



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Efecto de la Información en la Toma de Decisiones Financieras: Investigar cómo la disponibilidad de información influye en las decisiones de los individuos en contextos económicos, adaptado a Programa Demos.

Autor: David Gutiérrez Martínez

5º E2-Analytics, Administración y Dirección de Empresas, Business Analytics

Tutor: Ángela Sánchez González

Madrid

17 de Junio, 2026

Contenido

1. Introducción	4
2. Marco teórico	6
2.1 Vulnerabilidad económica en familias con discapacidad intelectual	6
2.2 Información financiera y asimetrías de información	6
2.3 Educación financiera	7
2.4 Behavioral finance y limitaciones en la toma de decisiones	8
2.5 Confianza financiera y capacidad percibida.....	9
2.6 Decisiones financieras: ahorro, inversión y planificación	10
2.7 Modelo teórico: relación entre información y toma de decisiones	11
2.8 Aplicación al contexto DEMOS	12
2.9 Gap en la literatura y contribución del estudio	12
3. Metodología	13
3.1 Diseño de la investigación	13
3.2 Descripción de la muestra y recogida de datos	14
3.3 Estructura de la encuesta	16
3.4 Definición de variables	17
3.5 Estrategia de análisis	19
3.6 Limitaciones del estudio.....	20
4. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	21
4.1 Información financiera y calidad de las decisiones económicas	22
4.2 Brecha entre información y acción e incoherencias en la toma de decisiones financieras	23
4.3 Confianza financiera y comportamiento económico.....	24
4.4 Sobrecarga de información	25
4.5 Conocimiento financiero, perfil de riesgo y comportamiento financiero.....	26

4.6 Desigualdad en el acceso a la información financiera.....	27
5. ANÁLISIS DE RESULTADOS	28
5.1 Análisis descriptivo de la muestra	29
5.2 Relación entre la información financiera y las decisiones económicas	33
5.3 Brecha entre información y acción.....	35
5.4 Relación entre información financiera, confianza y comportamiento económico.....	37
5.5 Sobrecarga de información y dificultad de comprensión.....	39
5.6 Perfil de riesgo y conocimiento financiero	41
5.7 Desigualdad en el acceso a la información financiera.....	43
6. Conclusiones	45
6.1 Principales hallazgos del estudio	45
6.2 Implicaciones prácticas	47
6.3 Futuras líneas de investigación	49
7. Referencias	50

1. Introducción

La toma de decisiones financieras constituye un elemento fundamental en la gestión económica de los hogares, ya que condiciona su capacidad para afrontar gastos, planificar el futuro y mantener su estabilidad económica a largo plazo. Decisiones como ahorrar, invertir o elaborar un plan financiero no dependen únicamente de los recursos disponibles, sino también del nivel de información, conocimiento y confianza que poseen los individuos para gestionar dichos recursos. En este contexto, el presente trabajo analiza el efecto de la información en la toma de decisiones financieras, con el objetivo de estudiar hasta qué punto el acceso a información financiera está asociado a determinados comportamientos económicos.

El problema de investigación surge de una cuestión ampliamente debatida en la literatura económica y financiera: aunque tradicionalmente se ha asumido que una mayor información conduce a mejores decisiones, numerosos estudios han mostrado que esta relación no siempre se produce de forma directa. La existencia de factores como la confianza financiera, la dificultad para comprender la información disponible o determinados sesgos conductuales puede limitar la traducción del conocimiento en acción. Por ello, resulta relevante analizar no solo si las personas disponen de información financiera, sino también cómo utilizan dicha información en la práctica.

El estudio se desarrolla en el contexto del programa DEMOS, una iniciativa de la Universidad Pontificia Comillas dirigida a promover la inclusión y el desarrollo personal de personas con discapacidad intelectual y sus familias. Este contexto resulta especialmente relevante debido a que la planificación financiera adquiere una importancia adicional en hogares que deben afrontar decisiones económicas relacionadas con el bienestar y la protección futura de una persona con discapacidad intelectual. Aspectos como la planificación patrimonial, el ahorro a largo plazo o la gestión de recursos adquieren una dimensión especialmente significativa en este entorno.

Para la realización de este trabajo se utilizan los datos obtenidos en una encuesta desarrollada previamente dentro de un proyecto conjunto entre el programa DEMOS, Fundación MAPFRE y la Universidad Pontificia Comillas. La encuesta fue respondida por 71 familias vinculadas al programa, mostrando un elevado nivel de participación e implicación en el proyecto. La elevada participación de las familias permitió obtener una muestra especialmente valiosa para analizar la relación entre información financiera y

toma de decisiones económicas en este colectivo. Este aspecto aporta un valor añadido al estudio, ya que permite trabajar con información obtenida directamente de familias que conocen de primera mano la realidad analizada y que han participado activamente en iniciativas relacionadas con la planificación financiera y la discapacidad intelectual.

La encuesta recoge información sobre distintas dimensiones relacionadas con el comportamiento financiero. Entre ellas destacan el acceso a información financiera, el conocimiento de recursos e instrumentos financieros, la confianza para tomar decisiones económicas, la planificación financiera y la participación en instrumentos de ahorro e inversión. A partir de estas variables, se realiza un análisis descriptivo y relacional mediante tablas cruzadas, con el objetivo de identificar asociaciones y patrones observados en la muestra.

En concreto, el trabajo analiza si las personas con mayor acceso a información financiera invierten más, planifican mejor o toman decisiones más estructuradas, así como si esta relación está asociada a otros factores relevantes, como la confianza financiera o la dificultad para comprender la información disponible. Asimismo, se estudian posibles situaciones en las que la información financiera no se traduce en decisiones económicas concretas, identificando una posible brecha entre conocimiento y comportamiento.

Además, el análisis permite identificar patrones de comportamiento observados dentro de la muestra. Este enfoque contribuye a comprender que los individuos no reaccionan de la misma manera ante la información financiera y que existen diferencias relevantes en función de su nivel de conocimiento, confianza y contexto económico.

Por último, el trabajo analiza posibles diferencias entre la información financiera disponible y las decisiones finalmente adoptadas por los individuos, prestando especial atención a la relación entre conocimiento, planificación y comportamiento financiero. Todo ello permite ofrecer una visión más realista del proceso de toma de decisiones económicas en un contexto específico y poco estudiado como el de las familias participantes en el programa DEMOS.

En conjunto, este estudio aporta una aproximación empírica y aplicada al análisis del comportamiento financiero, centrada en comprender cómo la información financiera se relaciona con las decisiones económicas reales de los individuos. A partir de este enfoque, se busca contribuir tanto al ámbito académico como al diseño de futuras iniciativas de

educación financiera adaptadas a las necesidades de las familias participantes en el programa DEMOS.

2. Marco teórico

2.1 Vulnerabilidad económica en familias con discapacidad intelectual

Las familias con personas con discapacidad intelectual constituyen un colectivo con características económicas específicas que condicionan su comportamiento financiero. A diferencia de la población general, estos hogares suelen enfrentarse a una combinación de mayores necesidades de gasto, menor estabilidad en los ingresos y una mayor incertidumbre sobre el futuro. Este contexto genera una estructura financiera más frágil, donde la liquidez y la seguridad adquieren un peso prioritario frente a decisiones de inversión o planificación a largo plazo.

Desde un punto de vista económico, la vulnerabilidad no se define únicamente por el nivel de renta, sino por la capacidad de un hogar para absorber shocks y planificar su futuro. Las familias analizadas pueden presentar restricciones estructurales que limitan su margen de decisión, como la necesidad de priorizar gastos inmediatos (cuidados, educación especializada) frente a decisiones estratégicas como el ahorro o la inversión. Esta situación tiene implicaciones en la toma de decisiones financieras. En contextos de vulnerabilidad, la literatura muestra una mayor tendencia hacia comportamientos conservadores, menor participación en mercados financieros y una menor diversificación de activos. Sin embargo, estas decisiones no siempre responden a una preferencia racional por el riesgo, sino que pueden estar condicionadas por la falta de información, la incertidumbre o la dificultad para procesar alternativas complejas. Este contexto es fundamental, ya que permite entender que la toma de decisiones no se produce en un entorno neutral, sino bajo restricciones específicas. Por tanto, el análisis del efecto de la información financiera debe realizarse teniendo en cuenta estas condiciones iniciales, ya que pueden amplificar o limitar su impacto.

2.2 Información financiera y asimetrías de información

La disponibilidad de información es uno de los pilares fundamentales en la teoría económica de la toma de decisiones. Según la teoría de las asimetrías de información

(Akerlof, 1970), cuando los agentes no disponen del mismo nivel de información o no son capaces de interpretarla correctamente, los resultados del mercado tienden a ser ineficientes. En el ámbito financiero, esta asimetría se traduce en decisiones subóptimas, como una baja participación en productos financieros, una asignación ineficiente del ahorro o una incorrecta valoración del riesgo.

En el caso de los hogares que analizamos, la asimetría de información se ve en dos niveles. En primer lugar, en el acceso a la información: no todos los individuos tienen las mismas oportunidades de recibir formación financiera o conocer los instrumentos disponibles. En segundo lugar, en la capacidad de procesamiento: incluso cuando la información está disponible, su complejidad puede dificultar su comprensión, especialmente en contextos donde no existe una base previa de conocimiento financiero. Este segundo punto introduce una distinción clave entre **disponibilidad de información** y **utilidad efectiva de la información**. No basta con que la información exista; es necesario que sea comprensible, accesible y aplicable al contexto del individuo. De lo contrario, puede generar efectos contrarios a los esperados, como la inacción o la toma de decisiones erróneas.

En este trabajo, la información financiera no se analizará únicamente como una variable binaria (tener o no tener información), sino como un constructo más amplio que incluye formación, conocimiento percibido y capacidad de comprensión. Este enfoque permite capturar de forma más precisa cómo la información influye en la toma de decisiones en contextos reales.

2.3 Educación financiera

La educación financiera, se ha consolidado como uno de los factores más relevantes en la explicación del comportamiento económico individual. Se define como la capacidad de comprender conceptos financieros básicos y utilizarlos para tomar decisiones informadas sobre ahorro, inversión y planificación. La literatura, especialmente los trabajos de Lusardi y Mitchell, ha demostrado de forma consistente que niveles más altos de educación financiera están asociados con una mayor probabilidad de ahorro, una mejor planificación para la jubilación y una mayor participación en mercados financieros.

Sin embargo, el concepto de educación financiera va más allá del conocimiento teórico. Incluye también la capacidad de aplicar dicho conocimiento en contextos reales, lo que introduce una dimensión práctica clave. En este sentido, dos individuos con un nivel similar de información pueden tomar decisiones distintas en función de su capacidad para interpretar y utilizar esa información.

Además, la educación financiera interactúa de forma directa con otros factores, como la confianza o los sesgos conductuales. Un mayor conocimiento puede reducir la incertidumbre y aumentar la seguridad en la toma de decisiones, pero no elimina completamente las limitaciones cognitivas. De hecho, existe evidencia de que incluso individuos con altos niveles de educación financiera pueden incurrir en errores sistemáticos debido a sesgos psicológicos.

En el contexto de este TFG, la educación financiera se plantea como una variable central dentro del modelo de análisis. No solo se estudiará su relación directa con las decisiones financieras, sino también su papel como elemento que condiciona la confianza y la capacidad de actuación de los individuos. De este modo, se podrá analizar si un mayor nivel de educación financiera se traduce efectivamente en mejores decisiones, o si existen fricciones que limitan este efecto.

2.4 Behavioral finance y limitaciones en la toma de decisiones

La teoría financiera tradicional parte del supuesto de que los individuos son racionales y maximizan su utilidad. Sin embargo, la evidencia empírica ha demostrado de forma consistente que las decisiones reales se desvían de este comportamiento ideal. La *behavioral finance* surge precisamente para explicar estas desviaciones, incorporando factores psicológicos y cognitivos en el análisis económico.

Kahneman y Tversky, a través de la *Prospect Theory*, muestran que los individuos no valoran las ganancias y pérdidas de forma simétrica, sino que presentan una fuerte aversión a las pérdidas. Esto implica que, ante situaciones de incertidumbre, los individuos tienden a evitar riesgos incluso cuando estos son racionalmente asumibles. Por su parte, Thaler introduce conceptos como la inercia, el *mental accounting* o la falta de autocontrol, que explican por qué los individuos no optimizan sus decisiones a lo largo del tiempo.

En el contexto de este TFG, estos sesgos permiten entender por qué la información financiera no siempre se traduce en mejores decisiones. Un individuo puede disponer de información suficiente y aun así no invertir, no diversificar o no planificar adecuadamente debido a factores como el miedo, la procrastinación o la complejidad percibida.

Además, en contextos de vulnerabilidad, estos sesgos pueden intensificarse. La incertidumbre económica, la presión de gastos inmediatos y la falta de experiencia previa pueden reforzar comportamientos conservadores o inconsistentes. Por tanto, el análisis de la toma de decisiones debe incorporar no solo variables objetivas como la información, sino también estas limitaciones conductuales.

2.5 Confianza financiera y capacidad percibida

Entre la información y la toma de decisiones existe un elemento : la confianza financiera. Este concepto, vinculado a la teoría de la autoeficacia de Bandura, hace referencia a la percepción que tiene un individuo sobre su capacidad para gestionar sus recursos económicos y tomar decisiones adecuadas.

La literatura ha demostrado que la confianza no depende únicamente del nivel de conocimiento, sino también de factores subjetivos como la experiencia previa, el contexto o la percepción de complejidad. En muchos casos, los individuos no actúan únicamente en función de lo que saben, sino también de lo capaces que se sienten para aplicar ese conocimiento. Esto introduce una diferencia fundamental entre conocimiento objetivo y capacidad percibida.

En términos de toma de decisiones financieras, la confianza puede estar asociada a una mayor predisposición a actuar. Un individuo con información pero con bajos niveles de confianza puede mostrarse más reticente a tomar determinadas decisiones financieras, mientras que una mayor confianza puede estar relacionada con una participación más activa en aspectos como la inversión, la diversificación o la planificación a largo plazo. Este aspecto resulta muy relevante en contextos caracterizados por la incertidumbre o la complejidad de las decisiones.

En este trabajo, la confianza financiera se analiza como una dimensión relevante asociada tanto al nivel de información financiera como a distintos comportamientos económicos observados. De este modo, se examina si los individuos con mayores niveles de confianza

presentan patrones de comportamiento diferentes en ámbitos como la planificación financiera, el ahorro o la inversión.

Este enfoque permite incorporar una dimensión adicional al análisis de la toma de decisiones financieras, reconociendo que el comportamiento económico puede estar relacionado no solo con el conocimiento disponible, sino también con la percepción que tienen los individuos sobre su propia capacidad para utilizarlo.

2.6 Decisiones financieras: ahorro, inversión y planificación

Las decisiones financieras individuales pueden analizarse a través de diferentes marcos teóricos que establecen cómo deberían comportarse los individuos en condiciones ideales. La hipótesis del ciclo vital (Modigliani y Brumberg) plantea que los individuos distribuyen su consumo y ahorro a lo largo de su vida con el objetivo de maximizar su bienestar intertemporal. Según este modelo, los individuos deberían ahorrar durante su etapa activa para financiar su consumo futuro.

Por otro lado, la teoría moderna de carteras (Markowitz) introduce la idea de que los individuos deben tomar decisiones de inversión considerando la relación entre riesgo y rentabilidad, diversificando sus activos para optimizar su perfil de riesgo. Este enfoque supone un nivel mínimo de conocimiento financiero y capacidad de análisis.

Sin embargo, la evidencia empírica muestra que el comportamiento real se aleja de estos modelos. Muchos individuos no planifican a largo plazo, mantienen sus ahorros en activos de baja rentabilidad o presentan una escasa diversificación. Estas decisiones pueden explicarse por la falta de información, la baja educación financiera o los sesgos conductuales previamente analizados.

En el caso de las familias en el contexto DEMOS, estas desviaciones pueden ser aún más pronunciadas.

La necesidad de liquidez, la incertidumbre sobre el futuro y la falta de acceso a información pueden derivar en decisiones centradas en el corto plazo, con una menor presencia de estrategias de inversión o planificación estructurada.

Por tanto, el análisis de las decisiones financieras en este trabajo no se centrará únicamente en su resultado, sino también en su coherencia con los principios teóricos.

Esto permitirá identificar posibles ineficiencias y relacionarlas con el nivel de información y confianza de los individuos.

2.7 Modelo teórico: relación entre información y toma de decisiones

A partir de los elementos desarrollados en los apartados anteriores, este trabajo propone un marco teórico para analizar las relaciones existentes entre la información financiera, la confianza financiera y la toma de decisiones económicas. Este enfoque parte de la idea de que el comportamiento financiero de los individuos está asociado a múltiples factores y no puede explicarse únicamente por el nivel de información disponible.

El modelo se estructura en tres dimensiones principales. En primer lugar, la información financiera, que incluye aspectos relacionados con el acceso a formación, el conocimiento de recursos financieros y la comprensión de la información disponible.

En segundo lugar, la confianza financiera, entendida como la percepción que tienen los individuos sobre su capacidad para gestionar recursos económicos y tomar decisiones financieras. Por último, las decisiones económicas observadas, que incluyen comportamientos relacionados con la planificación financiera, la inversión, el ahorro y la gestión del riesgo.

Desde esta perspectiva, el modelo plantea que pueden existir asociaciones entre estas dimensiones. En particular, se espera que diferencias en los niveles de información financiera y confianza financiera estén relacionadas con diferencias en determinados comportamientos económicos observados. No obstante, estas relaciones pueden verse condicionadas por otros factores relevantes presentes en el proceso de toma de decisiones. Incorpora la posibilidad de que existan diferencias entre la información disponible y las decisiones finalmente adoptadas por los individuos. Tal y como se ha señalado en la literatura, factores como los sesgos conductuales, la complejidad de la información o las dificultades de comprensión pueden estar asociados a distintos patrones de comportamiento financiero. Este enfoque permite superar la visión simplista de que una mayor cantidad de información conduce necesariamente a mejores decisiones financieras, incorporando una perspectiva más amplia y realista del comportamiento económico. Además, proporciona una base teórica para interpretar las relaciones observadas posteriormente en el análisis empírico del estudio.

2.8 Aplicación al contexto DEMOS

El programa DEMOS proporciona un entorno particularmente adecuado para analizar la relación entre información y toma de decisiones financieras. Las familias participantes presentan características específicas que las diferencian de la población general, tanto en términos de acceso a recursos como de necesidades económicas y capacidad de planificación.

En este contexto, la información financiera adquiere un papel clave. La posible falta de formación, junto con la complejidad del entorno financiero, puede generar barreras adicionales en la toma de decisiones. La incertidumbre asociada a la situación de la persona con discapacidad puede reforzar comportamientos conservadores, priorizando la seguridad y la liquidez frente a estrategias de inversión a largo plazo.

Por otro lado, este colectivo permite observar con mayor claridad las fricciones analizadas en el modelo teórico. La posible existencia de limitaciones en la comprensión de la información, junto con niveles variables de confianza financiera, ofrece una oportunidad para analizar cómo estos factores interactúan en la práctica. De este modo, el contexto DEMOS no solo actúa como escenario empírico, sino como un elemento que enriquece el análisis teórico, permitiendo contrastar los modelos existentes en un entorno real y con características diferenciales.

2.9 Gap en la literatura y contribución del estudio

A pesar del amplio desarrollo de la literatura en educación financiera y toma de decisiones, existe una limitada evidencia empírica centrada en colectivos específicos en situación de vulnerabilidad, como las familias con personas con discapacidad intelectual. La mayoría de estudios se han enfocado en población general, estudiantes o individuos en mercados desarrollados, sin profundizar en contextos donde las restricciones económicas y cognitivas pueden ser más relevantes.

En particular, la literatura no ha analizado de forma suficiente el proceso mediante el cual la información financiera se traduce —o no— en decisiones reales en estos hogares. La existencia de posibles fricciones, como la falta de confianza o los sesgos conductuales, sugiere que la relación entre información y decisión puede ser más compleja de lo que plantean los modelos tradicionales.

Este trabajo contribuye a cubrir este vacío mediante un doble enfoque. Por un lado, integra marcos teóricos de economía, finanzas y psicología para construir un modelo explicativo más completo. Por otro, aporta evidencia empírica basada en datos reales del programa DEMOS, permitiendo analizar cómo la información financiera influye en la toma de decisiones en un contexto concreto.

De este modo, el estudio no solo amplía la literatura existente, sino que también ofrece implicaciones relevantes para el diseño de políticas públicas y programas de educación financiera, orientados a colectivos en situación de vulnerabilidad.

3. Metodología

3.1 Diseño de la investigación

El presente trabajo adopta un enfoque cuantitativo con el objetivo de analizar de manera empírica la relación entre la información financiera y la toma de decisiones económicas de los individuos. Este enfoque se justifica por la naturaleza del problema de investigación, que requiere observar asociaciones entre variables relacionadas con la información financiera, la confianza percibida y el comportamiento económico.

A diferencia de los enfoques cualitativos, que permiten una comprensión más interpretativa del fenómeno, el enfoque cuantitativo facilita la medición de variables como el nivel de información financiera, el conocimiento financiero, la confianza percibida o el comportamiento económico. En este sentido, el uso de datos estructurados resulta adecuado para analizar patrones y relaciones observadas dentro de la muestra estudiada.

El diseño de la investigación se basa en un enfoque descriptivo y relacional. En concreto, el estudio parte de la idea de que la información financiera, el conocimiento financiero y la confianza percibida pueden estar asociados a distintos comportamientos económicos observados en los individuos. Este planteamiento se fundamenta en la literatura revisada, que destaca la importancia de estos factores en los procesos de toma de decisiones financieras.

Desde esta perspectiva, el análisis se centra en estudiar las relaciones existentes entre distintas dimensiones del comportamiento financiero. Por un lado, se analizan variables relacionadas con la información, el conocimiento y la familiaridad financiera. Por otro,

se examinan variables vinculadas a la confianza percibida y a las decisiones económicas observadas, como la planificación financiera, la inversión o el comportamiento frente al riesgo.

El diseño incorpora la posibilidad de que existan diferencias entre el acceso a la información y las decisiones finalmente adoptadas por los individuos. Tal y como se ha desarrollado en el marco teórico, factores como la dificultad para comprender la información, la confianza percibida o determinados sesgos conductuales pueden estar asociados a distintas formas de comportamiento financiero. Por ello, el estudio no parte de la premisa de que exista una relación perfecta entre información y decisión, sino que busca analizar las asociaciones observadas entre ambas dimensiones.

En términos metodológicos, el estudio se basa en un diseño transversal, utilizando datos recogidos en un único momento del tiempo a través de una encuesta estructurada. Este tipo de diseño permite capturar una fotografía del comportamiento financiero de los participantes y analizar relaciones entre variables en un contexto concreto. No obstante, también implica limitaciones, en lo relativo a la imposibilidad de establecer relaciones causales, aspecto que será abordado posteriormente en el apartado de limitaciones.

Finalmente, cabe destacar que el objetivo del estudio no es únicamente describir las características de la muestra, sino analizar las relaciones observadas entre información financiera, confianza y comportamiento económico. De este modo, el diseño de la investigación se alinea con el propósito principal del trabajo: comprender cómo se relacionan estas variables en el contexto específico de las familias participantes en el programa DEMOS.

3.2 Descripción de la muestra y recogida de datos

La base empírica del presente estudio se construye a partir de los datos obtenidos mediante una encuesta dirigida a familias participantes en el programa DEMOS. Este colectivo constituye una muestra central para el análisis, dado que se trata de hogares que conviven con personas con discapacidad intelectual y que, por tanto, presentan características económicas y de toma de decisiones diferenciadas respecto a la población general.

La elección de esta muestra responde a la necesidad de analizar el efecto de la información financiera en un contexto donde pueden existir limitaciones tanto en el acceso a la información como en su comprensión y aplicación. En este sentido, las familias del programa DEMOS ofrecen un entorno adecuado para observar cómo factores como la vulnerabilidad económica, la incertidumbre o la complejidad del contexto influyen en la toma de decisiones financieras.

La recogida de datos se ha realizado mediante un cuestionario estructurado, diseñado para captar de forma sistemática información sobre distintas dimensiones del comportamiento financiero. La encuesta ha sido administrada en formato online, lo que ha permitido facilitar su distribución y aumentar la accesibilidad para los participantes. Este formato también garantiza una mayor homogeneidad en las respuestas, al presentar a todos los encuestados las mismas preguntas bajo las mismas condiciones.

El cuestionario está compuesto mayoritariamente por preguntas cerradas, lo que permite la codificación de las respuestas y su posterior análisis cuantitativo.

Este tipo de preguntas facilita la comparación entre individuos y la construcción de variables que pueden ser utilizadas en modelos estadísticos. Algunas preguntas incorporan escalas de respuesta que permiten captar matices en la percepción de los encuestados, en aspectos como la confianza financiera o la dificultad de comprensión de la información. En términos de contenido, la encuesta recoge información en varias dimensiones clave: características sociodemográficas del hogar, impacto económico de la discapacidad, nivel de acceso a información financiera, percepción de capacidad para tomar decisiones y comportamiento financiero en términos de ahorro, inversión y planificación. Esta estructura permite capturar de forma integral el proceso de toma de decisiones financieras, alineándose con el modelo teórico planteado en el trabajo. Cabe destacar que la muestra presenta ciertas particularidades que deben ser consideradas en el análisis.

En primer lugar, se trata de un colectivo específico, lo que implica que los resultados obtenidos no son directamente generalizables al conjunto de la población. No obstante, esta limitación se ve compensada por el valor analítico que aporta el estudio de un grupo con características diferenciadas, permitiendo profundizar en aspectos que podrían pasar desapercibidos en muestras más amplias y heterogéneas.

En segundo lugar, al tratarse de una encuesta basada en la autodeclaración de los participantes, existe la posibilidad de sesgos de respuesta, en variables relacionadas con la percepción subjetiva, como el nivel de conocimiento o la confianza financiera. Sin embargo, este tipo de datos resulta igualmente valioso, ya que permite analizar no solo el comportamiento objetivo, sino también la percepción que los individuos tienen de su propia capacidad de decisión. La muestra y el proceso de recogida de datos proporcionan una base sólida para el análisis empírico del estudio, permitiendo explorar la relación entre información, confianza y decisiones financieras en un contexto específico y relevante como el del programa DEMOS.

3.3 Estructura de la encuesta

La encuesta utilizada en el presente estudio ha sido diseñada con el objetivo de capturar de forma estructurada las distintas dimensiones que intervienen en el proceso de toma de decisiones financieras. Su diseño responde directamente al modelo teórico planteado, organizando las preguntas en bloques temáticos que permiten analizar de manera coherente la relación entre información financiera, confianza y comportamiento económico.

El cuestionario se estructura en varios bloques que siguen una lógica progresiva, comenzando por la contextualización del encuestado y avanzando hacia aspectos más específicos relacionados con la información, la percepción y las decisiones financieras.

El primer bloque recoge información general sobre el encuestado y su entorno. Incluye preguntas como la relación con la persona con discapacidad intelectual (P1), la edad (P2), la situación actual (P3) y la percepción de la situación económica del hogar (P4). Este bloque permite contextualizar las respuestas y construir variables de control que pueden influir en el comportamiento financiero.

El segundo bloque se centra en el impacto económico de la discapacidad dentro del hogar. A través de estas preguntas se analiza cómo la situación específica de la familia afecta a su estructura de ingresos y gastos, así como a su capacidad de ahorro. Este bloque resulta fundamental para entender el entorno en el que se toman las decisiones financieras, ya que introduce el grado de presión económica al que están sometidos los hogares.

El tercer bloque aborda el acceso a información y educación financiera, siendo uno de los pilares del estudio. Incluye preguntas como si el encuestado ha recibido formación o

información financiera (P10), si conoce ayudas o instrumentos económicos disponibles (P12) y si tiene interés en recibir más información (P14). Estas preguntas permiten medir el nivel de exposición a información financiera, así como la predisposición a adquirir nuevos conocimientos.

El cuarto bloque analiza las barreras relacionadas con la información, centrándose en su comprensión y utilidad. En particular, incluye preguntas sobre la falta de conocimientos financieros (P20 b) y la dificultad para entender la información disponible (P20 c). Este bloque introduce una dimensión clave, ya que permite diferenciar entre la disponibilidad de información y la capacidad real de utilizarla de forma efectiva.

El quinto bloque se centra en la confianza financiera o capacidad percibida del individuo. A través de preguntas como el nivel de preparación para tomar decisiones económicas (P11) y la confianza en la gestión de gastos y ahorro (P13), se recoge información sobre la autoeficacia financiera. Este bloque es esencial dentro del modelo del estudio, ya que actúa como variable mediadora entre la información y la toma de decisiones.

Finalmente, el sexto bloque recoge información sobre las decisiones financieras adoptadas por los encuestados. Incluye aspectos como la existencia de planificación económica (P15, P16), el horizonte temporal de inversión (P21), el porcentaje de ahorro invertido (P22), la reacción ante pérdidas (P23), los objetivos financieros (P24), la existencia de inversiones (P25) y la familiaridad con productos financieros (P26). Este bloque permite observar el comportamiento financiero real y constituye la variable dependiente del análisis.

La estructura de la encuesta, por tanto, no es arbitraria, sino que responde a una lógica analítica clara que permite capturar de forma ordenada el proceso de toma de decisiones financieras. Al organizar las preguntas en bloques alineados con el modelo teórico, se facilita tanto la interpretación de los resultados como la construcción de variables para el análisis empírico.

3.4 Definición de variables

A partir de la estructura de la encuesta, se procede a la definición y clasificación de las variables que serán utilizadas en el análisis empírico. Esta etapa resulta fundamental, ya que permite traducir las preguntas del cuestionario en variables operativas que reflejan

los conceptos teóricos desarrollados en el marco conceptual, garantizando así la coherencia entre teoría y evidencia empírica.

En primer lugar, se definen las variables relacionadas con la información financiera, entendida como el acceso y la capacidad de comprensión de información económica relevante para la toma de decisiones. Para captar esta dimensión se utilizan la formación financiera recibida (P10), la percepción de falta de conocimientos financieros (P20b) y la dificultad para comprender la información disponible (P20c). Estas variables permiten aproximar tanto la exposición a información financiera como las barreras percibidas para su utilización.

En segundo lugar, se incorporan las variables vinculadas al conocimiento financiero, entendido como el grado de conocimiento que poseen los individuos sobre recursos, ayudas e instrumentos financieros disponibles. Esta dimensión se mide principalmente a través de la variable P12, que recoge el nivel de conocimiento declarado sobre este tipo de recursos.

En tercer lugar, se consideran las variables relacionadas con la familiaridad financiera, entendida como el grado de contacto y experiencia previa con productos e instrumentos financieros. Esta dimensión se analiza mediante la variable P26, que recoge la familiaridad declarada con distintos productos financieros y permite aproximar el conocimiento aplicado por parte de los participantes.

En cuarto lugar, se definen las variables asociadas a la confianza financiera, entendida como la percepción que tienen los individuos sobre su capacidad para gestionar recursos económicos y tomar decisiones financieras. Para ello se utilizan el nivel de preparación percibida para tomar decisiones económicas (P11) y la confianza en la gestión de gastos y ahorro (P13).

Por último, se incorporan las variables relacionadas con el comportamiento financiero, que recogen las decisiones económicas observadas en la muestra. Entre ellas se incluyen la reflexión sobre el futuro económico (P15), la existencia de planificación económica (P16), el horizonte temporal de inversión (P21), el porcentaje de ahorro destinado a inversión (P22), la reacción ante pérdidas (P23) y la participación en instrumentos de ahorro o inversión (P25). Estas variables permiten analizar cómo se materializan en la práctica las decisiones financieras de los individuos.

Adicionalmente, se incorporan variables de contexto que permiten enriquecer la interpretación de los resultados. Entre ellas destacan la situación económica del hogar (P4), así como diversas variables sociodemográficas recogidas en el cuestionario (P1–P3). Estas variables permiten contextualizar el análisis y comprender mejor las diferencias observadas entre los participantes.

En términos operativos, algunas variables se han utilizado directamente a partir de las respuestas originales de la encuesta, mientras que otras han requerido procesos de agrupación o recodificación para facilitar su análisis mediante tablas dinámicas y tablas cruzadas.

En definitiva, la definición de variables permite construir un marco empírico coherente con los objetivos del estudio, facilitando el análisis de las relaciones existentes entre información financiera, conocimiento, familiaridad, confianza y comportamiento económico dentro del contexto del programa DEMOS.

3.5 Estrategia de análisis

El análisis empírico del presente estudio se ha realizado a partir de los datos obtenidos en la encuesta mediante el uso de herramientas básicas de análisis en Excel, principalmente a través de tablas dinámicas. El objetivo ha sido explorar de forma clara y estructurada las relaciones existentes entre la información financiera, el conocimiento financiero, la confianza percibida y la toma de decisiones económicas en el contexto del programa DEMOS.

En una primera fase, se llevó a cabo un análisis descriptivo de la muestra. Para ello, se calcularon frecuencias y porcentajes de las principales variables del estudio, como el acceso a información financiera, el nivel de confianza, la planificación económica o la participación en instrumentos de ahorro e inversión. Este análisis permitió obtener una visión general de las características de los participantes y del contexto financiero en el que desarrollan sus decisiones económicas.

En una segunda fase, se realizó un análisis de relaciones entre variables mediante tablas cruzadas. En concreto, se utilizaron tablas dinámicas para analizar la relación entre variables clave del estudio, como la información financiera y la inversión, la información financiera y la planificación económica, la confianza financiera y la participación en inversión, o la situación económica del hogar y el acceso a información financiera. Estas

tablas se expresaron en términos porcentuales para facilitar la comparación entre grupos e identificar diferencias y patrones observados en la muestra. Este enfoque permitió examinar las distintas preguntas de investigación planteadas, observando asociaciones entre variables relacionadas con la información financiera, el conocimiento financiero, la confianza percibida y el comportamiento económico. A partir de estos cruces, los resultados se interpretaron en términos de tendencias y relaciones observadas, sin recurrir a modelos econométricos complejos, priorizando una interpretación clara y adaptada a los objetivos del estudio. Adicionalmente, se analizaron de forma conjunta distintos resultados con el objetivo de identificar patrones de comportamiento observados en la muestra. Este análisis permitió complementar la interpretación de los resultados obtenidos en cada apartado y ofrecer una visión más amplia de las relaciones existentes entre información financiera, confianza y comportamiento económico. La estrategia de análisis se basa en un enfoque descriptivo y relacional, centrado en la interpretación de patrones observados en los datos. Este enfoque resulta adecuado dado el tamaño de la muestra y el carácter exploratorio del estudio, permitiendo obtener una aproximación al papel que desempeñan la información financiera, el conocimiento financiero y la confianza en la toma de decisiones económicas de las familias participantes en el programa DEMOS.

3.6 Limitaciones del estudio

A pesar del rigor metodológico adoptado, el presente estudio presenta una serie de limitaciones que deben ser consideradas a la hora de interpretar los resultados obtenidos. Estas limitaciones no invalidan el análisis, pero sí acotan el alcance de las conclusiones y abren la puerta a futuras líneas de investigación.

En primer lugar, la principal limitación deriva de la naturaleza de los datos utilizados. La información ha sido recogida mediante una encuesta basada en la autodeclaración de los participantes, lo que implica la posible existencia de sesgos de respuesta. En particular, variables como el nivel de conocimiento financiero o la confianza percibida pueden estar influenciadas por factores subjetivos, como la percepción individual o el deseo de ofrecer respuestas socialmente aceptables. Este tipo de sesgos puede afectar a la precisión de las mediciones, aunque también aporta valor al permitir analizar la dimensión subjetiva del comportamiento financiero.

En segundo lugar, el estudio se basa en un diseño transversal, utilizando datos recogidos en un único momento del tiempo. Este tipo de diseño permite identificar relaciones entre variables, pero limita la capacidad para establecer relaciones causales estrictas. En consecuencia, aunque se puedan observar asociaciones entre información, confianza y decisiones, no es posible afirmar con total certeza la dirección de dichas relaciones. Futuras investigaciones podrían abordar esta limitación mediante diseños longitudinales que permitan analizar la evolución de las decisiones a lo largo del tiempo.

En tercer lugar, la muestra analizada se limita a familias participantes en el programa DEMOS, lo que implica que los resultados no son directamente generalizables al conjunto de la población. No obstante, esta limitación se ve compensada por el valor analítico de estudiar un colectivo específico con características diferenciadas, lo que permite profundizar en dinámicas que podrían no ser visibles en muestras más amplias.

La complejidad del fenómeno analizado introduce limitaciones adicionales. La toma de decisiones financieras está influida por múltiples factores, algunos de los cuales pueden no estar completamente capturados en la encuesta, como aspectos psicológicos más profundos, experiencias previas o influencias externas. Aunque el modelo incluye variables clave como la información y la confianza, es posible que existan otros elementos relevantes que no han sido considerados. Por último, la medición de algunas variables puede implicar simplificaciones necesarias para su análisis cuantitativo. Conceptos complejos como la educación financiera o la confianza han sido aproximados a través de preguntas concretas del cuestionario, lo que puede no capturar toda su riqueza conceptual. Sin embargo, esta simplificación es habitual en estudios empíricos y permite hacer operativos conceptos teóricos para su análisis.

Estas limitaciones ayudan a contextualizar las conclusiones y a identificar posibles áreas de mejora para futuras investigaciones.

4. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

El presente apartado tiene como objetivo formular las hipótesis que guiarán el análisis empírico del trabajo. Estas hipótesis se derivan directamente del marco teórico previamente desarrollado, en el que se ha establecido que la toma de decisiones financieras no depende únicamente de la disponibilidad de información, sino también de

factores intermedios como la confianza financiera y de posibles limitaciones derivadas de sesgos conductuales o restricciones del entorno.

En este sentido, el trabajo adopta un enfoque estructurado en el que la información financiera se considera la variable explicativa principal, la confianza financiera se analiza como una dimensión adicional relacionada con el comportamiento financiero y las decisiones financieras constituyen la variable resultado. A partir de esta relación, se plantean distintas hipótesis que permiten analizar tanto el efecto directo de la información como los mecanismos a través de los cuales esta influye en el comportamiento económico de los individuos.

Las hipótesis incorporan dimensiones adicionales como la posible existencia de una brecha entre información y acción, el impacto de la sobrecarga informativa o la influencia del contexto económico, con el objetivo de ofrecer una visión más completa y realista del proceso de toma de decisiones financieras.

De este modo, el conjunto de hipótesis formuladas permitirá contrastar empíricamente las relaciones planteadas y estructurar el análisis de resultados en los apartados posteriores.

4.1 Información financiera y calidad de las decisiones económicas

Uno de los puntos más trabajados en la literatura económica es el papel que juega la información financiera en la forma en que las personas toman decisiones.

En términos generales, existe bastante consenso en que un mayor nivel de conocimiento suele ir acompañado de comportamientos más estructurados, aspectos como el ahorro, la planificación o la inversión. En esta línea, autores como Lusardi y Mitchell destacan que la educación financiera está relacionada con una mayor capacidad para gestionar recursos y afrontar decisiones económicas con mayor criterio. Ahora bien, esta relación no es tan directa como podría parecer en un primer momento. Tal y como plantea Simon con su concepto de racionalidad limitada, las personas no siempre son capaces de procesar toda la información disponible ni de utilizarla de forma óptima. Esto implica que, aunque exista información, su efecto real dependerá en gran medida de cómo se entienda y se utilice. A ello se suma el enfoque de Akerlof sobre las asimetrías de información, que pone de relieve que no todos los individuos acceden al mismo nivel de información, lo que puede generar diferencias en la forma de decidir.

En este trabajo, la información financiera se entiende en un sentido amplio. No solo se tiene en cuenta si el individuo ha recibido formación, sino también su grado de conocimiento sobre herramientas disponibles y su interés en seguir aprendiendo. Para aproximar estas dimensiones se utilizan las variables P10, P12 que permiten captar tanto el acceso como la actitud hacia la información.

Por otro lado, las decisiones financieras se observan a través de comportamientos concretos. En este caso, se analizan aspectos como la planificación económica (P15 y P16), la participación en productos de ahorro o inversión (P25), así como variables relacionadas con la forma de decidir, como el horizonte temporal (P21), el porcentaje de ahorro invertido (P22) o la familiaridad con productos financieros (P26). Estas variables permiten aproximarse a la manera en que los individuos gestionan sus recursos y planifican su futuro económico.

A partir de este planteamiento, resulta razonable esperar que las personas con un mayor nivel de información financiera presenten una mayor tendencia a planificar, ahorrar e invertir, así como decisiones más estructuradas y orientadas al largo plazo. No obstante, esta relación no se asume como automática ni perfecta, sino que será analizada a partir de los datos obtenidos en el estudio.

H1: Un mayor nivel de información financiera está positivamente relacionado con una mayor planificación económica y con decisiones financieras más estructuradas.

4.2 Brecha entre información y acción e incoherencias en la toma de decisiones financieras

La literatura sobre educación financiera suele asumir que un mayor nivel de información conduce a mejores decisiones económicas. Sin embargo, la evidencia empírica muestra que esta relación no siempre se produce de forma directa. En muchos casos, los individuos disponen de información o conocimientos financieros suficientes, pero no los trasladan a comportamientos coherentes con sus objetivos o con los principios teóricos de planificación e inversión.

La behavioral finance ofrece diversas explicaciones para este fenómeno. Sesgos como la aversión a las pérdidas, la inercia, la procrastinación o determinadas limitaciones cognitivas pueden dificultar que el conocimiento se transforme en acción. Como consecuencia, pueden aparecer situaciones en las que los individuos afirman planificar a

largo plazo, pero no invierten, o muestran determinados objetivos financieros que no se corresponden con sus decisiones reales.

En este estudio se analizarán posibles discrepancias entre el nivel de información financiera de los encuestados y sus comportamientos observados, así como posibles incoherencias entre distintas decisiones financieras. Para ello, se examinarán relaciones entre variables de información financiera (P10, P12), planificación económica (P15, P16), inversión (P25), horizonte temporal (P21), perfil de riesgo (P23) y familiaridad con productos financieros (P26).

A partir de este análisis, se pretende explorar hasta qué punto el conocimiento financiero se traduce en decisiones consistentes y alineadas con los objetivos declarados por los individuos.

H2: Pueden existir discrepancias entre el nivel de información financiera de los individuos y las decisiones que adoptan, observándose comportamientos que no siempre son coherentes con sus objetivos, conocimientos o características financieras.

4.3 Confianza financiera y comportamiento económico

La relación entre la información financiera y la toma de decisiones económicas no puede entenderse únicamente a través del acceso al conocimiento. La literatura ha señalado la importancia de factores subjetivos que pueden estar asociados a la forma en que los individuos aplican la información disponible. Entre ellos, la confianza financiera o capacidad percibida ocupa un papel relevante. Este concepto, vinculado a la teoría de la autoeficacia de Bandura y a la teoría del comportamiento planificado de Ajzen, hace referencia a la percepción que tiene el individuo sobre su capacidad para gestionar sus recursos económicos y tomar decisiones adecuadas.

La literatura ha mostrado que la confianza financiera no depende exclusivamente del nivel de conocimiento objetivo, sino también de factores como la experiencia previa, la percepción de complejidad o el contexto en el que se toman las decisiones. En este sentido, individuos con niveles similares de información pueden presentar comportamientos distintos en función de su confianza percibida.

En el contexto del presente estudio, la confianza financiera se operacionaliza mediante variables como el nivel de preparación percibida para tomar decisiones económicas (P11)

y la confianza en la gestión de gastos y ahorro (P13). Estas variables permiten captar la dimensión subjetiva del proceso de decisión y complementar el análisis de la información financiera.

Por otro lado, la relación entre confianza y comportamiento económico se analiza mediante variables que reflejan decisiones observadas, como la planificación financiera (P15, P16), la participación en instrumentos de ahorro o inversión (P25) y distintos indicadores relacionados con el perfil de decisión (P21–P23). De este modo, es posible examinar si existen diferencias en el comportamiento financiero en función de los niveles de confianza declarados por los participantes.

Este planteamiento permite ampliar el análisis más allá de la relación entre información financiera y decisiones económicas, incorporando una dimensión adicional relacionada con la percepción de capacidad de los individuos para gestionar sus recursos y afrontar decisiones financieras.

En base a lo anterior, se formula la siguiente hipótesis:

H3: La confianza financiera está asociada tanto al nivel de información financiera como a distintos comportamientos financieros observados.

4.4 Sobrecarga de información

Aunque en muchos casos se asume que disponer de más información facilita la toma de decisiones, distintos trabajos han señalado que esto no siempre ocurre así. Existe un punto a partir del cual un exceso de información puede complicar el proceso en lugar de simplificarlo. Esta idea se apoya en la noción de racionalidad limitada de Simon, que plantea que las personas no pueden procesar toda la información disponible de forma óptima.

En esta línea, autores como Schwartz han mostrado que cuando aumentan las opciones o la complejidad de la información, pueden aparecer efectos como la indecisión o incluso la inacción. En el ámbito financiero, donde los productos suelen ser difíciles de entender y están asociados a incertidumbre, este fenómeno puede tener especial relevancia. En lugar de facilitar la decisión, la abundancia de información puede generar dudas o aumentar la percepción de riesgo.

Por ello, no solo importa cuánto sabe una persona, sino también hasta qué punto es capaz de manejar esa información. Si la información se percibe como compleja o difícil de interpretar, es posible que su utilidad práctica sea limitada. En ese sentido, la dificultad de comprensión puede actuar como un freno en el proceso de decisión.

En este trabajo, esta dimensión se aproxima a través de variables relacionadas con la percepción de conocimiento y la dificultad para entender la información disponible (P20b y P20c). A partir de ahí, se analiza cómo estas percepciones se relacionan con comportamientos observables, como la participación en inversión (P25), el perfil de riesgo (P23) o el horizonte temporal (P21).

Este planteamiento permite introducir una visión algo más matizada del papel de la información, en la que no siempre más información se traduce en mejores decisiones, sino que su efecto depende también de cómo se percibe y se utiliza.

H4: Una mayor dificultad en la comprensión de la información financiera puede estar asociada a comportamientos más conservadores y a una mayor indecisión en la toma de decisiones económicas.

4.5 Conocimiento financiero, perfil de riesgo y comportamiento financiero

La relación entre el nivel de conocimiento financiero y el comportamiento de los individuos constituye uno de los elementos centrales en la teoría de la toma de decisiones económicas. Desde la teoría moderna de carteras desarrollada por Markowitz, los individuos deberían adoptar decisiones de inversión coherentes con sus objetivos, horizonte temporal y tolerancia al riesgo. Para ello, resulta necesario comprender conceptos como diversificación, volatilidad y rentabilidad esperada.

Sin embargo, la evidencia empírica muestra que los individuos presentan comportamientos financieros muy diversos. Algunos muestran una mayor orientación al largo plazo y una participación más activa en instrumentos financieros, mientras que otros mantienen posiciones más conservadoras o una menor familiaridad con productos de inversión. Estas diferencias pueden estar relacionadas con distintos niveles de información financiera, confianza percibida y experiencia previa.

En el presente estudio, esta cuestión se analiza mediante variables relacionadas con el conocimiento financiero y el comportamiento observado. En particular, se utilizan la formación financiera recibida (P10), el conocimiento de instrumentos financieros (P12) y la familiaridad con productos financieros (P26) como aproximaciones al nivel de conocimiento. Estas variables se relacionan con indicadores como el horizonte temporal de inversión (P21), el porcentaje de ahorro invertido (P22) y la reacción ante pérdidas (P23), que permiten aproximar el perfil de riesgo y el comportamiento financiero de los encuestados.

A partir de este enfoque, se plantea que los individuos con mayor conocimiento financiero tenderán a adoptar decisiones más coherentes con sus objetivos y con los principios básicos de planificación e inversión.

H5: Un mayor nivel de conocimiento financiero está asociado a diferencias en el comportamiento financiero observado y en la forma de afrontar decisiones relacionadas con la inversión y el riesgo.

4.6 Desigualdad en el acceso a la información financiera

La literatura económica ha puesto de manifiesto que el acceso a la información financiera no es homogéneo entre individuos, sino que presenta importantes diferencias en función de factores socioeconómicos. En este sentido, la educación financiera y el conocimiento de instrumentos económicos suelen estar correlacionados con variables como el nivel de renta, el nivel educativo o el acceso a recursos. Esta desigualdad en el acceso a la información puede generar diferencias significativas en la calidad de las decisiones financieras, contribuyendo a la persistencia de desigualdades económicas.

Desde esta perspectiva, no todos los individuos parten del mismo punto en términos de capacidad para tomar decisiones informadas. Aquellos con menor acceso a información o menor exposición a formación financiera pueden presentar mayores dificultades para comprender los productos disponibles, evaluar riesgos o planificar a largo plazo. Esta situación se ve reforzada por la teoría de las asimetrías de información, que sugiere que la falta de información puede limitar la participación en mercados financieros y conducir a decisiones subóptimas.

En el contexto del presente estudio, las familias analizadas pueden presentar distintos niveles de vulnerabilidad económica, lo que a su vez puede afectar a su acceso a

información financiera. En particular, la situación económica del hogar puede condicionar tanto la disponibilidad de recursos para acceder a formación como el interés en adquirir conocimientos financieros, generando posibles diferencias dentro de la muestra.

Para analizar esta cuestión, se utilizan variables como la percepción de la situación económica del hogar (P4) y el impacto económico de la discapacidad (P5–P8), que permiten diferenciar la muestra en función de su contexto económico. Estas variables se relacionan con indicadores de información financiera, como la formación recibida (P10) o el conocimiento de instrumentos (P12), con el objetivo de identificar si existen diferencias sistemáticas en el acceso a información en función del nivel económico, este análisis permite evaluar si las posibles desigualdades en el acceso a información se traducen en diferencias en la toma de decisiones financieras, reforzando la idea de que la información no solo influye en el comportamiento individual, sino también en la distribución de oportunidades económicas.

A partir de este enfoque, se plantea que el acceso a información financiera no es uniforme, sino que está condicionado por el contexto económico del individuo, lo que puede generar diferencias en su comportamiento financiero.

En base a lo anterior, se formula la siguiente hipótesis:

H6: Existen diferencias en el acceso a la información financiera en función de la situación económica del hogar, observándose también diferencias en distintos comportamientos financieros.

5. ANÁLISIS DE RESULTADOS

El presente apartado tiene como objetivo analizar empíricamente la relación entre la información financiera, la confianza percibida y la toma de decisiones económicas en el contexto del programa DEMOS. A partir de los datos obtenidos mediante la encuesta, se busca explorar las relaciones existentes entre estas variables y comprender cómo se manifiestan en el comportamiento financiero de las familias participantes.

El análisis se estructura de forma progresiva, comenzando con una descripción general de la muestra y avanzando hacia un estudio más detallado de las relaciones observadas entre variables. En primer lugar, se presentan los principales resultados descriptivos, que permiten contextualizar el nivel de información, confianza y comportamiento financiero

de los encuestados. Posteriormente, se analizan las distintas hipótesis planteadas, examinando las asociaciones observadas entre información financiera, confianza y comportamiento económico.

Dado el carácter descriptivo del estudio, el análisis se centra en la identificación e interpretación de patrones observados en los datos, sin pretender establecer relaciones causales. El objetivo es comprender cómo se relacionan distintas dimensiones del comportamiento financiero dentro de la muestra y qué tendencias pueden observarse entre los participantes.

Asimismo, se examinan aspectos como la posible existencia de discrepancias entre información y comportamiento financiero, el papel de la confianza financiera dentro del proceso de toma de decisiones o las dificultades asociadas a la comprensión de la información financiera. Estos elementos permiten obtener una visión más completa del fenómeno estudiado y contextualizar los resultados observados. Este apartado constituye el núcleo empírico del trabajo, ya que permite relacionar los planteamientos teóricos desarrollados previamente con la evidencia obtenida a través de la encuesta, aportando una mejor comprensión de los factores asociados al comportamiento financiero de las familias participantes en el programa DEMOS.

5.1 Análisis descriptivo de la muestra

El análisis descriptivo permite caracterizar el nivel de información financiera, la confianza percibida y el comportamiento económico de las familias encuestadas en el contexto del programa DEMOS. Este primer acercamiento resulta fundamental para comprender las principales características de la muestra y contextualizar los análisis posteriores.

Tabla 1. Formación financiera recibida (P10)

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	11	15,5%
No	60	84,5%
Total	71	100%

Los resultados muestran que la mayoría de los encuestados no ha recibido formación o información específica sobre gestión financiera familiar. Este resultado refleja una limitada exposición a contenidos financieros dentro de la muestra y pone de manifiesto la importancia de analizar cómo esta situación puede estar relacionada con otros comportamientos económicos observados posteriormente.

Tabla 2. Preparación para tomar decisiones económicas (P11)

Nivel de preparación	Frecuencia	%
Nada preparado/a	2	2,8%
Poco preparado/a	14	19,7%
Algo preparado/a	31	43,7%
Bastante preparado/a	19	26,8%
Muy preparado/a	5	7,0%
Total	71	100%

La mayor parte de los participantes se concentra en niveles intermedios de preparación. En particular, un 43,7% se considera algo preparado y un 26,8% bastante preparado. Por el contrario, únicamente un 7% afirma sentirse muy preparado para afrontar decisiones económicas relacionadas con el futuro de su familiar con discapacidad.

Tabla 3. Confianza en la gestión financiera (P13)

Nivel de confianza	Frecuencia	%
Muy bajo	2	2,8%
Bajo	5	7,0%
Medio	25	35,2%
Alto	33	46,5%
Muy alto	6	8,5%

Nivel de confianza	Frecuencia	%
Total	71	100%

En términos generales, los niveles de confianza son moderadamente positivos. Más de la mitad de los encuestados se sitúa en niveles altos o muy altos de confianza, aunque los niveles máximos continúan siendo minoritarios. Esto sugiere que una parte importante de los participantes percibe cierta capacidad para gestionar sus recursos económicos, aunque todavía existen márgenes de mejora.

Tabla 4. Reflexión sobre el futuro económico (P15)

Respuesta	Frecuencia	%
No, todavía no	4	5,6%
Apenas se ha pensado	7	9,9%
Sí, parcialmente	20	28,2%
Sí, claramente	40	56,3%
Total	71	100%

La preocupación por el futuro económico de la persona con discapacidad está ampliamente presente dentro de la muestra. Más de la mitad de los encuestados afirma haber reflexionado claramente sobre esta cuestión, mientras que otro 28,2% señala haberlo hecho parcialmente.

Tabla 5. Existencia de un plan económico (P16)

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	20	28,2%
En proceso	25	35,2%
No	26	36,6%
Total	71	100%

Sin embargo, cuando se analiza la existencia de un plan económico concreto, los resultados son menos favorables. Aunque un 63,4% afirma disponer de un plan o encontrarse en proceso de elaborarlo, todavía un 36,6% de los hogares no cuenta con ningún tipo de estrategia económica definida. Esta diferencia entre reflexión y planificación constituye uno de los aspectos más relevantes observados en el análisis descriptivo.

Tabla 6. Ahorro e inversión financiera (P25)

Respuesta	Frecuencia	%
Sí	41	58,6%
No	24	34,3%
Prefiero no responder / No lo sé	5	7,1%
Total	70	100%

Por último, en relación con la participación en instrumentos de ahorro o inversión, un 58,6% de los encuestados declara disponer de algún tipo de ahorro o inversión más allá de cuentas corrientes, frente a un 34,3% que no participa en este tipo de instrumentos. Este resultado muestra la existencia de una actividad financiera relevante dentro de la muestra, pese a los reducidos niveles de formación financiera observados anteriormente. El análisis descriptivo pone de manifiesto tres elementos principales. En primer lugar, un bajo nivel de acceso a formación financiera. En segundo lugar, niveles de confianza moderados, aunque con margen de mejora. Y, en tercer lugar, una diferencia apreciable entre la reflexión sobre el futuro económico y la existencia de mecanismos formales de planificación. Estos resultados constituyen la base sobre la que se desarrollará el análisis posterior, permitiendo contextualizar las relaciones observadas entre información financiera, confianza y comportamiento económico dentro de la muestra.

5.2 Relación entre la información financiera y las decisiones económicas

El presente apartado analiza la relación entre el acceso a información financiera y distintos comportamientos económicos observados en la muestra, con el objetivo de examinar la hipótesis H1, según la cual un mayor nivel de información financiera está asociado a decisiones económicas más estructuradas.

Tabla 7. Relación entre información financiera (P10) y participación en inversión (P25)

P10 (Información financiera)	No invierte	Prefiere no responder	Invierte	Total
No	40,68%	6,78%	52,54%	100%
Sí	0,00%	9,09%	90,91%	100%

Al analizar la relación entre información financiera e inversión, se observan diferencias relevantes entre los dos grupos.

Entre los encuestados que han recibido formación o información financiera, un 90,91% declara disponer de ahorros o inversiones más allá de cuentas corrientes. En cambio, entre quienes no han recibido formación financiera, este porcentaje se reduce al 52,54%, mientras que un 40,68% afirma no disponer de ningún tipo de inversión. Estos resultados muestran una asociación positiva entre la recepción de información financiera y la participación en instrumentos de ahorro e inversión.

Esta diferencia es notable porque la inversión constituye una de las manifestaciones más visibles del comportamiento financiero. En el contexto del programa DEMOS, este resultado sugiere que los individuos con acceso a información financiera muestran una mayor predisposición a utilizar instrumentos distintos a la simple acumulación de liquidez, aspecto clave cuando se planifica el bienestar económico futuro de una persona con discapacidad.

Tabla 8. Relación entre información financiera (P10) y planificación económica (P16)

P10 (Información financiera)	En proceso	No	Sí	Total
No	31,67%	41,67%	26,67%	100%
Sí	54,55%	9,09%	36,36%	100%

En relación con la planificación económica, también se observan diferencias entre ambos grupos. Entre quienes no han recibido formación financiera, un 26,67% dispone de un plan económico definido, mientras que un 41,67% no cuenta con ningún plan. Por el contrario, entre los participantes que sí han recibido información financiera, el porcentaje de individuos con un plan asciende al 36,36% y únicamente un 9,09% declara no disponer de ninguna estrategia económica definida. Además, más de la mitad de este grupo se encuentra actualmente en proceso de planificación. Estos resultados sugieren una mayor presencia de comportamientos orientados a la planificación entre quienes han tenido acceso a información financiera. En el contexto del estudio la planificación económica constituye una de las principales herramientas para anticipar necesidades futuras y reducir la incertidumbre financiera. La diferencia observada entre ambos grupos sugiere que la información financiera podría estar asociada no solo a una mayor reflexión, sino también a una mayor estructuración de las decisiones económicas.

Tabla 9. Relación entre información financiera (P10) y reflexión sobre el futuro económico (P15)

P10 (Información financiera)	Apenas se ha pensado	No, todavía no	Sí, claramente	Sí, parcialmente	Total
No	15,00%	3,33%	55,00%	26,67%	100%
Sí	0,00%	0,00%	63,64%	36,36%	100%

Por último, al analizar la reflexión sobre el futuro económico, se observa que esta preocupación está ampliamente presente en ambos grupos. Sin embargo, los participantes que han recibido información financiera muestran porcentajes ligeramente superiores en las categorías de mayor reflexión. En concreto, un 63,64% afirma haber pensado claramente en el futuro económico, frente al 55% registrado entre quienes no han recibido

formación financiera. Además, las respuestas que reflejan una menor reflexión únicamente aparecen en el grupo sin información financiera.

En conjunto, los resultados muestran que los individuos que han recibido formación o información financiera presentan mayores niveles de inversión, una mayor presencia de planificación económica y una reflexión ligeramente más intensa sobre el futuro económico. Aunque estas diferencias no permiten establecer relaciones causales, sí muestran patrones consistentes con la existencia de una asociación positiva entre información financiera y determinados comportamientos económicos.

Por tanto, la evidencia observada es compatible con la hipótesis H1, según la cual un mayor nivel de información financiera está asociado a decisiones económicas más estructuradas, especialmente en aspectos relacionados con la inversión y la planificación económica.

5.3 Brecha entre información y acción

El presente apartado analiza posibles discrepancias entre el nivel de información financiera de los individuos y las decisiones económicas que finalmente adoptan, con el objetivo de examinar la hipótesis H2. Tal y como se ha planteado en el marco teórico, la literatura sobre behavioral finance señala que la disponibilidad de información no siempre se acompaña de comportamientos financieros más estructurados, pudiendo existir diferencias entre el conocimiento disponible y las decisiones efectivamente adoptadas.

Tabla 10. Referencia a la Tabla 8.

P10 (Información financiera)	En proceso	No	Sí	Total
No	31,67%	41,67%	26,67%	100%
Sí	54,55%	9,09%	36,36%	100%

Al analizar la relación entre información financiera y planificación económica, se observa que los individuos que han recibido formación o información financiera presentan mayores niveles de planificación que aquellos que no la han recibido. Sin embargo, incluso dentro de este grupo, una parte importante de los encuestados no dispone todavía de un plan económico definido o se encuentra en proceso de elaborarlo. En concreto, un

54,55% declara encontrarse en proceso de planificación y un 9,09% afirma no disponer de ningún plan.

Por su parte, entre los individuos que no han recibido formación financiera, el porcentaje de encuestados sin planificación económica asciende al 41,67%, mientras que únicamente un 26,67% dispone de un plan definido. Estos resultados muestran diferencias entre ambos grupos, aunque también reflejan que la existencia de información financiera no siempre se acompaña de una planificación plenamente desarrollada.

Tabla 11. Relación entre reflexión sobre el futuro (P15) y planificación económica (P16)

P15 (Reflexión sobre el futuro)	En proceso	No	Sí	Total
Apenas se ha pensado	22,22%	77,78%	0,00%	100%
No, todavía no	0,00%	100,00%	0,00%	100%
Sí, claramente	35,00%	17,50%	47,50%	100%
Sí, parcialmente	45,00%	50,00%	5,00%	100%

En segundo lugar, al analizar la relación entre la reflexión sobre el futuro económico y la existencia de planificación, se observan diferencias relevantes entre ambos aspectos. Aunque una mayoría de los encuestados afirma haber pensado claramente en el futuro económico, una parte importante de ellos todavía no dispone de un plan económico definido o continúa en proceso de elaborarlo.

Entre quienes afirman haber reflexionado claramente sobre el futuro, un 47,50% dispone de un plan económico, mientras que un 35% se encuentra en proceso y un 17,50% no ha desarrollado ninguna planificación. Del mismo modo, entre quienes han reflexionado parcialmente, la mitad de los encuestados no dispone de ningún plan definido. Estos resultados muestran que la reflexión sobre el futuro económico y la existencia de planificación no siempre aparecen de forma simultánea. En consecuencia, pueden observarse situaciones en las que la preocupación o reflexión sobre el futuro no se traduce necesariamente en la adopción de medidas concretas de planificación financiera. Este constituye uno de los hallazgos más relevantes del estudio. Aunque la preocupación por el futuro está ampliamente presente entre las familias encuestadas, una parte significativa

no ha desarrollado todavía mecanismos formales de planificación. Este resultado pone de manifiesto la posible existencia de obstáculos adicionales entre la intención y la acción financiera. Los resultados permiten observar diferencias entre el nivel de información financiera, la reflexión sobre el futuro y la existencia de planificación económica. Asimismo, se identifican situaciones en las que individuos con información financiera o con una elevada reflexión sobre el futuro no disponen todavía de estrategias económicas definidas. Estos patrones son compatibles con la hipótesis H2 y sugieren la existencia de posibles discrepancias entre conocimiento, intención y comportamiento financiero observado.

5.4 Relación entre información financiera, confianza y comportamiento económico

El presente apartado analiza la relación existente entre la información financiera, la confianza percibida y distintos comportamientos económicos observados en la muestra, con el objetivo de examinar la hipótesis H3. Tal y como se ha planteado en el marco teórico, la literatura ha señalado que la confianza financiera suele estar asociada tanto al nivel de información disponible como a la forma en que los individuos afrontan sus decisiones económicas.

Tabla 12. Relación entre información financiera (P10) y nivel de preparación (P11)

P10 (Información)	Algo preparado/a	Bastante/Muy preparado/a	Nada/Poco preparado/a	Total
No	43,33%	30,00%	26,67%	100%
Sí	45,45%	45,45%	9,09%	100%

Al analizar la relación entre información financiera y nivel de preparación para la toma de decisiones económicas, se observan diferencias entre ambos grupos. Entre los individuos que han recibido formación o información financiera, el porcentaje de participantes que se consideran bastante o muy preparados alcanza el 45,45%, frente al 30% registrado entre quienes no han recibido formación financiera. Los niveles bajos de preparación son menos frecuentes entre los participantes con acceso a información financiera.

Tabla 13. Relación entre información financiera (P10) y confianza financiera (P13)

P10 (Información)	Alto/Muy alto	Medio	Bajo/Muy bajo	Total
No	51,67%	36,67%	11,67%	100%
Sí	72,73%	27,27%	0,00%	100%

Al analizar la confianza financiera, se observa un patrón similar. Los participantes que han recibido formación o información financiera presentan una mayor concentración en niveles altos o muy altos de confianza, mientras que los niveles bajos de confianza únicamente aparecen entre quienes no han recibido este tipo de información.

Tabla 14. Relación entre nivel de preparación (P11) y participación en inversión (P25)

P11 (Preparación)	No invierte	Invierte	Total
Nada/Poco preparado	66,67%	33,33%	100%
Algo preparado	36,67%	63,33%	100%
Bastante/Muy preparado	15,38%	84,62%	100%

Los resultados muestran que la participación en instrumentos de ahorro o inversión aumenta conforme lo hace la preparación percibida. Mientras que únicamente un 33,33% de los individuos con niveles bajos de preparación participa en inversiones, este porcentaje asciende al 84,62% entre quienes se consideran bastante o muy preparados.

Este resultado sugiere que la confianza financiera aparece asociada a una mayor participación en decisiones económicas activas. Aunque no puede establecerse una relación causal, los participantes que se sienten más preparados muestran una presencia significativamente mayor en instrumentos de ahorro e inversión.

Tabla 15. Relación entre confianza financiera (P13) y participación en inversión (P25)

P13 (Confianza)	No invierte	Invierte	Total
Bajo/Muy bajo	80,00%	20,00%	100%
Medio	50,00%	50,00%	100%
Alto/Muy alto	27,27%	72,73%	100%

Este mismo patrón se observa al analizar la confianza financiera. Los individuos con niveles altos o muy altos de confianza presentan mayores porcentajes de participación en inversiones que aquellos con niveles medios o bajos de confianza. Los participantes con mayor acceso a información financiera tienden a presentar niveles más elevados de preparación y confianza, los mayores niveles de preparación y confianza aparecen asociados a una mayor participación en instrumentos de ahorro e inversión. Aunque estas relaciones no permiten establecer mecanismos causales, sí muestran patrones consistentes entre información financiera, confianza percibida y comportamiento económico observado. Por tanto, la evidencia observada puede ser compatible con la hipótesis H3, según la cual la confianza financiera está asociada tanto al nivel de información financiera como a distintos comportamientos económicos observados en la muestra.

5.5 Sobrecarga de información y dificultad de comprensión

El presente apartado analiza la relación entre la dificultad percibida en la comprensión de la información financiera y distintos comportamientos económicos observados en la muestra, con el objetivo de examinar la hipótesis H4. Tal y como se ha planteado en el marco teórico, la literatura sobre racionalidad limitada y sobrecarga de información señala que la complejidad de la información financiera puede estar asociada a diferencias en la forma en que los individuos toman decisiones económicas.

En primer lugar, el análisis descriptivo de la percepción de la información muestra que una parte significativa de los encuestados reconoce dificultades para comprender contenidos financieros. En concreto, al evaluar la afirmación “la información disponible sobre estos temas no es fácil de entender” (P20c), se observa una concentración relevante

en valores intermedios y altos de la escala. Este resultado sugiere que una parte importante de la muestra percibe la información financiera como compleja o poco accesible.

Tabla 16. Relación entre dificultad de comprensión de la información (P20c) y participación en inversión (P25)

P20c (Dificultad)	No invierte	NS/NC	Invierte	Total
1 (muy baja)	50,00%	0,00%	50,00%	100%
2	21,43%	7,14%	71,43%	100%
3	28,57%	4,76%	66,67%	100%
4	28,57%	7,14%	64,29%	100%
5 (muy alta)	53,33%	13,33%	33,33%	100%

Al analizar la relación entre dificultad de comprensión y participación en inversión, se observan diferencias entre los distintos niveles de dificultad percibida. En particular, los individuos que se sitúan en el nivel máximo de dificultad presentan menores porcentajes de participación en instrumentos de ahorro o inversión que aquellos que perciben menores dificultades.

Desde una perspectiva práctica, este resultado pone de relieve la importancia de que la información financiera no solo esté disponible, sino que también sea comprensible. La mera existencia de información puede resultar insuficiente si los destinatarios perciben dificultades para interpretarla o aplicarla a sus decisiones económicas.

En este grupo aumenta la proporción de individuos que no invierten o que prefieren no responder.

Tabla 17. Relación entre dificultad de comprensión de la información (P20c) y reacción ante pérdidas (P23)

P20c (Dificultad)	Aprovecharía	Mantendría	No lo sabe	Reduciría	Vendería	Total
1 (muy baja)	0,00%	33,33%	16,67%	16,67%	33,33%	100%
2	0,00%	26,67%	33,33%	20,00%	20,00%	100%
3	4,76%	52,38%	23,81%	9,52%	9,52%	100%
4	0,00%	30,00%	30,00%	20,00%	20,00%	100%
5 (muy alta)	6,25%	6,25%	37,50%	25,00%	25,00%	100%

Al analizar el comportamiento frente a situaciones de pérdida, también se observan diferencias asociadas a la dificultad de comprensión. Los individuos que perciben mayores dificultades muestran porcentajes más elevados de respuestas relacionadas con la indecisión (“no lo sabe”) o con estrategias más conservadoras, como reducir la inversión o vender. Por el contrario, las respuestas asociadas a una actitud más activa aparecen con menor frecuencia entre quienes perciben una mayor complejidad de la información. La dificultad percibida en la comprensión de la información financiera aparece asociada a diferencias tanto en la participación en inversión como en el comportamiento frente al riesgo. En particular, los niveles más elevados de dificultad coinciden con menores porcentajes de inversión y con una mayor presencia de respuestas conservadoras o de indecisión.

La evidencia observada que podría tener compatibilidad con la hipótesis H4, según la cual una mayor dificultad en la comprensión de la información financiera está asociada a comportamientos financieros menos activos y a diferencias en la forma de afrontar situaciones de riesgo e incertidumbre.

5.6 Perfil de riesgo y conocimiento financiero

El presente apartado analiza la relación entre el nivel de conocimiento financiero de los individuos y distintos comportamientos relacionados con la inversión y la gestión del

riesgo, con el objetivo de examinar la hipótesis H5. Tal y como plantea la literatura financiera, el conocimiento de conceptos económicos y financieros puede estar asociado a diferencias en la forma en que los individuos afrontan situaciones de incertidumbre y toman decisiones de inversión.

En primer lugar, el análisis descriptivo del nivel de familiaridad con productos financieros (P26) muestra una distribución relativamente equilibrada. La mayor concentración se sitúa en niveles medios de familiaridad, seguidos de niveles bajos y altos, mientras que una proporción relevante de los encuestados declara no tener ningún tipo de familiaridad con productos financieros. Este resultado pone de manifiesto la existencia de distintos niveles de conocimiento financiero dentro de la muestra.

Tabla 18. Relación entre conocimiento financiero (P26) y reacción ante pérdidas (P23)

P26 (Conocimiento)	Aprovecharía	Mantendría	No lo sabe	Reduciría	Vendería	Total
Alto	7,14%	35,71%	28,57%	21,43%	7,14%	100%
Medio	3,57%	42,86%	35,71%	7,14%	10,71%	100%
Bajo	0,00%	26,67%	20,00%	20,00%	33,33%	100%
Ninguno	0,00%	7,14%	35,71%	28,57%	28,57%	100%

Al analizar la relación entre conocimiento financiero y comportamiento ante pérdidas, se observan diferencias entre los distintos niveles de familiaridad financiera. Los individuos con niveles altos o medios presentan mayores porcentajes de respuestas asociadas al mantenimiento de la inversión, mientras que en los niveles bajos o nulos aparecen con mayor frecuencia respuestas relacionadas con la venta de activos, la reducción de la inversión o la indecisión.

Estas diferencias sugieren la existencia de distintos patrones de comportamiento frente al riesgo en función del nivel de conocimiento financiero declarado por los participantes.

Este patrón podría coincidir con la idea de que la familiaridad con conceptos financieros puede estar asociada a una forma distinta de afrontar situaciones de incertidumbre y riesgo.

Tabla 19. Relación entre conocimiento financiero (P26) y porcentaje de ahorro invertido (P22)

P26 (Conocimiento)	10– 25%	25– 50%	Más del 50%	Menos del 10%	No lo sabe	Total
Alto	21,43%	14,29%	14,29%	21,43%	28,57%	100%
Medio	28,57%	17,86%	14,29%	21,43%	17,86%	100%
Bajo	46,67%	6,67%	6,67%	33,33%	6,67%	100%
Ninguno	21,43%	14,29%	0,00%	35,71%	28,57%	100%

En relación con el porcentaje de ahorro destinado a inversión, también se observan diferencias entre grupos. Los participantes con niveles medios y altos de familiaridad financiera presentan una mayor presencia en los tramos más elevados de inversión, mientras que en los niveles bajos o nulos son más frecuentes las respuestas asociadas a porcentajes reducidos de inversión o a la falta de conocimiento sobre este aspecto.

El nivel de conocimiento financiero aparece asociado tanto al comportamiento frente al riesgo como a la participación financiera observada. Los participantes con mayores niveles de familiaridad financiera presentan patrones de comportamiento distintos a los observados entre quienes declaran niveles bajos o inexistentes de conocimiento financiero. Por tanto, la evidencia observada es compatible con la hipótesis H5, según la cual un mayor nivel de conocimiento financiero está asociado a un comportamiento financiero más estructurado y a diferencias en la forma de afrontar decisiones relacionadas con la inversión y el riesgo.

5.7 Desigualdad en el acceso a la información financiera

El presente apartado analiza la relación entre la situación económica del hogar y distintos indicadores de acceso a información financiera, con el objetivo de examinar la hipótesis H6. Tal y como se ha señalado en el marco teórico, la literatura económica ha observado que el acceso a información y educación financiera puede presentar diferencias entre individuos con distintas características socioeconómicas.

Tabla 20. Relación entre situación económica del hogar (P4) y acceso a información financiera (P10)

P4 (Situación económica)	No (sin información)	Sí (con información)	Total
Buena	78,57%	21,43%	100%
Media	87,50%	12,50%	100%
Difícil	100,00%	0,00%	100%
Muy buena	85,71%	14,29%	100%

Al analizar la relación entre situación económica y acceso a información financiera, se observan diferencias entre los distintos grupos económicos. En particular, los hogares que describen su situación económica como difícil presentan los menores niveles de acceso a información financiera, mientras que los porcentajes de acceso son superiores entre los hogares que declaran una situación económica buena o muy buena.

Tabla 21. Relación entre situación económica del hogar (P4) y conocimiento de recursos financieros (P12)

P4 (Situación económica)	Nada	Poco	Algo	Sí, suficientemente	Total
Buena	0,00%	32,14%	32,14%	35,71%	100%
Media	3,13%	31,25%	53,13%	12,50%	100%
Difícil	0,00%	75,00%	25,00%	0,00%	100%
Muy buena	0,00%	28,57%	71,43%	0,00%	100%

Al analizar el conocimiento de recursos e instrumentos financieros, también se observan diferencias entre los distintos niveles económicos. Los hogares con una situación económica difícil presentan una mayor concentración en niveles bajos de conocimiento, mientras que los hogares con una situación económica buena o muy buena muestran porcentajes superiores en las categorías de mayor conocimiento financiero.

Aquí hay que fijarse bien porque sugiere que las diferencias económicas pueden estar acompañadas de diferencias en el acceso y conocimiento de recursos financieros. En consecuencia, determinados hogares podrían enfrentarse simultáneamente a mayores

limitaciones económicas y a menores niveles de información disponible para gestionar dichas limitaciones.

Estos resultados muestran que el acceso a información financiera y el conocimiento de recursos económicos no se distribuyen de forma completamente homogénea dentro de la muestra. En particular, los hogares con situaciones económicas más favorables presentan mayores niveles de acceso a información y conocimiento financiero que aquellos que se encuentran en situaciones económicas más complejas.

Nos sugieren que las diferencias económicas pueden ir acompañadas de diferencias en el acceso a recursos informativos, lo que podría dificultar aún más la gestión financiera de los hogares más vulnerables. Estos resultados son consistentes con los patrones observados en apartados anteriores, donde los individuos con mayor acceso a información financiera mostraban mayores niveles de planificación, inversión y confianza financiera. Por tanto, la evidencia observada es compatible con la hipótesis H6, según la cual existen diferencias en el acceso a la información financiera y en el conocimiento de recursos económicos en función de la situación económica del hogar.

6. Conclusiones

6.1 Principales hallazgos del estudio

El objetivo principal de este trabajo ha sido analizar la relación existente entre la información financiera y la toma de decisiones económicas en las familias participantes en el programa DEMOS. A partir de los resultados obtenidos, es posible identificar varios hallazgos relevantes que permiten comprender mejor cómo se relacionan la información financiera, la confianza percibida y determinados comportamientos económicos observados en la muestra.

En primer lugar, los resultados sugieren la existencia de una asociación entre el acceso a información financiera y la adopción de decisiones económicas más estructuradas. Los individuos que han recibido formación o información financiera presentan mayores niveles de participación en instrumentos de ahorro e inversión, así como una mayor presencia de planificación económica. Del mismo modo, muestran una mayor tendencia a haber reflexionado sobre el futuro económico de la persona con discapacidad intelectual. Aunque estas diferencias no permiten establecer relaciones causales, sí

reflejan patrones consistentes con la idea de que la información financiera puede estar asociada a una mayor implicación en la gestión económica familiar.

En segundo lugar, uno de los hallazgos más relevantes del estudio es que la información financiera no parece traducirse automáticamente en decisiones concretas. Los resultados muestran que incluso entre aquellos individuos que disponen de información financiera o que han reflexionado sobre el futuro económico familiar siguen existiendo porcentajes significativos de personas que no cuentan con una planificación económica definida o que se encuentran únicamente en fases iniciales de preparación. Esta situación sugiere la existencia de una posible brecha entre conocimiento y acción, poniendo de manifiesto que disponer de información no siempre implica la adopción inmediata de comportamientos financieros estructurados.

En tercer lugar, el análisis realizado apunta a la relevancia de la confianza financiera. Los individuos con mayores niveles de preparación percibida y confianza en su capacidad para gestionar recursos económicos presentan una mayor participación en instrumentos de ahorro e inversión. Asimismo, los participantes que han recibido información financiera muestran niveles de confianza superiores a los observados entre quienes no han tenido acceso a este tipo de formación. Aunque el diseño del estudio no permite determinar la naturaleza exacta de esta relación, los resultados sugieren que la confianza financiera podría estar asociada a la forma en que los individuos afrontan sus decisiones económicas.

Otro hallazgo destacable se relaciona con la comprensión de la información financiera. Los resultados muestran que las personas que perciben mayores dificultades para comprender la información disponible tienden a presentar mayores niveles de indecisión y comportamientos más conservadores ante situaciones de incertidumbre. Del mismo modo, se observa una menor participación en instrumentos financieros entre aquellos individuos que consideran la información financiera compleja. Estos resultados sugieren que la utilidad de la información no depende únicamente de su disponibilidad, sino también de la capacidad de los individuos para comprenderla y aplicarla en situaciones concretas.

Por otra parte, el estudio pone de manifiesto la existencia de diferencias asociadas al contexto económico de los hogares. Los resultados observados muestran que los hogares con situaciones económicas más favorables presentan mayores niveles de acceso a

información financiera y un mayor conocimiento de recursos e instrumentos financieros. Aunque estas diferencias deben interpretarse con cautela debido al tamaño de algunos grupos analizados, los datos sugieren que el acceso a la información financiera no se distribuye de manera completamente homogénea dentro de la muestra.

En conjunto, los hallazgos obtenidos son consistentes con la idea de que la información financiera constituye un elemento relevante dentro del proceso de toma de decisiones económicas. Sin embargo, los resultados también sugieren que la información, por sí sola, no parece suficiente para explicar el comportamiento financiero observado. Factores como la confianza financiera, la comprensión de la información disponible y las características del contexto económico familiar parecen estar asociados a la forma en que dicho conocimiento se traduce en decisiones reales. En el contexto de las familias participantes en el programa DEMOS, donde la planificación económica adquiere una importancia significativa para la gestión del bienestar futuro de las personas con discapacidad intelectual.

6.2 Implicaciones prácticas

Los resultados obtenidos permiten extraer diversas implicaciones prácticas relevantes para el diseño de iniciativas de educación y acompañamiento financiero dirigidas a familias con personas con discapacidad intelectual.

En primer lugar, los hallazgos sugieren que aumentar el acceso a información financiera puede estar asociado a una mayor participación en procesos de planificación económica y en decisiones relacionadas con el ahorro y la inversión. No obstante, los resultados también indican que la mera disponibilidad de información no parece suficiente para garantizar la adopción de comportamientos financieros estructurados.

En este sentido, las actuaciones dirigidas a estas familias no deberían centrarse exclusivamente en proporcionar información, sino también en facilitar su comprensión y aplicación práctica. La existencia de dificultades de comprensión y la presencia de comportamientos asociados a la indecisión sugieren la conveniencia de utilizar materiales más accesibles, ejemplos prácticos y herramientas adaptadas a las necesidades específicas de los hogares.

Asimismo, los resultados observados ponen de manifiesto la importancia de la confianza financiera. Las familias que se sienten más preparadas para tomar decisiones económicas

muestran una mayor participación en comportamientos financieros activos. Por ello, los programas de formación podrían beneficiarse de incorporar elementos orientados no solo a transmitir conocimientos, sino también a aumentar la confianza de los participantes en su capacidad para gestionar cuestiones económicas y patrimoniales.

Por otra parte, las diferencias observadas en función de la situación económica del hogar sugieren la necesidad de prestar especial atención a aquellos colectivos con menores niveles de acceso a información financiera. En estos casos, las actuaciones de apoyo podrían contribuir no solo a mejorar el conocimiento disponible, sino también a reducir posibles desigualdades en el acceso a recursos financieros y herramientas de planificación.

Finalmente, los resultados refuerzan la importancia de promover una planificación económica temprana en las familias de personas con discapacidad intelectual. La elevada preocupación observada por el bienestar futuro contrasta, en algunos casos, con la ausencia de planes económicos definidos. Esto pone de manifiesto la utilidad de desarrollar iniciativas que ayuden a transformar la preocupación existente en estrategias concretas de planificación y gestión financiera a largo plazo.

En conjunto, los hallazgos del estudio sugieren que las intervenciones más eficaces no serían necesariamente aquellas que proporcionan más información, sino aquellas que consiguen que dicha información sea comprendida, interiorizada y utilizada de forma efectiva por las familias en sus procesos de toma de decisiones.

6.3 Futuras líneas de investigación

El presente estudio abre diversas posibilidades para futuras investigaciones. En primer lugar, sería interesante ampliar el tamaño de la muestra y extender el análisis a otros colectivos para comprobar si los patrones observados en las familias participantes en el programa DEMOS se mantienen en otros contextos.

Asimismo, futuras investigaciones podrían incorporar metodologías más avanzadas que permitan analizar con mayor profundidad las relaciones entre información financiera, confianza y comportamiento económico. Del mismo modo, resultaría de interés realizar estudios longitudinales que permitan observar la evolución de estas variables a lo largo del tiempo.

Por último, futuras líneas de investigación podrían profundizar en el diseño y evaluación de programas de educación financiera adaptados a las necesidades específicas de las familias con personas con discapacidad intelectual, analizando su posible relación con la planificación económica y la toma de decisiones financieras.

La realización de este trabajo ha permitido comprender mejor la complejidad de la toma de decisiones financieras en un entorno sensible como el de las familias participantes en el programa DEMOS. Más allá de los resultados obtenidos, el estudio pone de manifiesto la importancia de seguir desarrollando iniciativas que faciliten el acceso a información financiera comprensible y útil para la planificación del futuro de las personas con discapacidad intelectual

7. Referencias

- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. W. H. Freeman.
- CFA Institute. (2023). *CFA Program curriculum level I*. CFA Institute.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77–91.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. En K. Kurihara (Ed.), *Post-Keynesian economics* (pp. 388–436). Rutgers University Press.
- Schwartz, B. (2004). *The paradox of choice: Why more is less*. HarperCollins.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206.

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

Por la presente, yo, David Gutiérrez Martínez, estudiante de 5º E-2 Analytics, ADE y Business Analytics de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado " Efecto de la Información en la Toma de Decisiones Financieras: Investigar cómo la disponibilidad de información influye en las decisiones de los individuos en contextos económicos, adaptado a Programa Demos.", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
4. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
5. **Estudios multidisciplinares:** Para comprender perspectivas de otras comunidades sobre temas de naturaleza multidisciplinar.
6. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
7. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
8. **Generador de datos sintéticos de prueba:** Para la creación de conjuntos de datos ficticios.
9. **Generador de problemas de ejemplo:** Para ilustrar conceptos y técnicas.
10. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
11. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 17/06/2026

Firma: DAVID G.M.