.95	5.42	0.001
Cuenta	Hombres	5.83	5.08	0.000
	Mujeres	6.20	5.54	0.000
Tarjeta	Hombres	5.34	4.53	0.000
	Mujeres	5.93	4.71	0.000

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

La Tabla 7 confirma esta diferencia entre creencias acerca de la discriminación de los bancos al presentar el resultado de las preguntas sobre la expectativa (endógena, de nuevo), de que hombres y mujeres tengan acceso a servicios financieros básicos (acceso a crédito, cuenta de ahorro, tarjetas). Con la excepción del acceso a crédito, en el que los hombres participantes en la encuesta no creen que haya una probabilidad diferente en el acceso de hombres (57.7%) y mujeres (58.4%), tanto hombres como mujeres creen que la probabilidad de acceso a cuentas es mayor para los hombres (según los hombres, 58.3% versus 50.8%; según las mujeres, 62% versus 55.4%), y que la probabilidad de acceso a tarjetas es también mayor para los hombres que para las mujeres (según los hombres, 53.4% versus 45.3%; según las mujeres, 59.3% versus 47.1%).

3.2. Análisis predictivo

En la sección anterior hemos procedido a efectuar una presentación de los resultados descriptivos de la encuesta, desagregados por el sexo de los participantes. En esta sección presentaremos el poder predictivo de los sesgos del conocimiento y los sesgos del comportamiento, y en la siguiente sección los resultados del experimento de viñetas.

Las tablas 8 y 9 presentan los resultados de modelos Logit. En la primera tabla, la variable dependiente es la inclusión financiera, que toma valor 1 si los participantes responden que "Sí" tienen una cuenta de ahorros (pregunta 28). En la tabla 9 la variable dependiente es la capacidad de ahorro, que toma el valor 1 si los participantes tienen algún tipo de

ahorro formal o informal y el valor 0 si responden que "No tiene ahorros" (pregunta 29). Las dos tablas incluyen como controles las variables sociodemográficas relevantes (edad, ingresos, educación, número de hijos) en todos sus modelos.

La Tabla 8 presenta los efectos marginales de cinco variables independientes de interés: un nivel de educación financiera alto reportado por el participante (modelo 1) o según el test de educación financiera (modelo 2), la presencia de al menos un hábito financiero saludable (modelo 3), participar en la toma de decisiones financieras en el hogar (modelo 4) y la preferencia por el efectivo como medio de pago (modelo 5). Los efectos marginales están reportados para hombres y mujeres, y proceden de estimaciones diferentes.

Tabla 8. Sesgos de conocimiento e inclusión financiera

Variable de interés	(1) Educación (R)	(2) Educación (T)	(3) Hábitos (d)	(4) Autonomía (d)	(5) Efectivo
Mujeres	0.150*** (0.0570)	0.0119 (0.0665)	0.178*** (0.0490)	0.248*** (0.0634)	-0.393*** (0.124)
Hombres	0.113* (0.0637)	-0.125** (0.0633)	0.0744 (0.0633)	0.0463 (0.0662)	-0.279*** (0.105)
Controles	Si	Si	Si	Si	Si
Observaciones	238/241	238/241	238/241	238/241	238/241

Controles: Edad, Educación, Ingreso, Hijos. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

La Tabla 8 sugiere claramente que el papel jugado por los sesgos de conocimiento es diferente para hombres y mujeres. Mientras la educación financiera tiene un efecto positivo y significativo para hombres y mujeres (elevando la probabilidad de disponer de una cuenta de ahorros en un 11.3% y un 15.0%, respectivamente), el efecto de la educación financiera detectado por el test no es significativamente distinto de cero para las mujeres o incluso negativo para los hombres. Aunque no somos capaces de dar una explicación consistente para este signo negativo, el nivel educativo de los hombres menores de 25 años (con más dificultades para tener cuentas a su nombre) es el máximo en nuestra muestra, y decrece linealmente con la edad. La preferencia por el efectivo como medio de pago disminuye de forma sustancial la probabilidad de disponer de una cuenta de ahorros (39% para las mujeres, 28% para los hombres). La Tabla 9 confirma los resultados de la Tabla 8, pero ahora para la disponibilidad de ahorros. Tener una educación financiera alta incrementa un 26% la probabilidad de tener ahorros para las mujeres (y no cambia

significativamente la de los hombres), los buenos hábitos financieros incrementan de forma similar la probabilidad de ahorrar para mujeres (27.6%) y hombres (21.4%).

Las Tablas 10 y 11 hacen un análisis similar al de las Tablas 8 y 9 para los sesgos de comportamiento. Ambas tablas usan las mismas variables dependientes (cuenta, ahorros) y las variables de interés son los cuatro sesgos de comportamiento capturados en el Bloque 5 de la encuesta. Las tres primeras variables han sido convertidas en binarias para hacer el análisis más sencillo de interpretar (efecto manada por encima de 5, sesgo presente completo, tolerancia al riesgo por encima de la mediana). Mientras la Tabla 10 muestra efectos débiles de los sesgos de comportamiento en la probabilidad de disponer de una cuenta de ahorros (la inclusión financiera cae para las mujeres con sesgo presente), la Tabla 11 muestra que tanto el sesgo presente (negativamente) como la tolerancia al riesgo (positivamente) cambia la probabilidad de disponer de ahorros para las mujeres (en 12 y 11.5 puntos porcentuales), pero no para los hombres.

Tabla 9. Sesgos de conocimiento y ahorro

Variable de interés	(1) Educación (R)	(2) Educación (T)	(3) Hábitos	(4) Autonomía	(5) Efectivo
Mujeres	0.259*** (0.0602)	0.0139 (0.0717)	0.276*** (0.0499)	0.109* (0.0625)	-0.298** (0.118)
Hombres	0.0783 (0.0582)	-0.0591 (0.0590)	0.214*** (0.0533)	0.0579 (0.0598)	-0.0676 (0.0914)
Controles	Si	Si	Si	Si	Si
Observaciones	238/241	238/241	238/241	238/241	238/241

Controles: Edad, Educación, Ingreso, Hijos. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabla 10. Sesgos de comportamiento e inclusión financiera

Variable de interés	(1) Manada	(2) Sesgo presente	(3) Riesgo	(4) Optimismo
Mujeres	0.000390 (0.0513)	-0.106* (0.0544)	0.0840 (0.0519)	0.0713 (0.0749)
Hombres	0.103 (0.0628)	0.0330 (0.0641)	0.0319 (0.0634)	0.101 (0.111)
Controles	Si	Si	Si	Si
Observaciones	238/241	238/241	238/241	238/241

Controles: Edad, Educación, Ingreso, Hijos. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabla 11. Sesgos de comportamiento y ahorro

Variable de interés	(1) Manada	(2) Sesgo presente	(3) Riesgo	(4) Optimismo
Mujeres	0.0347 (0.0550)	-0.120** (0.0568)	0.115** (0.0550)	-0.0325 (0.0681)
Hombres	0.0162 (0.0576)	-0.0357 (0.0584)	0.0491 (0.0569)	-0.00244 (0.0939)
Controles	Si	Si	Si	Si
Observaciones	238/241	238/241	238/241	238/241

Controles: Edad, Educación, Ingreso, Hijos. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Los gráficos 1 y 2 se centran en los impactos en inclusión (gráfico 1) y ahorro (gráfico 2) de las diferencias en preferencias temporales y de riesgo de los hombres y mujeres participantes en la encuesta. Consistente con la Tabla 10, el gráfico 1 muestra cómo los efectos son mucho más marcados para las mujeres que para los hombres. Mujeres con mayor tolerancia al riesgo (menos aversas al mismo, definidas por encima de la mediana de la distribución) mejoran sus niveles de inclusión financiera con y sin sesgo presente. El sesgo presente asociado a la impaciencia tiene un efecto demoleedor para las mujeres, disminuyendo de forma marcada su inclusión

financiera, particularmente cuando se combinan tóxicamente los efectos de la aversión al riesgo y el sesgo presente. Los efectos para los hombres son modestos en el caso de tolerancia al riesgo, y no significativos para hombres con y sin sesgo presente.

De forma muy interesante, el gráfico 2 muestra cómo ambos efectos son significativos para los hombres en el caso del ahorro, disminuyendo la aversión al riesgo y el sesgo presente la probabilidad de disponer de ahorros, aunque los efectos siguen siendo mucho menos marcados que para las mujeres.

Gráfico 1. Inclusión financiera

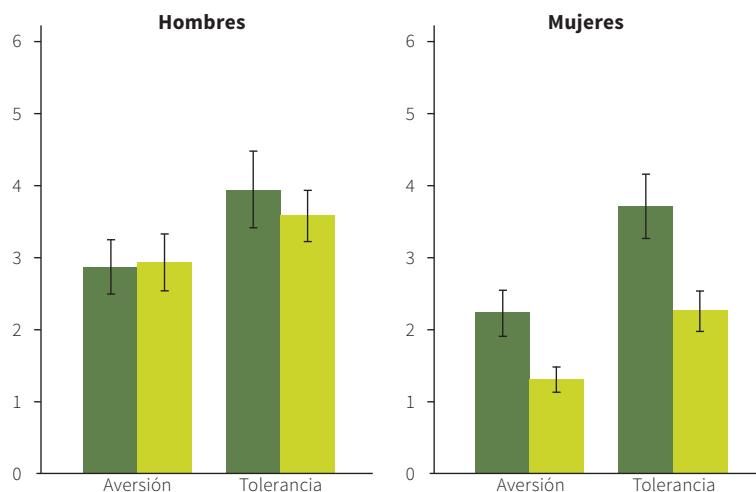
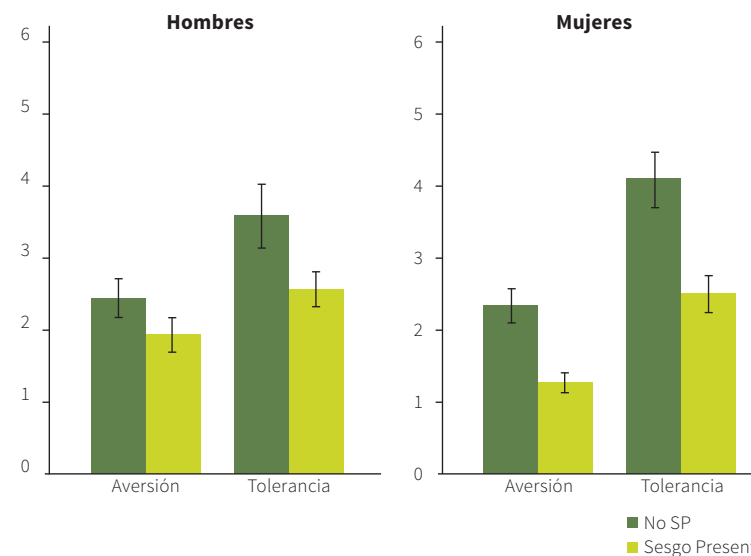


Gráfico 2. Ahorro



■ No SP
■ Sesgo Presente

3.3. Experimento de viñetas

En el Bloque 2 de la encuesta procedimos a efectuar un experimento de viñetas. Los participantes fueron asignados a una y sólo una de las cuatro condiciones descritas en la Tabla 2.

Como es habitual en cualquier procedimiento de aleatorización, el primer paso en el análisis es comprobar si las cuatro muestras están balanceadas. La Tabla 12 muestra que las características sociodemográficas relevantes no hay diferencias entre los cuatro subgrupos de participantes.

Tabla 12. Balanceo

	T1	T2	T3	T4	P-valor
Minoría étnica	0.289	0.392	0.358	0.331	0.389
Pareja	0.512	0.567	0.542	0.568	0.806
Hijos	3.248	3.383	3.383	3.169	0.629
Educación superior	0.231	0.150	0.142	0.212	0.191
Ingreso alto (Q4)	0.083	0.075	0.108	0.085	0.843
Trabajo formal	0.149	0.117	0.117	0.195	0.286
Jefe de hogar	0.405	0.367	0.500	0.492	0.100
Observaciones	121	120	120	118	

La Tabla 13 muestra los resultados medios del experimento de viñetas, agrupados por las dos dimensiones del diseño factorial y separando entre hombres y mujeres. La primera impresión que se obtiene de la inspección de la Tabla 13 es que las respuestas de los participantes cuando la viñeta presenta una comunidad con reconocimiento de las iguales necesidades de hombres y mujeres y cuando la viñeta presenta una comunidad que no reconoce las necesidades de hombres y mujeres como iguales son muy similares tanto para hombres (p-valor de 0.4625 en un test de Mann-Whitney) como para mujeres (p-valor de 0.8644).

Tabla 13. Efectos tratamientos medios

	Hombres	Mujeres
Igual necesidad	6.652 (3.244)	6.658 (2.832)
Desigual necesidad	7.016 (2.976)	6.567 (2.982)
p-valor	0.4625	0.8644
Igual trato	7.168 (2.998)	6.558 (3.116)
Desigual trato	6.508 (3.199)	6.669 (2.679)
p-valor	0.0938	0.9263

Las diferencias entre las respuestas cuando la viñeta presenta una comunidad con reconocimiento del trato desigual de los bancos a hombres y mujeres y cuando la viñeta presenta una comunidad que no reconoce ese trato desigual son muy similares tanto para las mujeres (p-valor de 0.9263), y marginalmente significativas para los hombres (p-valor de 0.0938) en el que la desaparición de las normas discriminatorias de los bancos hacia las mujeres eleva la inclusión financiera de las mujeres en las viñetas en un 10.14%.

Ambos resultados son interesantes. El primero (la falta de efectos tratamiento cuando se cambian las expectativas empíricas sobre las necesidades de hombres y mujeres), es consistente con la Tabla 6 al mostrar que el 94% de los hombres y el 91% de las mujeres no creen en la existencia de diferentes necesidades entre hombres y mujeres. El segundo, los débiles efectos tratamiento sobre cambios en las expectativas de trato discriminatorio por parte de los bancos, significativos para hombres pero no para mujeres, es consistente con la mucho más baja creencia por parte de las mujeres de que los bancos tratan por igual a hombres y mujeres (de nuevo en línea con la Tabla 6: el 83% de los hombres y el 64% de las mujeres creen que los bancos no discriminan a las mujeres). Este segundo efecto tratamiento sugiere la necesidad de realizar un análisis de heterogeneidad basado en la distribución de esas creencias en la discriminación.

La Tabla 14 y los gráficos 3 y 4 muestran el resultado de modelos lineales en los que la variable dependiente es el resultado de la viñeta. Las variables independientes incluyen el efecto tratamiento (tomando valor 1 si el escenario planteado en la viñeta presenta una comunidad en la que no hay desigualdad de trato por parte de los bancos, 0 en cualquier otro caso), una variable capturando las creencias de los participantes sobre si las mujeres tienen peores habilidades financieras que los hombres por ser mujeres (creencias sexistas; modelos 1 y 3), una variable sobre la negación de la discriminación por parte de los bancos hacia los mujeres (modelos 2 y 4) y variables de control.

Tanto la Tabla 14 como los gráficos 3 y 4 apuntan en la misma dirección. El efecto tratamiento es significativo para los hombres sin creencias sexistas (barras azules en gráfico 3) y que reconocen la existencia de discriminación de los bancos hacia las mujeres (barras rojas en el gráfico 4), pero es completamente inefectivo en los hombres con creencias sexistas (barras rojas en gráfico 3) y entre aquellos que piensan que la discriminación no existe (barras bajas en el gráfico 4). Los efectos en las mujeres son mucho más modestos en magnitud y significatividad. De manera conjunta, los resultados del experimento de viñetas sugieren que para reducir el efecto de normas discriminatorias sobre la brecha de género no basta con cambiar las expectativas sociales (los efectos tratamiento en nuestro experimento). También hay que cambiar las creencias individuales sobre la menor capacidad de las mujeres y el trato desigual de los bancos.

Tabla 14. Efecto tratamiento de Igualdad de Trato

	(1) Hombres	(2) Mujeres	(3) Hombres	(4) Mujeres
Efecto tratamiento	1.208** (0.514)	2.255** (0.941)	-0.193 (0.475)	0.480 (0.634)
Creencias sexistas (D)	1.164** (0.541)		0.0600 (0.522)	
Sexistas*ET	-1.373* (0.760)		0.982 (0.739)	
No discriminación (O)		1.720** (0.728)		0.936* (0.556)
Disc*ET		-2.019** (1.021)		-0.386 (0.771)
Constante	2.077** (0.946)	0.900 (1.167)	5.413*** (1.031)	4.806*** (1.084)
Controles	Yes	Yes	Yes	Yes
Observaciones	241	241	238	238

Controles: edad, ingresos, autonomía, hijos, hábitos, educación (r), educación (t), sesgo presente, riesgo, manada, expectativas.
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Gráfico 3. Efecto tratamiento y creencias discriminatorias (demanda)

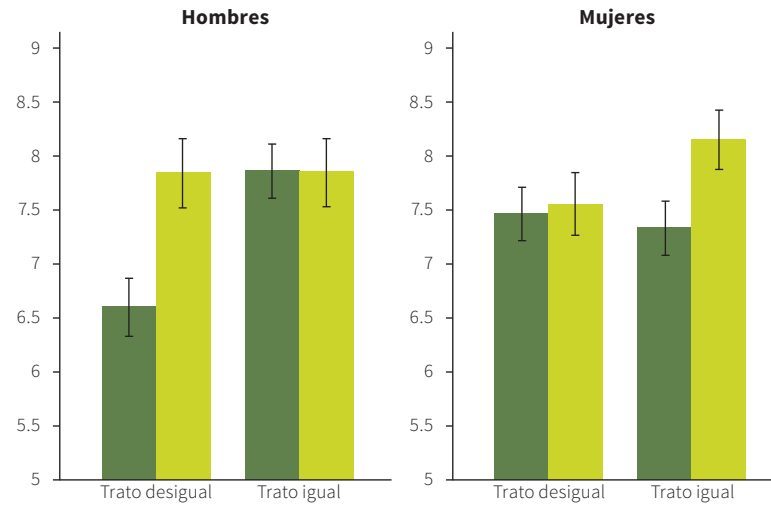
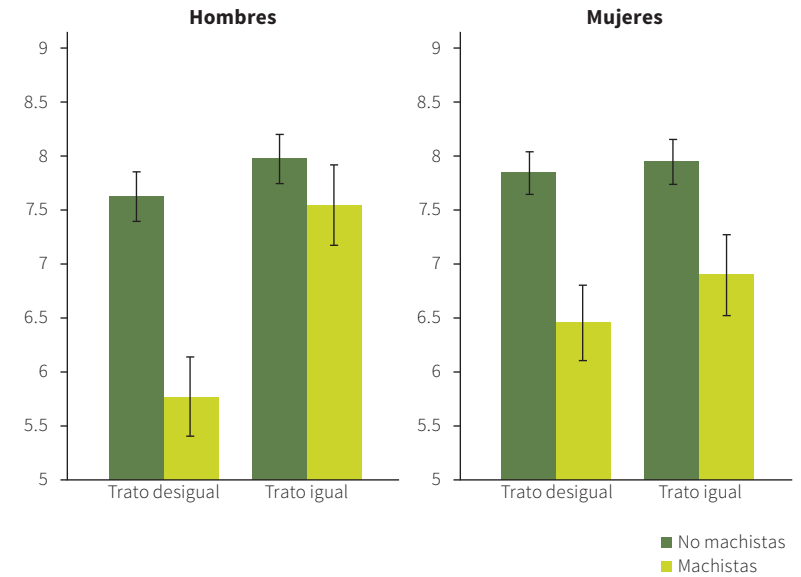


Gráfico 4. Efecto tratamiento y creencias discriminatorias (oferta)



■ No machistas
■ Machistas

CAPÍTULO 4

CONCLUSIONES

Los resultados de la encuesta realizada a una muestra altamente representativa de la población rural de Cali, identifican el papel central jugado por los sesgos de conocimiento, los sesgos conductuales y las normas sociales discriminatorias en la exclusión financiera de las mujeres rurales.

Nuestro análisis de heterogeneidad identifica no solo la muy diferente prevalencia de sesgos de conocimiento y de comportamiento en hombres y mujeres, sino su muy diferente efecto en inclusión financiera y capacidad de ahorro. Mientras nuestros resultados sugieren que mejorar la educación financiera, la autonomía en la toma de decisiones y el seguimiento de buenos hábitos financieros puede mejorar sustancialmente la inclusión financiera de las mujeres, sólo mejorando este último factor el desempeño financiero de los hombres mejoraría.

La combinación de sesgo presente y baja tolerancia al riesgo (alta aversión) tiene un efecto intenso y tóxico sobre la capacidad de ahorro de las mujeres y sobre su acceso a cuentas bancarias. Ambos factores tienen un efecto no significativo en los hombres.

La mejora del trato discriminatorio de las mujeres por las entidades financieras no basta para eliminar las normas discriminatorias que actúan como barreras de género en la inclusión financiera. También hay que cambiar las creencias discriminatorias de los hombres. Nuestro experimento no aporta datos concluyentes sobre cómo mejorar esas normas discriminatorias en el caso de las mujeres.

BIBLIOGRAFÍA

AGWU, M. E. (2021)

Can technology bridge the gap between rural development and financial inclusions?. *Technology Analysis & Strategic Management*, 33(2), 123-133

ALLGOOD, S., & WALSTAD, W. B. (2016).

The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors. *Economic inquiry*, 54(1), 675-697

ANTONIDES, G., DE GROOT, I. M., & VAN RAAIJ, W. F. (2011).

Mental budgeting and the management of household finance. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 546-555

AURICCHIO, B., LARA, E., MEJÍA, D., REMICIO, P., & VALDEZ, M. (2022).

Capacidades financieras de las mujeres. Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú. CAF.

AZAR, K., LARA, E., & MEJÍA, D. (2018).

Inclusión Financiera de las mujeres en América Latina. Situación actual y recomendaciones de política, CAF

BESHEARS, J., CHOI, J. J., LAIBSON, D., & MADRIAN, B. C. (2018).

Behavioral household finance. In *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations 1* (Vol. 1, pp. 177-276). North-Holland

BICCHIERI, C., FATAS, E., ALDAMA, A., CASAS, A., DESHPANDE, I., LAURO, M., ... & WEN, R. (2021)

In science we (should) trust: Expectations and compliance across nine countries during the COVID- 19 pandemic. *PLoS one*, 16(6), e0252892.

BOHREN, J. A., IMAS, A., & ROSENBERG, M. (2019)

The dynamics of discrimination: Theory and evidence. *American Economic Review*, 109(10), 3395-3436

COOK, L. A., & SADEGHEIN, R. (2018)

Effects of perceived scarcity on financial decision making. *Journal of Public Policy & Marketing*, 37(1), 68-87

GARZ, S., GINÉ, X., KARLAN, D., MAZER, R., SANFORD, C., & ZINMAN, J. (2021)

Consumer protection for financial inclusion in low-and middle-income countries: Bridging regulator and academic perspectives. *Annual Review of Financial Economics*, 13, 219-246

KLAPPER, L., & LUSARDI, A. (2020)

Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world. *Financial Management*, 49(3), 589-614

KOFMAN, P. & PAYNE, C. (2020)

Digital Financial Inclusion of Women: An Ethical Appraisal. *Handbook on Ethics in Finance*, 133 – 157.

LIU, S., GAO, L., LATIF, K., DAR, A. A., ZIA-UR-REHMAN, M., & BAIG, S. A. (2021)

The behavioral role of digital economy adaptation in sustainable financial literacy and financial inclusion. *Frontiers in Psychology*, 12, 742118

MANI, A., MULLAINATHAN, S., SHAFIR, E., & ZHAO, J. (2013)

Poverty impedes cognitive function. *science*, 341(6149), 976-980

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>

MEJIA, D. (2022)

Brechas de género en la inclusión financiera en Colombia: Ensayos de inclusión financiera (4º fascículo). Asobancaria y Banco Interamericano de Desarrollo, 190- 239

MEJÍA, D., & RODRÍGUEZ GUZMÁN, G. (2016)

Nº 23. Socio-Economic Determinants of Financial Education. Evidence for Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru, CAF

**MONTOYA, A., PARRADO, E., SOLÍS, A. Y
UNDURRAGA, R (2020).**

Discriminación de género en el mercado de créditos de consumo en Chile. CAF.
<https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1533>.

OMAR, M. A., & INABA, K. (2020)

Does financial inclusion reduce poverty and income inequality in developing countries? A panel data analysis. *Journal of Economic Structures*, 9(1), 37

OSPINA-CARTAGENA, V., & GARCÍA-SUAZA, A. (2020)

Brechas de Género en el trabajo Doméstico y de Cuidado No Remunerado en Colombia, MPRA 100917

PERTICARÁ, M., TEJADA, M. (2022)

Sources of gender wage gaps for skilled workers in Latin American countries. *J Econ Inequal* 20, 439–463.
<https://doi.org/10.1007/s10888-021-09500-y>

ROA, M. J. (2021)

Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer. Documentos de Proyectos LC/TS.2021/184; LC/MEX/TS.2021/21), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)