



**COMILLAS**

UNIVERSIDAD PONTIFICIA



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ICADE

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo de Fin de Grado

# **Educación financiera y ahorro en la Generación Z: ¿dónde se informan hoy los jóvenes?**

Autor: Fernando de Dios Oubiña

Tutora: Raquel Redondo Palomo

Curso académico 2025-2026

Madrid, junio de 2026

## RESUMEN

Este trabajo analiza la educación financiera de los jóvenes españoles de 18 a 30 años, sus hábitos de ahorro e inversión y las fuentes de información financiera que utilizan, con el objetivo de explorar si existen asociaciones entre estas tres dimensiones. Para ello se diseñó una encuesta online dirigida a la Generación Z en España, que combina un test de conocimientos basado en la metodología de Lusardi y Mitchell, una pregunta abierta evaluada mediante inteligencia artificial y bloques sobre comportamiento financiero y fuentes de información. Se recogieron 83 respuestas válidas, analizadas mediante estadística descriptiva, tests de contraste de hipótesis y regresión lineal múltiple. Los resultados muestran un nivel medio-alto de conocimientos financieros (4,27/6), con déficits en productos de inversión concretos como los fondos indexados. La formación en economía o empresa se revela como el factor más asociado a un mayor nivel de educación financiera. Se observa un patrón parcialmente consistente con el efecto Dunning-Kruger: los encuestados con mayor conocimiento se infravaloran de forma significativa, mientras que los de menor nivel tienden a sobrevalorarse. No se confirma, en cambio, que el tipo de fuente de información (formal frente a informal) se asocie con diferencias significativas en el nivel de conocimientos, lo que sugiere que la relación es más compleja que una simple dicotomía. La familia es la fuente de mayor confianza, mientras que las instituciones oficiales son prácticamente ignoradas. El trabajo concluye que existe una demanda insatisfecha de formación financiera de calidad y que las políticas públicas deberían conectar el contenido institucional con los canales que los jóvenes ya utilizan.

### **Palabras clave:**

educación financiera, Generación Z, fuentes de información, ahorro, inversión, influencers, Dunning-Kruger, España

## **ABSTRACT**

This study examines the financial literacy of young Spaniards aged 18 to 30, their saving and investment habits, and the financial information sources they use, with the aim of exploring whether associations exist among these three dimensions. An online survey targeting Generation Z in Spain was designed, combining a knowledge test based on the Lusardi and Mitchell methodology, an open-ended question assessed through artificial intelligence, and sections on financial behaviour and information sources. A total of 83 valid responses were collected and analysed using descriptive statistics, hypothesis testing and multiple linear regression. Results show a medium-high level of financial knowledge (4.27/6), with gaps in specific investment products such as index funds. A background in economics or business is found to be the factor most strongly associated with higher financial literacy. A pattern partially consistent with the Dunning-Kruger effect is observed: respondents with higher knowledge significantly underestimate their abilities, while those with lower knowledge tend to overestimate theirs. However, the type of information source (formal versus informal) is not significantly associated with knowledge levels, suggesting the relationship is more complex than a simple dichotomy. Family is the most trusted source, while official institutions are largely overlooked. The study concludes that there is an unmet demand for quality financial education and that public policies should bridge institutional content with the channels young people already use.

### **Key words:**

financial literacy, Generation Z, information sources, saving, investment, influencers, Dunning-Kruger, Spain

# ÍNDICE

Introducción y justificación del tema .....	1
Contexto y relevancia del problema .....	1
Motivación .....	5
Estructura del TFG.....	5
Objetivos.....	7
Objetivo general .....	7
Objetivos específicos .....	7
Revisión bibliográfica y planteamiento de hipótesis .....	8
Estado del arte .....	8
Planteamiento de hipótesis .....	11
Metodología y diseño del análisis .....	13
Datos.....	13
Variables.....	13
Técnicas de análisis .....	15
Análisis de resultados .....	16
Descripción de la muestra .....	16
Nivel de educación financiera .....	17
Hábitos de ahorro e inversión .....	20
Fuentes de información financiera .....	21
Relación entre fuentes, conocimientos y comportamientos.....	23
Conclusiones, limitaciones y líneas futuras .....	26
Conclusiones.....	26
Contribución del trabajo .....	27
Limitaciones .....	27
Líneas futuras de investigación .....	28
Bibliografía .....	29
Anexos .....	31
Anexo I. Cuestionario completo de la encuesta .....	31

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Tasa de paro juvenil (15-24 años) en la Unión Europea, 2025 .....	2
<b>Figura 2.</b> Evolución comparada del salario mediano joven y del precio mediano del alquiler en España desde 2008 .....	3
<b>Figura 3.</b> Evolución de la tasa de emancipación joven en España desde 2006 .....	3
<b>Figura 4.</b> Competencias financieras en España. Porcentaje de respuestas correctas en las tres preguntas de la ECF (2016 vs 2021) .....	8
<b>Figura 5.</b> Competencia financiera PISA 2022. Ranking internacional.....	9
<b>Figura 6.</b> Conceptos financieros conocidos por los estudiantes de 15 años España vs media OCDE PISA 2022 .....	10
<b>Figura 7.</b> Perfil sociodemográfico de la muestra .....	16
<b>Figura 8.</b> Distribución de la puntuación del test y porcentaje de acierto por pregunta .....	17
<b>Figura 9.</b> Boxplot de puntuación según formación económica .....	18
<b>Figura 10.</b> Autopercepción según nivel real y brecha de autopercepción.....	18
<b>Figura 11.</b> Distribución de nota IA, correlación test vs pregunta abierta, y nota media por nivel .....	19
<b>Figura 12.</b> Frecuencia de ahorro, porcentaje ahorrado y objetivos.....	20
<b>Figura 13.</b> ¿Inviertes?, productos utilizados y barreras .....	20
<b>Figura 14.</b> Mapa de calor de frecuencia de uso de fuentes.....	21
<b>Figura 15.</b> Fuente de mayor confianza .....	22
<b>Figura 16.</b> Seguimiento de influencers financieros y actitudes.....	22
<b>Figura 17.</b> Score según tipo de fuente de confianza.....	23
<b>Figura 18.</b> Inversión según nivel de educación financiera .....	24
<b>Figura 19.</b> Regresión OLS: factores asociados al nivel de educación financiera .....	25

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

**ADVERTENCIA:** Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, Fernando de Dios, estudiante de ADE + Business Analytics (E2+BA) de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Educación financiera y ahorro en la Generación Z: ¿dónde se informan hoy los jóvenes?", 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. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
2. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
3. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
4. **Interpretador de código:** Para realizar análisis de datos preliminares.
5. **Constructor de plantillas:** Para diseñar formatos específicos para secciones del trabajo.
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. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
9. **Generador de encuestas:** Para diseñar cuestionarios preliminares.
10. **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:** 1 de junio de 2026



**Firma:** \_\_\_\_\_



# Introducción y justificación del tema

## Contexto y relevancia del problema

Hace medio siglo, la vida financiera de una persona era relativamente sencilla. Se trabajaba, se ahorraba parte del sueldo en una cartilla del banco o, en algunos casos, debajo del colchón, y con el tiempo y algo de suerte, uno se podía comprar una casa en apenas unos años. El abanico de decisiones financieras que debía (y podía) tomar un ciudadano corriente era, en comparación con el actual, bastante limitado. Hoy, sin embargo, la situación ha cambiado.

Actualmente, una persona en España se enfrenta a un mapa financiero infinitamente más complejo: planes de pensiones privados, fondos indexados, criptoactivos, plataformas de *crowdfunding*, préstamos rápidos desde el móvil, hipotecas a tipo variable o fijo, seguros vinculados a inversión, *robo-advisors*,... y la lista crece cada año. La OCDE lleva más de una década advirtiendo de este fenómeno: los individuos asumen cada vez más responsabilidad sobre decisiones económicas que antes delegaban en el Estado, en los bancos o en la propia inercia de un sistema más estable (OECD, 2020). Sin embargo, la formación necesaria para tomar esas decisiones con criterio no ha crecido al mismo ritmo.

Es en este contexto, más decisiones, más complejidad, misma o menor preparación, donde nace el concepto moderno de educación financiera, entendida como el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a una persona comprender productos y conceptos financieros, evaluar riesgos y oportunidades y tomar decisiones informadas que mejoren su bienestar económico (OECD, 2020). No se trata, por tanto, de saber calcular una TIR o de conocer al detalle el funcionamiento del mercado de derivados, sino de manejar con soltura los conceptos que determinan el día a día económico de cualquier persona: qué es la inflación y cómo afecta a tus ahorros, por qué importa el interés compuesto, qué significa diversificar, cómo funciona una hipoteca, qué riesgo asumes cuando inviertes.

Si bien este fenómeno afecta a todas las personas, este trabajo se centra en la Generación Z (nacidos entre 1997 y 2012, según Dimock, 2019). Son la primera generación que combina tres condiciones sin precedente: son nativos digitales cuya forma natural de informarse pasa por una pantalla; han crecido encadenando crisis (financiera de 2008, pandemia, inflación, crisis de vivienda) sin haber conocido un periodo de estabilidad; y tienen acceso masivo a herramientas financieras desde el móvil antes de tener la formación para usarlas. Con 18 años puedes abrir una cuenta en un bróker en cinco minutos, comprar criptomonedas o invertir en fondos, algo impensable hace algunas décadas. Esa combinación hace que estudiar cómo se relaciona esta generación con la educación financiera sea fenómeno cualitativamente nuevo.

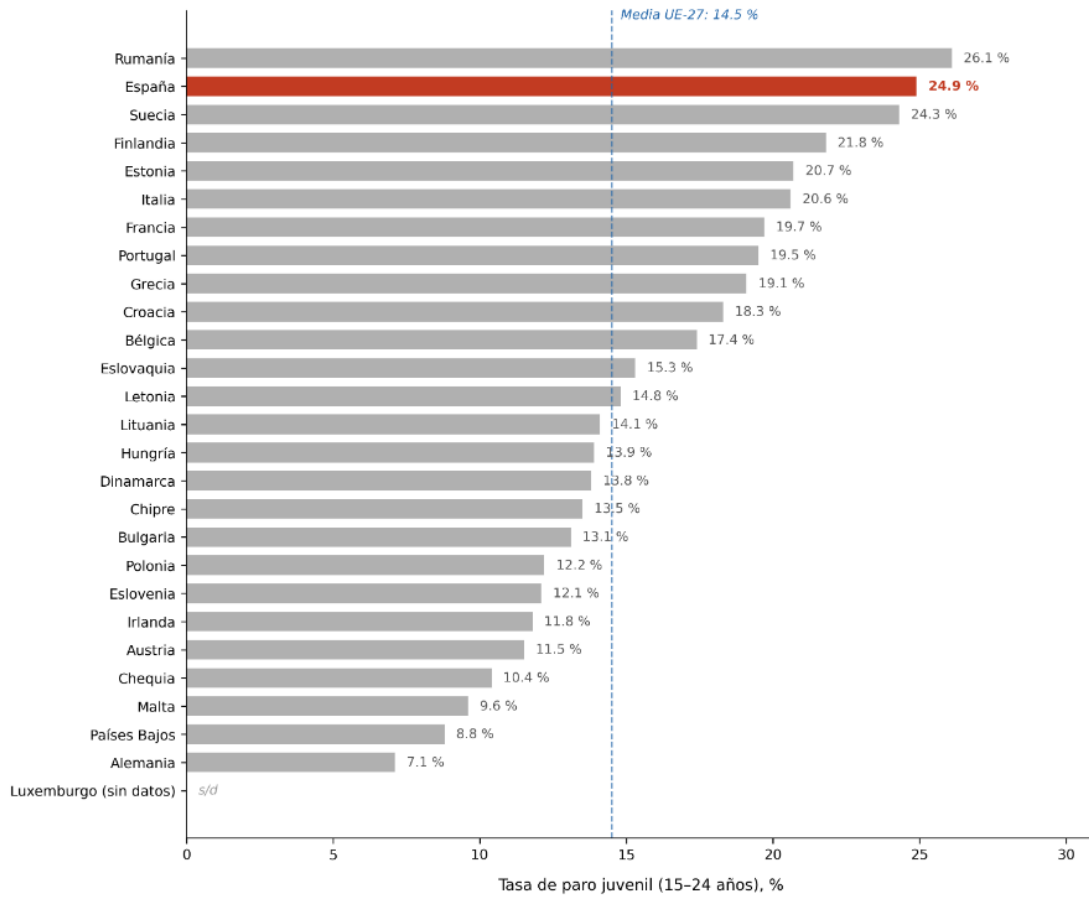
Pero entonces, ¿por qué es tan crítico estudiar la educación financiera en los jóvenes?

Si la educación financiera importa siempre, en el contexto actual de los jóvenes españoles importa especialmente, porque el margen para equivocarse es mínimo.

España cerró 2025 con la segunda tasa de paro juvenil (menores de 25 años) más alta de toda la Unión Europea: un 24,9 %, frente a una media comunitaria del 14,5 % (Eurostat, 2025). Es decir, más de uno de cada cuatro jóvenes que buscan empleo no lo encuentran.

Y los que lo encuentran, no siempre lo hacen en condiciones que permitan construir un futuro estable por las condiciones precarias, bajos salarios, eterno becario.

**Figura 1. Tasa de paro juvenil (15-24 años) en la Unión Europea, 2025**

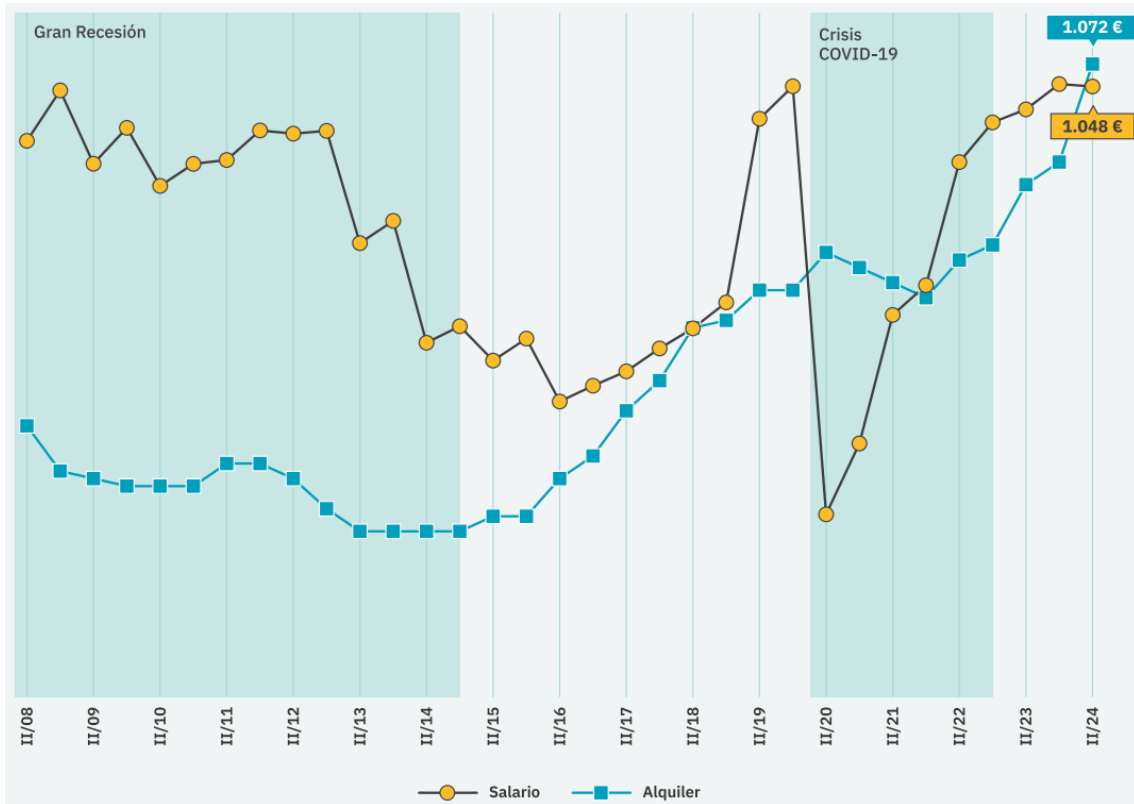


Fuente: Eurostat, Labour Force Survey 2025.

En materia de vivienda, el dato quizá más ilustrativo de la situación de los jóvenes en España es el siguiente: en el primer semestre de 2024, el salario mediano neto de una persona joven era de 1.048 euros al mes, mientras que el alquiler mediano de una vivienda se situaba en 1.072 euros al mes (CJE, 2025). Es decir, un joven que quisiera alquilar solo necesitaría dedicar el 102,3 % de su salario únicamente al alquiler, sin contar comida ni ningún otro gasto. Evidentemente, esto es imposible.

Este dato no es una anomalía puntual, sino la culminación de una tendencia que se arrastra desde hace casi dos décadas. Desde 2008, los salarios de los jóvenes han crecido un 10,8 %, mientras que los alquileres lo han hecho un 54,0 % (CJE, 2025).

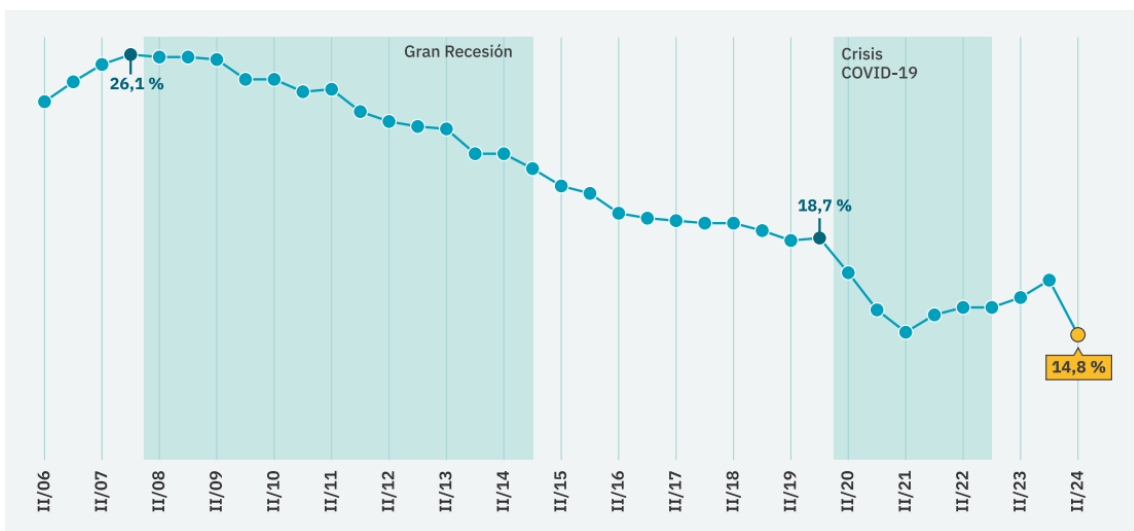
**Figura 2.** Evolución comparada del salario mediano joven y del precio mediano del alquiler en España desde 2008



Fuente: Consejo de la Juventud de España, Observatorio de Emancipación (edición 2024).

El resultado es previsible. Los jóvenes tardan cada vez más en abandonar el nido familiar y, los que lo consiguen, es con ayuda económica familiar y compartiendo con otras personas. La tasa de emancipación juvenil se desplomó hasta el 14,8 % en el primer semestre de 2024, el dato más bajo desde que el CJE comenzó a medirla en 2006 (CJE, 2025). La edad media de emancipación se sitúa ya en los 30,4 años (INJUVE, 2025).

**Figura 3.** Evolución de la tasa de emancipación joven en España desde 2006



A esto se suma la incertidumbre sobre las pensiones. El sistema público de pensiones español se basa en un principio de reparto, donde los trabajadores activos financian las pensiones de los jubilados, que está sometido a una presión demográfica creciente. La tasa de dependencia demográfica, es decir, la proporción de mayores de 65 años respecto a la población en edad de trabajar, pasará del 30,5 % en 2022 al 53,7 % en 2050 (INE, Proyecciones de Población 2022–2072). Para esa fecha, habrá apenas 1,7 trabajadores en activo por cada jubilado, frente a los 2,24 actuales (Fundación BBVA-Ivie, 2023), haciéndolo cada vez más insostenible.

Poco a poco, los jóvenes se van dando cuenta, y esa percepción refuerza la idea de que la capacidad de ahorrar e invertir de forma inteligente a lo largo de la vida no es un lujo ni una afición, sino una necesidad vital.

En este escenario, ahorrar es imprescindible. Pero ahorrar sin más, dejar el dinero debajo del colchón o en una cuenta corriente al 0 %, tampoco es suficiente, porque la inflación se encarga de erosionar el poder adquisitivo año tras año. Para que el ahorro funcione realmente como herramienta de movilidad social y de construcción de un proyecto de vida, necesita ir acompañado de un conocimiento básico sobre cómo preservar y, si es posible, hacer crecer ese dinero de forma responsable. Pero, ¿cuál es el nivel de conocimientos financieros de los jóvenes en España? ¿Están preparados para tomar estas decisiones? La respuesta corta: tienen margen de mejora. La respuesta larga requiere mirar los datos con algo de detenimiento, que se realizará en la sección de revisión de la literatura.

Asimismo, vivimos en lo que muchos han llamado la "era de la información". Nunca antes en la historia de la humanidad había sido tan fácil acceder al conocimiento. Cualquier persona con un teléfono móvil y conexión a internet tiene a su disposición, de forma gratuita, más recursos educativos que los que contenía la biblioteca de Alejandría. Las mejores universidades del mundo (Harvard, MIT, Stanford) publican cursos completos en abierto. Existen canales de YouTube con cientos de horas de contenido sobre inversión, fiscalidad, contabilidad o macroeconomía, explicados con gran calidad didáctica. En apenas unos *clicks*, un joven de 22 años puede aprender qué es un fondo indexado, cómo funciona una hipoteca, por qué importa la diversificación y cuál es la diferencia entre renta fija y renta variable. La información está ahí. Es abundante, es accesible y, en muchos casos, es excelente. Entonces, ¿por qué los datos que acabamos de repasar son tan mediocres?

Porque la calidad y la fiabilidad no se distribuyen de forma homogénea. Junto al contenido riguroso conviven vídeos de TikTok en los que alguien promete enseñarte a "vivir de las inversiones en tres meses", influencers financieros que promocionan criptoactivos sin declarar que les pagan por hacerlo, y cursos de "libertad financiera" que no enseñan nada que no puedas encontrar gratis. Es lo que denominamos la paradoja informativa: la disponibilidad de información financiera no garantiza mayor educación financiera; en algunos casos, puede degradarla si las fuentes son superficiales o están sesgadas por intereses comerciales.

Todo esto lleva a la pregunta central de este trabajo: ¿existe una asociación entre el tipo de fuente de información financiera que utilizan los jóvenes y su nivel de educación

financiera? ¿Y entre ese nivel de educación financiera y sus comportamientos de ahorro e inversión?

## Motivación

Por un lado, la realización de este trabajo nace de una motivación personal por llevar a cabo una investigación sobre un tema práctico y no excesivamente teórico. Tras escuchar el reto que Mapfre nos propuso de llevar a cabo un TFG sobre la educación financiera en los jóvenes, pensé que sería una gran oportunidad para comprobar cuál es el nivel de educación financiera de los jóvenes a día de hoy, más allá de la preconcepción que tengo por mi entorno más cercano, y cómo afecta esa educación financiera y fuentes en sus hábitos de inversión y ahorro que tan determinantes son a la hora de mantener o incluso mejorar la calidad de vida y estatus social de una persona.

Por otro lado, por parte de la universidad se insiste en apoyarse en alguno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 como propósito general. En el caso de esta investigación, se alinea especialmente con el ODS 4 (Educación de calidad), que promueve una educación inclusiva y equitativa, así como oportunidades de aprendizaje a lo largo de la vida. La educación financiera constituye una dimensión fundamental de esa formación integral, ya que dota a las personas de herramientas para tomar decisiones económicas informadas y responsables en un entorno cada vez más complejo. Asimismo, la investigación se vincula con el ODS 10 (Reducción de las desigualdades), en la medida en que la educación financiera puede actuar como herramienta de movilidad social. El acceso a información fiable y a conocimientos financieros adecuados permite reducir brechas derivadas del origen socioeconómico y contribuir a que el ahorro y la inversión responsable continúen siendo mecanismos de mejora de la calidad de vida y de igualdad de oportunidades (Naciones Unidas, 2015).

## Estructura del TFG

Este Trabajo de Fin de Grado se estructura en ocho capítulos que reflejan las distintas fases del proceso de investigación.

El primer capítulo presenta la introducción y contextualización del estudio: el contexto económico al que se enfrenta la Generación Z, la paradoja informativa de las nuevas fuentes de conocimiento financiero y la motivación del trabajo.

El segundo capítulo define los objetivos generales y específicos.

El tercer capítulo desarrolla la revisión bibliográfica sobre los conceptos clave del estudio y, a partir de ella, formula las hipótesis que se contrastarán en el análisis.

El cuarto capítulo aborda el diseño metodológico: recogida de datos, diseño del cuestionario, sistema de puntuación y técnicas de análisis empleadas.

El quinto capítulo presenta el análisis de resultados, desde la descripción de la muestra hasta el contraste estadístico de las hipótesis.

El sexto capítulo recoge las conclusiones, la contribución del trabajo, las limitaciones y las líneas futuras de investigación.

Finalmente, el trabajo incluye la bibliografía consultada y los anexos, donde se encuentra el cuestionario completo.

# Objetivos

## Objetivo general

El propósito principal de este trabajo es analizar la educación financiera de los jóvenes en España, sus hábitos de ahorro e inversión y las fuentes de información financiera que utilizan, con el fin de estudiar si existen relaciones entre estas variables. En particular, se pretende examinar: por un lado, si el tipo de fuente de información predominante (redes sociales, formación reglada, familia, prensa, instituciones oficiales u otras) está asociado con un mayor o menor nivel de conocimientos financieros; y por otro lado, si el nivel de educación financiera influye en el comportamiento de ahorro e inversión. Además, se analizará la brecha entre la autopercepción que los jóvenes tienen de sus conocimientos financieros y su nivel real, explorando posibles patrones de sobreconfianza o infraconfianza.

## Objetivos específicos

Medir el nivel de educación financiera de los jóvenes encuestados mediante dos vías: un bloque de preguntas tipo test basadas en la metodología estándar de Lusardi y Mitchell (2011), y una pregunta abierta de aplicación práctica evaluada mediante inteligencia artificial con una rúbrica estandarizada.

Describir los hábitos de ahorro e inversión de la muestra: si ahorran, cuánto, con qué objetivos, si invierten, en qué productos y con qué grado de comprensión.

Identificar las fuentes de información financiera más utilizadas y más confiadas por los jóvenes, midiendo tanto la frecuencia de uso como la confianza percibida, y analizar el papel de los *finfluencers* como fuente emergente.

Explorar la asociación entre los tres aspectos estudiados: entre la fuente de información dominante y el nivel de educación financiera, así como entre el nivel de educación financiera y los comportamientos de ahorro e inversión.

Analizar la brecha entre la autopercepción del conocimiento financiero y el nivel real medido por el test, identificando posibles patrones de sobreconfianza o infraconfianza según perfiles (efecto Dunning-Kruger).

# Revisión bibliográfica y planteamiento de hipótesis

## Estado del arte

Esta sección revisa la literatura existente sobre los tres ejes del estudio: educación financiera, hábitos de ahorro e inversión, y fuentes de información, con el objetivo de fundamentar las hipótesis que se contrastarán en el análisis.

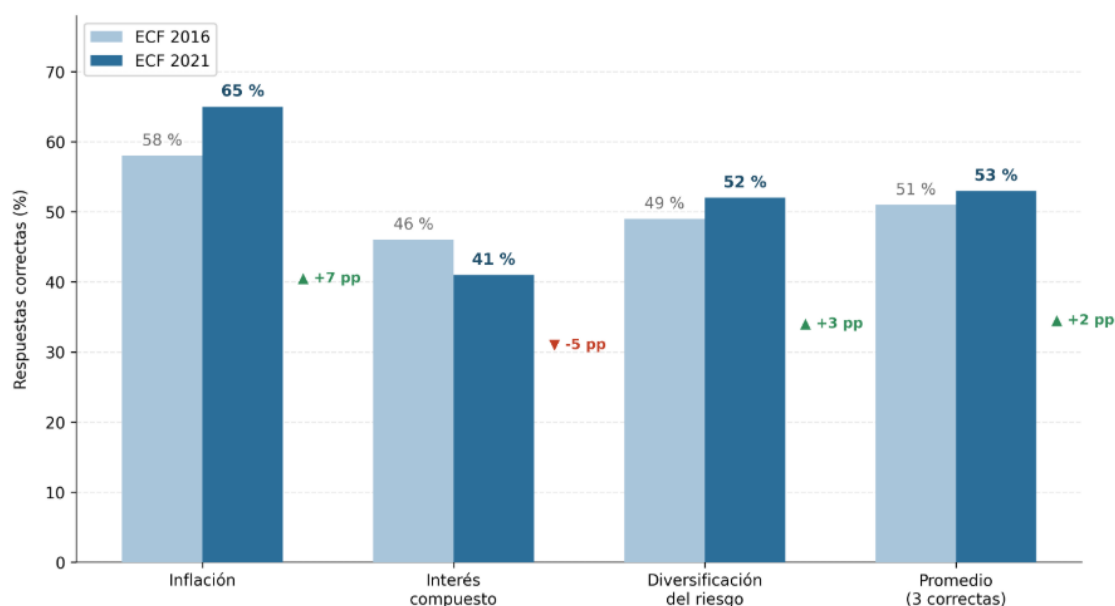
### Educación financiera: concepto y medición

La educación financiera, tal como la conceptualizan Lusardi y Mitchell (2014) en su artículo de referencia en el *Journal of Economic Literature*, es una forma de inversión en capital humano. Del mismo modo que la formación académica mejora la empleabilidad, el conocimiento financiero amplía la capacidad de tomar decisiones económicas con criterio.

Para hacerlo medible, Lusardi y Mitchell (2011) diseñaron las *Big Three*. Estas son tres preguntas que evalúan la comprensión de inflación, interés compuesto y diversificación del riesgo. A pesar de su sencillez, menos de la mitad de los encuestados en la mayoría de países acierta las tres. Este estándar es el utilizado por la OCDE/INFE en sus encuestas internacionales y por el Banco de España en la Encuesta de Competencias Financieras (ECF).

En España, los resultados de la última edición de la ECF 2021 son reveladores. Un 65 % de los encuestados responde correctamente a la pregunta sobre inflación, un 41 % acierta la de interés compuesto y un 52 % entiende el concepto de diversificación, con un promedio de acierto del 53 %.

**Figura 4.** Competencias financieras en España. Porcentaje de respuestas correctas en las tres preguntas de la ECF (2016 vs 2021)

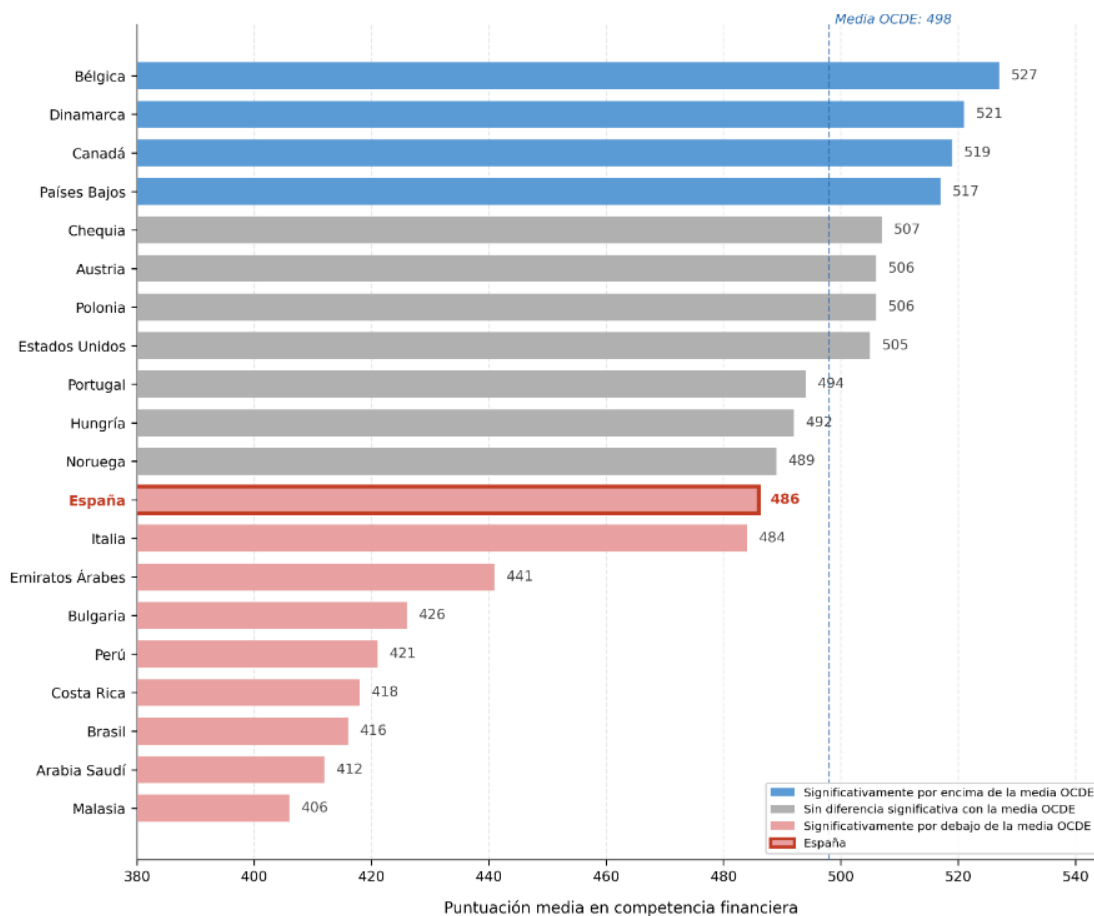


Fuente: Banco de España, Encuesta de Competencias Financieras 2016 y 2021.

Para conocer la situación de los más jóvenes, la referencia clave es el módulo de competencia financiera del informe PISA 2022, publicado por la OCDE en junio de 2024, pues los que ahora mismo tienen entre 18 y 20 años y formaron parte del rango de este estudio.

Los resultados sitúan a España en 486 puntos, 12 por debajo de la media de la OCDE (498) y 6 menos que en la edición anterior de 2018. España ocupa la posición número 12 de los 20 países participantes, lejos de Bélgica (527), Dinamarca (521) o Países Bajos (517) (OECD, 2024).

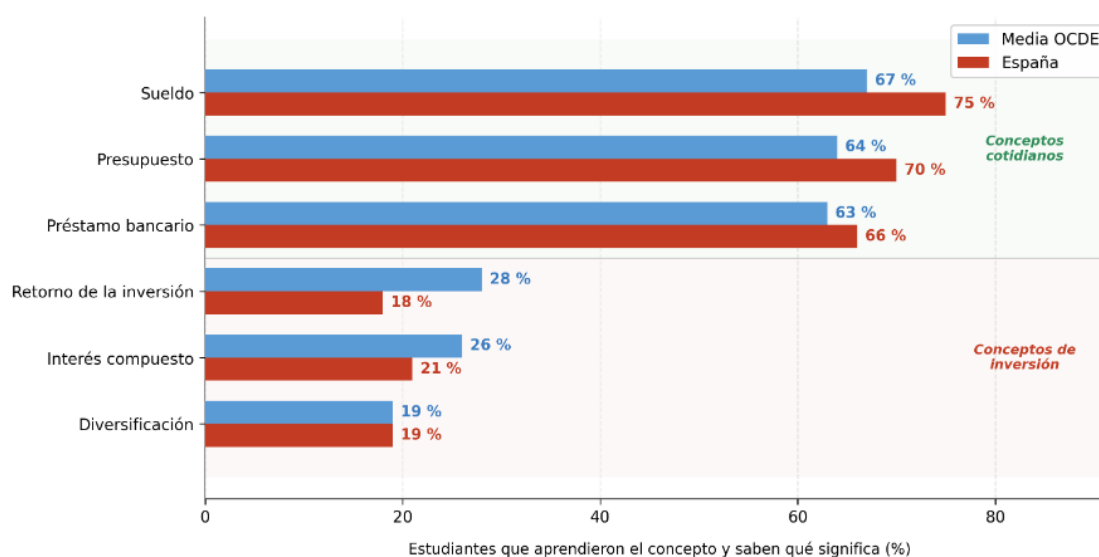
**Figura 5. Competencia financiera PISA 2022. Ranking internacional**



Fuente: OECD, PISA 2022 Results Volume IV.

Pero quizá el dato más revelador para este trabajo es el desglose por conceptos. PISA 2022 preguntó a los estudiantes qué conceptos financieros conocían o habían aprendido en los 12 meses previos. Los españoles reconocen bien los términos más cotidianos: *sueldo* (75 %), *presupuesto* (70 %), *préstamo bancario* (66 %). Sin embargo, caen estrepitosamente en los conceptos que resultan cruciales para la planificación financiera a largo plazo: interés compuesto (21 %), diversificación (19 %) y retorno de la inversión (18 %) (OECD, 2024). Es decir, la mayoría de los jóvenes españoles manejan el vocabulario del día a día económico, pero no el de la construcción de patrimonio. Saben lo que es un sueldo, pero no lo que el interés compuesto puede hacer con ese sueldo a lo largo de 30 años.

**Figura 6.** Conceptos financieros conocidos por los estudiantes de 15 años España vs media OCDE PISA 2022



Fuente: OECD, PISA 2022 Results Volume IV – Factsheet España.

Sin embargo, el modelo de Lusardi y Mitchell empleado por la OCDE se centra en medir el resultado y sus efectos, cuánto sabe alguien y qué decisiones toma, pero prestan menos atención al proceso por el cual se adquiere ese conocimiento. Para abordar esa dimensión, resulta útil recurrir a la teoría de la socialización financiera propuesta por Gudmunson y Danes (2011), que se detallará en la siguiente sección más en detalle.

Un aspecto menos explorado en la literatura es la autopercepción del conocimiento financiero en los jóvenes. Diversos estudios han documentado que las personas con menor nivel de competencia tienden a sobrevalorar sus conocimientos, un fenómeno conocido como efecto Dunning-Kruger (Kruger y Dunning, 1999). La idea de fondo es intuitiva, y es que quien menos sabe sobre una materia carece también de las herramientas para darse cuenta de que no sabe, y por tanto tiende a creerse más competente de lo que realmente es. En el extremo opuesto, quienes más dominan un tema son conscientes de su complejidad y de todo lo que aún desconocen, lo que les lleva a infravalorarse.

En el ámbito financiero, esta brecha entre percepción y realidad tiene consecuencias directas. Lusardi y Mitchell (2014) ya apuntaban que existe una discrepancia notable entre la confianza que las personas declaran tener en sus conocimientos financieros y su rendimiento real en tests estandarizados. La sobreconfianza puede traducirse en decisiones de inversión precipitadas o en la asunción de riesgos que no se comprenden, mientras que la infraconfianza podría frenar a personas con buena formación a la hora de dar el paso de invertir.

### Fuentes de información financiera

La teoría de la socialización financiera de Gudmunson y Danes (2011) proporciona el marco teórico para entender cómo las personas adquieren sus conocimientos y actitudes financieras. Según este modelo, la socialización financiera ocurre a través de distintos agentes: la familia (agente primario), la escuela y los medios de comunicación (Gudmunson y Danes, 2011).

Este marco, sin embargo, se formuló antes de que las redes sociales se convirtieran en una fuente masiva de contenido financiero. Para la Generación Z, las fuentes de información se han diversificado radicalmente. Hoy un joven puede acceder a contenido financiero a través de formación reglada, libros, prensa económica, asesores profesionales o instituciones oficiales (fuentes que podemos considerar formales), pero también a través de redes sociales, YouTube, podcasts, blogs o el consejo de *finfluencers* (fuentes informales). Respecto a estos últimos, los *finfluencers*, según el CFA Institute (Espeute y Preece, 2024), el 37 % de los inversores jóvenes declara que un finfluencer fue un factor clave en su última decisión de inversión.

La pregunta relevante es si el tipo de fuente utilizada guarda relación con el nivel de conocimiento adquirido. La literatura no ha abordado el cruce entre el tipo de fuente utilizada y el nivel de competencias financieras para jóvenes españoles. Se sabe cuánto saben y se sabe dónde se informan, pero no se ha conectado lo uno con lo otro para esta población.

### **Hábitos de ahorro e inversión en jóvenes**

La literatura ha establecido de forma consistente que existe una relación positiva entre el nivel de educación financiera y los comportamientos financieros. Lusardi y Mitchell (2014) documentan que las personas con mayor conocimiento financiero ahorran más, planifican mejor la jubilación, diversifican sus inversiones y gestionan de forma más eficiente su endeudamiento.

Sin embargo, el contexto económico condiciona también la capacidad de ahorro, independientemente del conocimiento. Como se ha descrito en la sección de contextualización, los jóvenes españoles se enfrentan a salarios bajos, precios de vivienda inaccesibles y una tasa de emancipación mínima. En estas condiciones, la principal barrera para ahorrar e invertir no es necesariamente la falta de conocimiento, sino también la falta de ingresos.

En cuanto a los productos de inversión, la Generación Z muestra patrones diferenciados respecto a generaciones anteriores. La irrupción de las criptomonedas, las plataformas de inversión fraccionada y los neobancos ha facilitado el acceso a la inversión con importes muy bajos, pero también ha expuesto a los jóvenes a productos de alta volatilidad sin que necesariamente comprendan los riesgos asociados (ESMA, 2023).

## **Planteamiento de hipótesis**

A partir de la revisión realizada, se formulan las siguientes hipótesis que se contrastarán con los datos de la encuesta:

H1. Existe una brecha entre la autopercepción y el nivel real de educación financiera (efecto Dunning-Kruger). Los encuestados con menor puntuación en el test tenderán a sobrevalorar su nivel de conocimientos, mientras que los de mayor puntuación tenderán a infravalorarse.

H2. Las fuentes de información y el nivel de educación financiera están asociados. Si la teoría de la socialización financiera es correcta y los agentes de socialización influyen en el conocimiento adquirido, es esperable que los jóvenes cuya fuente de información

dominante sea de tipo formal (formación reglada, libros, instituciones oficiales) presenten un nivel de educación financiera superior al de aquellos cuya fuente dominante sea de tipo informal (redes sociales, *finfluencers*), por presentar estas últimas una calidad y fiabilidad menos homogénea que en las primeras.

H3. El nivel de educación financiera está asociado con los comportamientos de ahorro e inversión. Siguiendo la evidencia de Lusardi y Mitchell (2014), los jóvenes con mayor puntuación en el test de conocimientos financieros deberían mostrar mayor propensión al ahorro regular y a la inversión en productos financieros. Y siguiendo la segunda hipótesis, los jóvenes que obtendrán mayor puntuación en el test de conocimientos financieros serán, precisamente, los que utilicen mayoritariamente fuentes de información formales.

# Metodología y diseño del análisis

## Datos

El presente estudio adopta un enfoque principalmente cuantitativo, complementado con un componente cualitativo. El instrumento principal de recogida de datos es una encuesta online diseñada específicamente para este trabajo, dirigida a jóvenes de 18 a 30 años residentes en España. El estudio tiene un carácter exploratorio, aunque incorpora técnicas de inferencia estadística para contrastar las hipótesis formuladas en la sección anterior.

La población objetivo son jóvenes de 18 a 30 años residentes en España. El muestreo es no probabilístico, combinando conveniencia y bola de nieve, puesto que el cuestionario se distribuyó a través de redes personales del autor (WhatsApp) y se solicitó a los participantes que lo compartiesen en sus propios círculos. Buscando mitigar el sesgo de este método, se procuró que la difusión no se limitase al entorno inmediato del autor (estudiantes de ICADE), sino que alcanzase perfiles diversos en formación, situación laboral y nivel de ingresos.

El cuestionario se implementó en Google Forms y estuvo abierto entre abril y mayo de 2026. Se recogieron un total de 83 respuestas. Se configuró la encuesta para que todas las preguntas fuesen obligatorias, de modo que no hubiese que descartar respuestas incompletas.

Se reconoce expresamente que el muestreo por conveniencia limita la generalizabilidad de los resultados. Esta limitación se aborda en la sección de conclusiones.

## Variables

El cuestionario está compuesto por 28 preguntas distribuidas en cuatro bloques temáticos, precedidos por una página de presentación y consentimiento informado. Su diseño busca un equilibrio entre la profundidad del análisis y la brevedad necesaria para minimizar el abandono. El cuestionario completo se incluye en el Anexo I.

El primer bloque (P1–P7) recoge el perfil sociodemográfico del encuestado: edad, género, nivel de estudios, formación económico-financiera, situación laboral, rango de ingresos y situación de vivienda. Estas variables permiten segmentar los resultados y controlar posibles factores de confusión en el análisis posterior.

El segundo bloque (P8–P15) constituye el núcleo de medición de la educación financiera y se estructura en tres niveles. En primer lugar, una pregunta de autopercepción (P8), en la que el encuestado valora su propio nivel de conocimientos financieros en una escala Likert de 1 a 5. Esta pregunta se sitúa intencionadamente antes de las preguntas de conocimiento objetivo para evitar el efecto de anclaje, y permite analizar la brecha entre la confianza percibida y el conocimiento real.

En segundo lugar, seis preguntas de opción múltiple (P9–P14) que evalúan la comprensión de conceptos financieros clave: interés compuesto, inflación, tipos de interés, diversificación del riesgo, relación riesgo-rentabilidad y fondos indexados. Cada pregunta incluye una respuesta correcta, dos distractores plausibles y la opción "No sé" para evitar que las respuestas al azar inflen los resultados. Las preguntas sobre diversificación y sobre

inflación se basan en la metodología de las Big Three de Lusardi y Mitchell (2011), estándar utilizado tanto por la OCDE/INFE como por el Banco de España en la Encuesta de Competencias Financieras. Esto permite comparar los resultados de la muestra con los datos institucionales.

En tercer lugar, una pregunta abierta (P15): "Imagina que un amigo ha ahorrado 5.000 € y te pide consejo sobre qué hacer con ese dinero. ¿Qué le recomendarías y por qué?". Esta pregunta busca capturar una dimensión cualitativa que las preguntas tipo test no alcanzan: la capacidad de articular un razonamiento financiero coherente y de aplicar conocimientos a una situación concreta. Su evaluación se detalla más adelante en el sistema de puntuación.

El tercer bloque (P16–P22) recoge los hábitos de ahorro e inversión: frecuencia de ahorro, porcentaje ahorrado, objetivos, experiencia inversora, productos utilizados, comprensión de los mismos y barreras percibidas. Se incluyen dos saltos condicionales para evitar preguntas irrelevantes: los encuestados sin ingresos saltan las preguntas sobre porcentaje de ahorro, y los que no invierten saltan las relativas a productos y comprensión.

El cuarto bloque (P23–P28) aborda las fuentes de información financiera. La P23 presenta una matriz en la que el encuestado indica con qué frecuencia utiliza cada una de 12 fuentes distintas, desde redes sociales y YouTube hasta formación reglada, familia, libros o instituciones oficiales, medida en una escala de cinco niveles (de "Nunca" a "Casi a diario"). La P24 pregunta en cuál de esas fuentes confía más. La separación entre frecuencia de uso y confianza percibida no es casual, ya que una fuente puede ser muy utilizada pero poco fiable, o viceversa, y el cruce de ambas variables permite construir la matriz frecuencia × confianza para el análisis. El bloque se completa con preguntas sobre el seguimiento de influencers (P25–P26), la percepción de calidad de la información en redes sociales (P27) y un conjunto de cinco afirmaciones actitudinales medidas en escala Likert (P28).

Todas las preguntas actitudinales y de percepción utilizan de forma consistente una escala Likert de 5 puntos, siguiendo la recomendación estándar en investigación en ciencias sociales por su equilibrio entre precisión y facilidad de respuesta.

A partir de las respuestas, se construyen las siguientes variables derivadas para el análisis.

La puntuación de educación financiera tipo test (0–6) se obtiene sumando las respuestas correctas de las preguntas P9 a P14. Esta puntuación numérica se podría usar también clasificando a los encuestados en tres niveles: bajo (0–2), medio (3–4) y alto (5–6).

La puntuación cualitativa (1–10) resulta de la evaluación de la pregunta abierta P15 mediante inteligencia artificial (Gemini, Google) con una rúbrica estandarizada de siete criterios: mención de un fondo de emergencia, consideración del horizonte temporal, diversificación, relación riesgo-rentabilidad, mención de productos concretos, coste de no invertir (inflación) y coherencia general del razonamiento. Cada criterio tiene un peso predefinido que suma 10 puntos. Para validar la consistencia de las puntuaciones, se revisó manualmente una muestra aleatoria del 15–20 % de las respuestas, comparando la nota asignada por la IA con la valoración del autor. Las discrepancias superiores a 2 puntos se reanalizaron y, en caso necesario, se ajustó la rúbrica.

La brecha de autopercepción se calcula como la diferencia entre la nota de autopercepción (P8, escala 1–5 normalizada a 0–6) y la puntuación del test. Valores positivos indican sobreconfianza; valores negativos, infraconfianza.

El perfil de fuente dominante se determina a partir de la fuente con mayor frecuencia de uso en P23. Las fuentes se clasifican además en tres categorías: formales (formación reglada, libros, prensa económica, cursos online, asesores, instituciones oficiales), informales (redes sociales, YouTube, podcasts, blogs/foros) y entorno cercano (familia, amigos).

La intensidad de ahorro se analiza a partir de dos variables complementarias: la frecuencia de ahorro (P16), que distingue entre quienes ahorran de forma habitual, irregular, rara vez o no tienen ingresos, y el porcentaje de ingresos ahorrado (P17), disponible solo para quienes declaran algún ingreso. El perfil inversor se construye recodificando P19 en una variable binaria (invierte o ha invertido / no invierte), que se complementa con P20 (productos utilizados) para el análisis descriptivo.

## Técnicas de análisis

El tratamiento y análisis de los datos se realizó con Python (librerías pandas, matplotlib y seaborn) en Google Colab. El análisis se estructura en tres niveles de profundidad creciente.

En primer lugar, un análisis descriptivo de cada bloque: frecuencias, medias, distribuciones y segmentaciones por perfiles sociodemográficos (género, formación económica, nivel de ingresos, situación laboral).

En segundo lugar, un análisis de relaciones bivariantes mediante comparaciones de medias por grupos y tablas cruzadas, centrado en los cruces entre la fuente de información dominante y la puntuación de educación financiera, y entre el nivel de educación financiera y los hábitos de ahorro e inversión.

En tercer lugar, un análisis de regresión para contrastar de forma más rigurosa las hipótesis formuladas. Se estimará un modelo de regresión que permita cuantificar la asociación entre las fuentes de información (como variables independientes) y el nivel de educación financiera (como variable dependiente), controlando por las variables sociodemográficas relevantes (formación económica, género, nivel de ingresos, edad). Este enfoque permite aislar el efecto de cada fuente y determinar si las asociaciones observadas en el análisis bivariante se mantienen al controlar por otros factores.

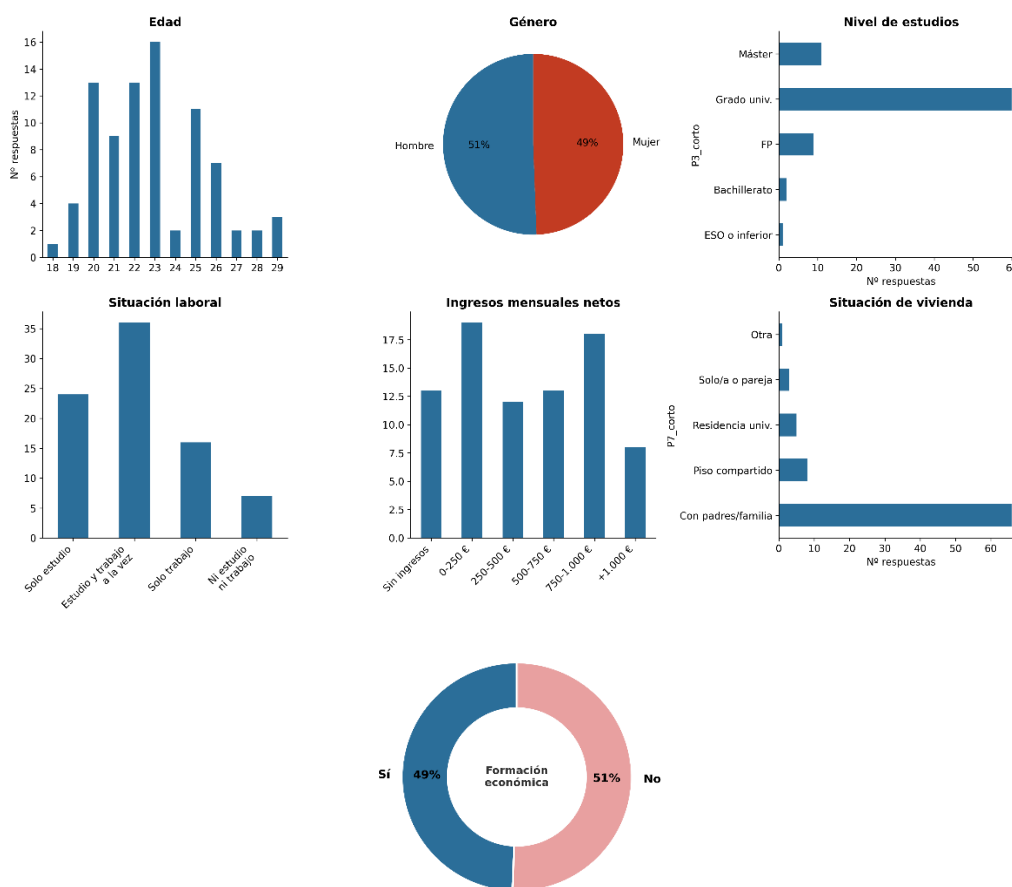
Si bien el muestreo no probabilístico aconseja cautela a la hora de generalizar los resultados, se opta por realizar inferencia estadística asumiendo sus limitaciones, que se reconocerán explícitamente en la sección de conclusiones. Aunque las conclusiones a las que se lleguen no sean extrapolables al conjunto de la población joven española, sí que permiten identificar tendencias y relaciones que futuros estudios con muestras representativas puedan confirmar.

# Análisis de resultados

## Descripción de la muestra

La muestra final está compuesta por 83 respuestas válidas recogidas entre el 29 de abril y el 24 de mayo de 2026. La edad media es de 22,9 años, con el grueso de la muestra concentrado entre los 20 y los 23 años. La distribución de género es prácticamente equilibrada (51 % hombres, 49 % mujeres). La gran mayoría cursa o ha completado un grado universitario, y un 49 % tiene formación relacionada con economía, finanzas o empresa.

Figura 7. Perfil sociodemográfico de la muestra



Fuente: Resultados de la encuesta.

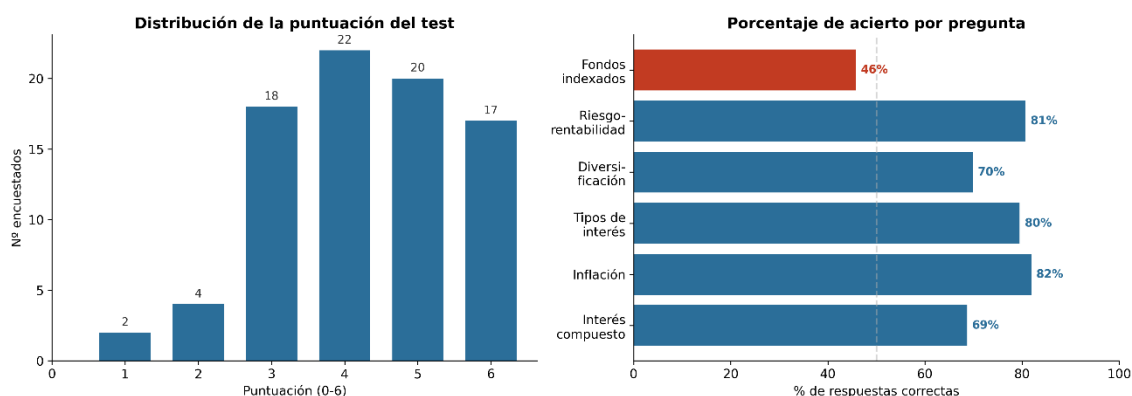
En cuanto a la situación laboral, el perfil más frecuente es el de estudiante que trabaja a la vez (42 %), seguido de quienes solo estudian (30 %) y quienes solo trabajan (19 %). Los ingresos mensuales se reparten de forma heterogénea: desde un 15 % sin ingresos propios hasta un 22 % que supera los 1.000 euros. El 80 % de los encuestados vive con sus padres, cifra coherente con los datos del CJE sobre emancipación analizados en la contextualización.

Conviene señalar que la composición de la muestra refleja el sesgo esperable de un muestreo por conveniencia desde un entorno universitario, pues la proporción de encuestados con formación económica (49 %) es muy superior a la de la población general, lo que debe tenerse en cuenta al interpretar los resultados.

## Nivel de educación financiera

La puntuación media del test fue de 4,27 sobre 6 ( $\sigma = 1,28$ ; mediana = 4). Un 45 % de los encuestados alcanzó un nivel alto (5–6 aciertos), un 48 % un nivel medio (3–4) y un 7 % un nivel bajo (0–2).

**Figura 8. Distribución de la puntuación del test y porcentaje de acierto por pregunta**



*Fuente: Resultados de la encuesta.*

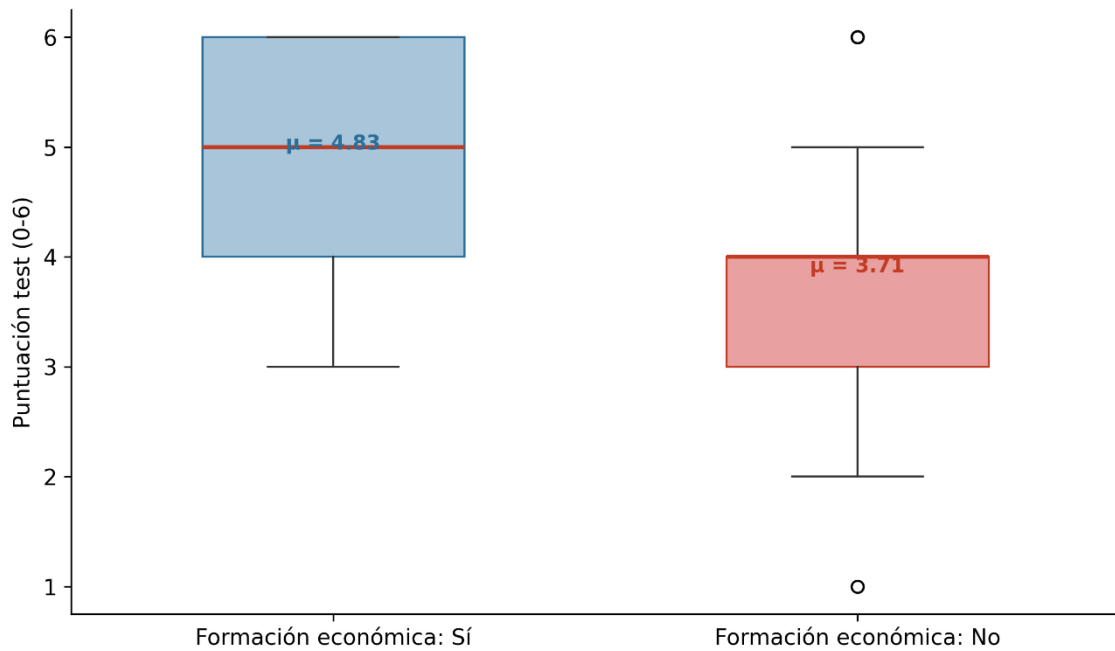
El desglose por preguntas muestra que inflación (82 %) y riesgo-rentabilidad (81 %) son los conceptos mejor dominados, seguidos de tipos de interés (80 %) y diversificación (70 %). El interés compuesto se sitúa en el 69 %. La pregunta sobre fondos indexados fue la única por debajo del 50 %, con un 46 % de acierto. Esto confirma un patrón ya observado en PISA 2022, según se observó en el estado del arte, y es que los jóvenes manejan bien los conceptos cotidianos pero tienen lagunas en los relativos a productos de inversión concretos.

La puntuación media de la muestra a las tres preguntas de interés compuesto, inflación y diversificación (74 % de promedio de acierto) es notablemente superior a la de la ECF del Banco de España para la población general (53 % de promedio de acierto a las tres Big Three). La diferencia se explica en parte por la composición de la muestra.

### Formación económica como factor diferencial

Además, los encuestados con formación en economía o empresa obtuvieron una puntuación media de 4,83, frente al 3,71 de los que no la tienen, una diferencia de 1,12 puntos sobre 6.

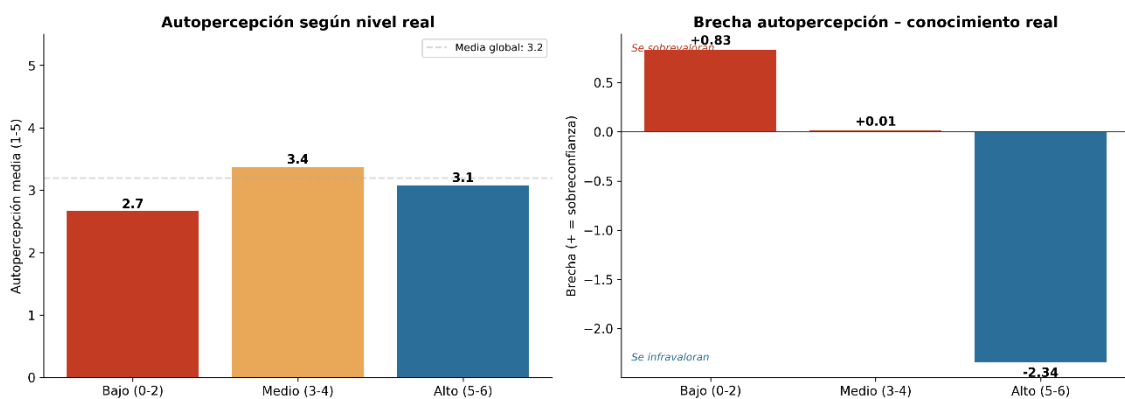
**Figura 9.** Boxplot de puntuación según formación económica



Fuente: Resultados de la encuesta.

Si analizamos la brecha entre autopercepción (P8) y puntuación real, encontramos un patrón parcialmente consistente con el efecto Dunning-Kruger. Los encuestados con nivel bajo se sobrevaloran (brecha de +0,83), los de nivel medio se perciben de forma ajustada (+0,01) y los de nivel alto se infravaloran marcadamente (-2,34).

**Figura 10.** Autopercepción según nivel real y brecha de autopercepción



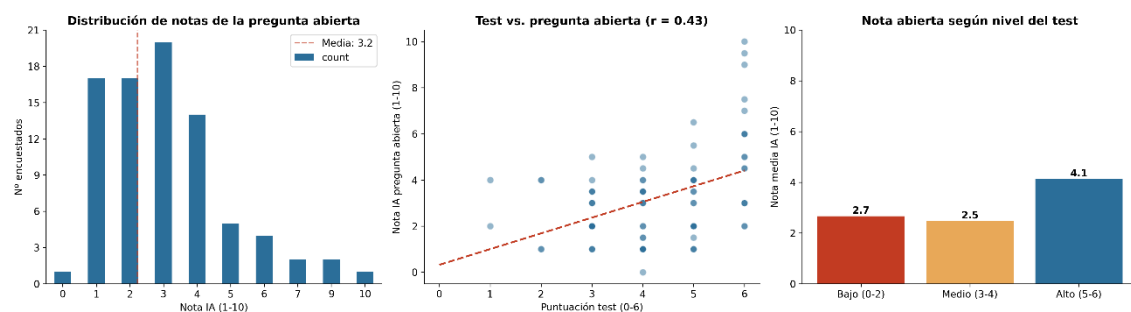
Fuente: Resultados de la encuesta.

Sin embargo, el contraste estadístico matiza este resultado. La sobreconfianza del grupo bajo (+0,83) no alcanza significancia estadística ( $p = 0,093$ ), lo que puede deberse al reducido tamaño de este grupo ( $n = 6$ ). La brecha del grupo medio es prácticamente nula y no significativa ( $p = 0,955$ ). En cambio, la infraconfianza del grupo alto es muy significativa ( $p < 0,001$ ). Es decir, se puede afirmar con un 99% de confianza que los encuestados que más saben se infravaloran de forma sistemática y robusta. Esto sugiere que el patrón

Dunning-Kruger se manifiesta con claridad en su vertiente de infraconfianza, mientras que la sobreconfianza de los menos formados, aunque apunta en la dirección esperada, no puede confirmarse estadísticamente con esta muestra.

Respecto a la pregunta abierta, la nota media fue de 3,2 sobre 10 (mediana = 3, rango de 0 a 10). La distribución está muy sesgada hacia notas bajas, ya que la mayoría de los encuestados, al pedirles que articulen un consejo financiero concreto, responden con frases genéricas del tipo "que lo ahorre" o "que no se lo gaste". Solo una minoría menciona conceptos como fondo de emergencia, diversificación u horizonte temporal.

**Figura 11.** Distribución de nota IA, correlación test vs pregunta abierta, y nota media por nivel



Fuente: Resultados de la encuesta.

La correlación entre el score del test y la nota de la pregunta abierta es positiva ( $r = 0,43$ ), lo que indica que ambas mediciones están relacionadas, aunque capturan dimensiones distintas, ya que saber elegir la respuesta correcta en un test no equivale a saber articular un razonamiento financiero propio, donde además de saber hace falta comprender e interiorizar. A continuación, podemos ver las notas asignadas por la IA según la rúbrica a diferentes respuestas.

- Baja (1-3) | Nota: 3/10

Respuesta: "Que se guarde al menos la mitad por si acaso y con el resto haga lo que vea"

Justificación IA: Menciona fondo de emergencia de forma muy genérica, pero sin cuantificar ni diversificar.

- Media (4-6) | Nota: 4/10

Respuesta: "Que lo invierta en él mismo, que estudie algo, haga un máster o unas opos"

Justificación IA: Similar a 61, enfocado en inversión personal, pero no en gestión financiera activa del capital.

- Alta (7-10) | Nota: 9/10

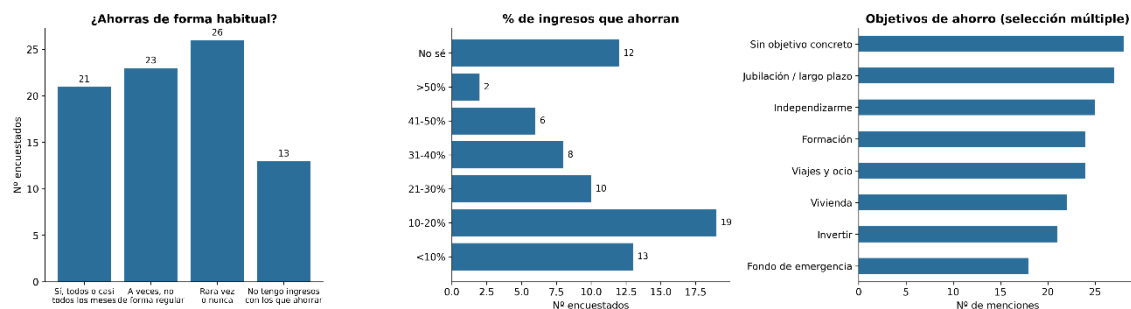
Respuesta: "Le diría que piense en su horizonte temporal y su tolerancia al riesgo. Si es a largo plazo, renta variable diversificada con comisiones bajas. Emergencia en cuenta que le dé algo. No especular. Paciencia y constancia"

Justificación IA: Excelente: considera horizonte temporal, riesgo, renta variable diversificada, comisiones, emergencia y paciencia.

## Hábitos de ahorro e inversión

El 25 % de los encuestados declara ahorrar todos o casi todos los meses, un 28 % lo hace de forma irregular, un 32 % rara vez o nunca, y un 16 % no tiene ingresos con los que ahorrar. Entre quienes ahorran, el rango más frecuente es el 10–20 % de los ingresos.

Figura 12. Frecuencia de ahorro, porcentaje ahorrado y objetivos

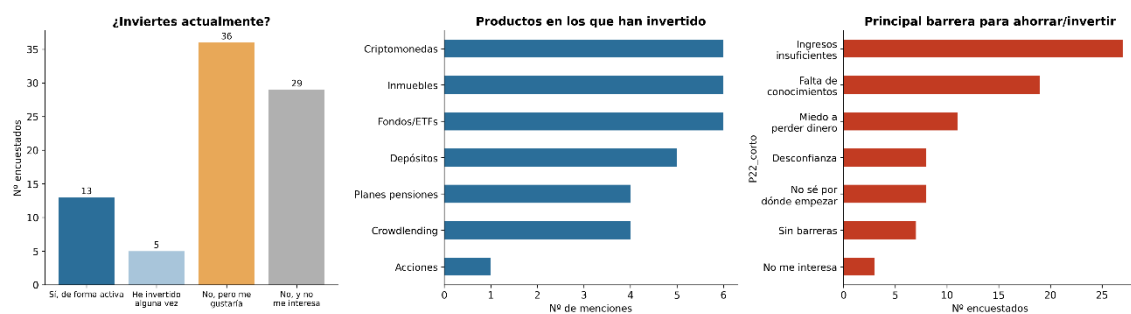


Fuente: Resultados de la encuesta.

Los objetivos de ahorro más mencionados son fondo de emergencia, viajes y ocio, e invertir. La vivienda aparece entre los menos citados, lo que podría reflejar que los jóvenes la perciben como un objetivo inalcanzable a corto plazo.

En cuanto a la inversión, solo un 16 % invierte de forma activa y un 6 % lo ha hecho alguna vez. El 43 % declara que le gustaría empezar pero no lo hace, y un 35 % no tiene interés. Entre quienes han invertido, los productos más frecuentes son criptomonedas, inmuebles y fondos/ETFs.

Figura 13. ¿Inviertes?, productos utilizados y barreras



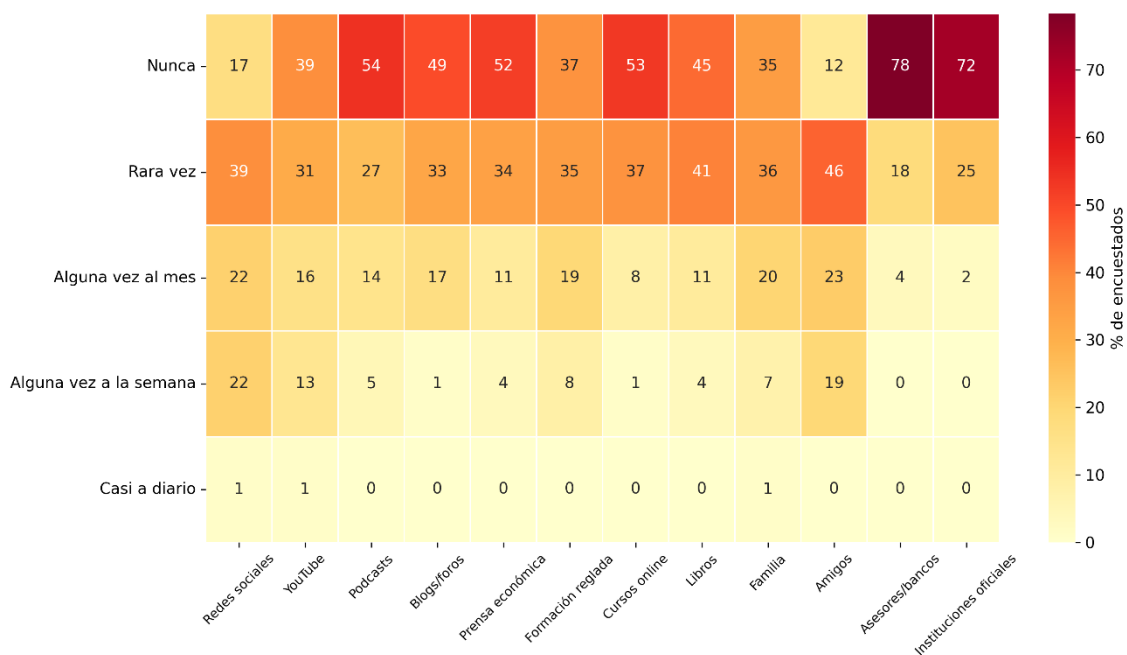
Fuente: Resultados de la encuesta.

La principal barrera es la insuficiencia de ingresos (33 %), seguida de la falta de conocimientos financieros (24 %) y el miedo a perder dinero (14 %). Que la segunda barrera más citada sea la falta de conocimientos refuerza la relevancia de la educación financiera como palanca para fomentar la inversión.

## Fuentes de información financiera

Por un lado, las fuentes más utilizadas de forma regular son las redes sociales (el 45 % las consulta al menos alguna vez al mes), seguidas de amigos (42 %) y YouTube (30 %). En el extremo opuesto, un 78 % nunca ha consultado a asesores financieros y un 72 % nunca ha acudido a fuentes de instituciones oficiales.

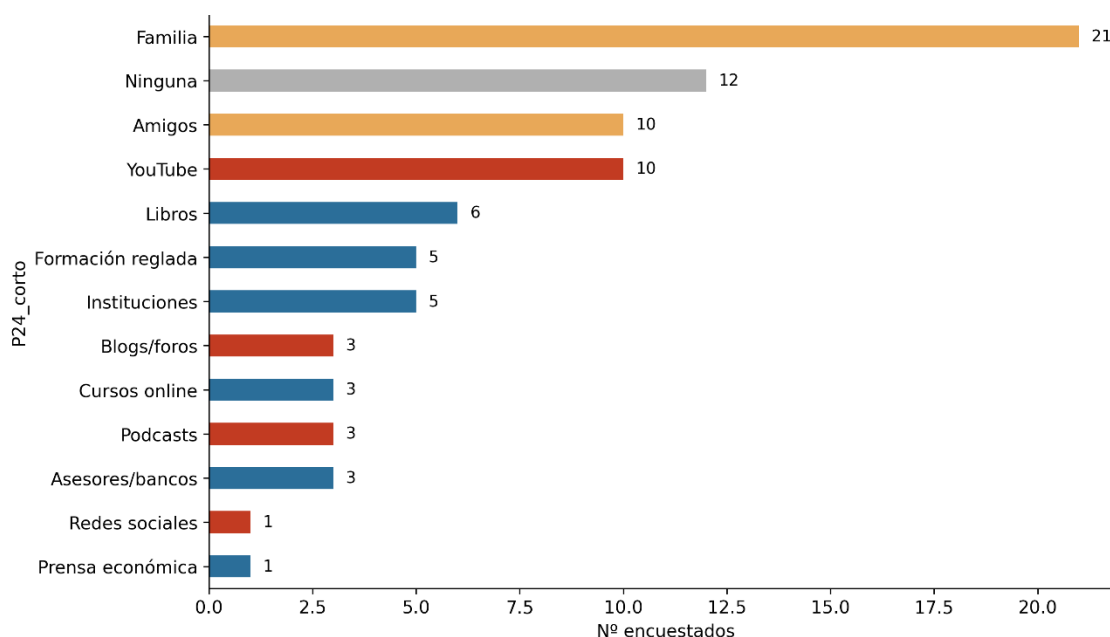
Figura 14. Mapa de calor de frecuencia de uso de fuentes



Fuente: Resultados de la encuesta.

Por el otro lado, la fuente de mayor confianza es la familia (25 %), seguida de "ninguna en particular" (14 %), YouTube (12 %) y amigos (12 %). Las fuentes formales como formación reglada (6 %), instituciones (6 %) o asesores (4 %) reciben niveles de confianza muy bajos.

**Figura 15. Fuente de mayor confianza**

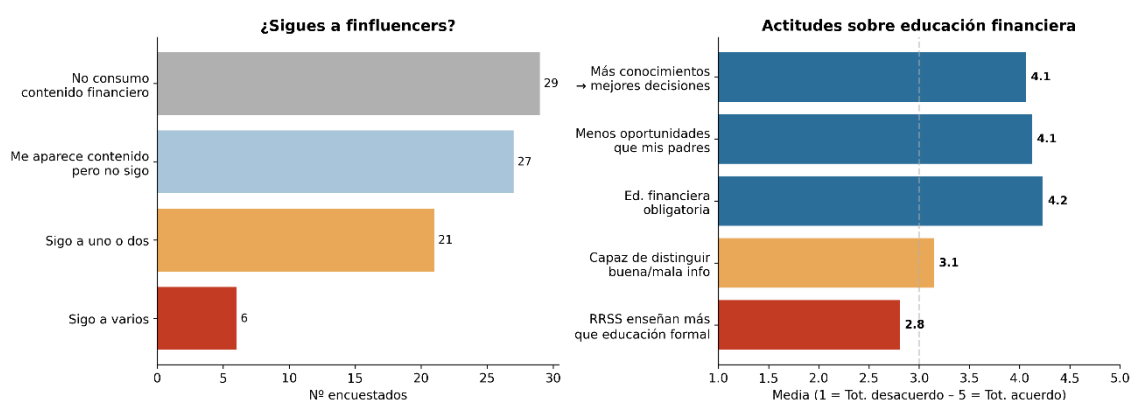


Fuente: Resultados de la encuesta.

Esto puede ser una paradoja, ya que los jóvenes confían en su entorno cercano para decisiones financieras, pero la competencia financiera de ese entorno no está garantizada.

Ahondando en el fenómeno de los *finfluencers*, un 33 % de los encuestados sigue a uno o varios, y un 33 % adicional recibe contenido financiero en redes sin buscarlo. Solo un 34 % no consume contenido financiero en redes.

**Figura 16. Seguimiento de influencers financieros y actitudes**



Fuente: Resultados de la encuesta.

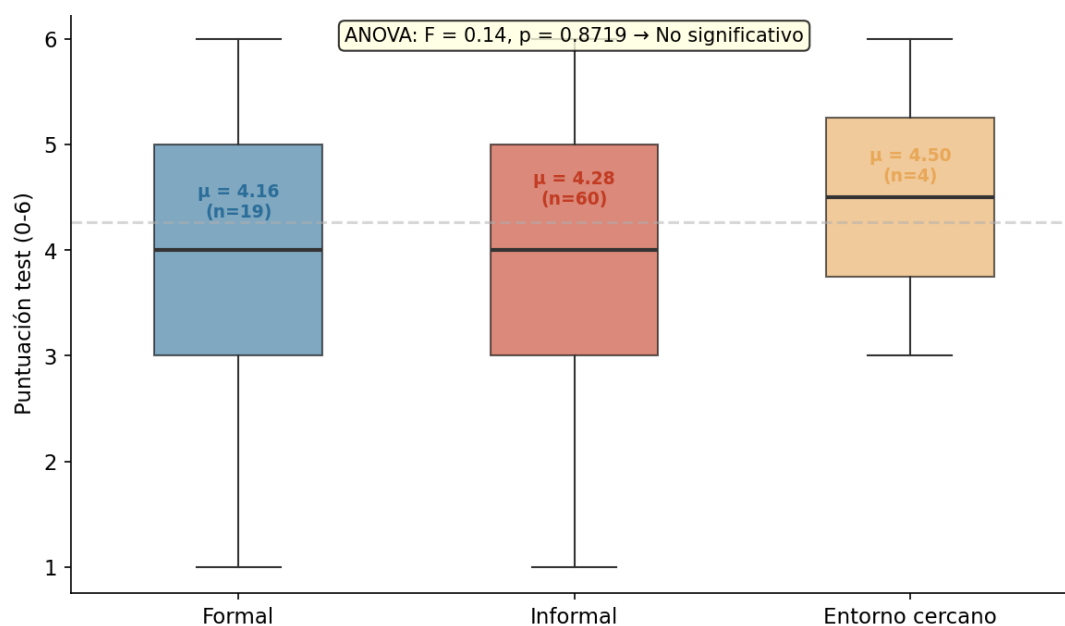
Las actitudes Likert confirman un consenso claro. La educación financiera debería ser obligatoria (4,2/5), su generación tiene menos oportunidades que la anterior (4,1/5) y más conocimientos llevarían a mejores decisiones (4,1/5). Sin embargo, no consideran que las redes sociales les enseñen más que la educación formal (2,8/5).

## Relación entre fuentes, conocimientos y comportamientos

### Relación entre fuentes y nivel de educación financiera

El análisis del score medio según la fuente de mayor confianza muestra que los que confían en fuentes formales obtienen una puntuación media de 4,16 (n=19), en fuentes informales 4,28 (n=60) y en entorno cercano 4,50 (n=4). Tras realizar un test ANOVA, este no arroja diferencias significativas entre los tres grupos, lo que indica que, con los datos disponibles, no se puede confirmar la hipótesis H2 de que las fuentes formales se asocien con un mayor nivel de educación financiera.

Figura 17. Score según tipo de fuente de confianza



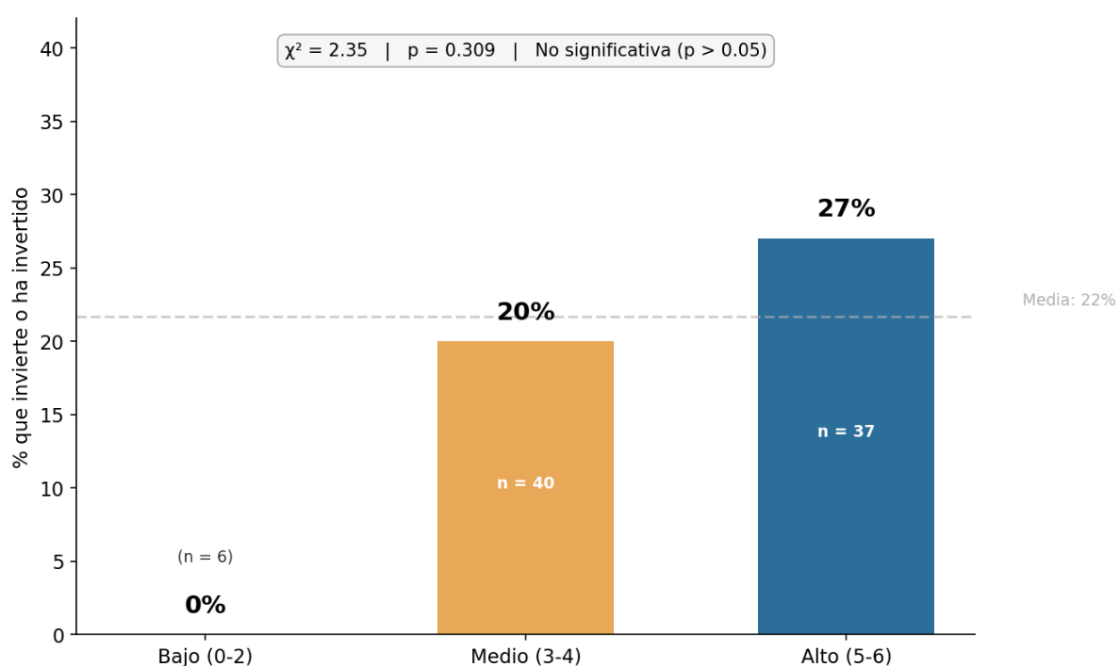
Fuente: Resultados de la encuesta.

Este resultado no invalida la hipótesis, pero sugiere que la relación entre fuentes y conocimientos es más compleja que una simple dicotomía formal/informal. Es posible que lo relevante no sea el tipo de fuente en sí, sino la actitud activa de buscar información, independientemente del canal.

### Relación entre nivel de educación financiera y comportamiento

El 27 % de los encuestados con nivel alto invierte o ha invertido, frente al 20 % de los de nivel medio y el 0 % de los de nivel bajo. Sin embargo, el test chi-cuadrado no alcanza significancia estadística ( $\chi^2 = 2,35$ ,  $p = 0,309$ ), por lo que la hipótesis H3 no puede confirmarse con esta muestra.

**Figura 18. Inversión según nivel de educación financiera**



Fuente: Resultados de la encuesta.

Este resultado debe interpretarse con cautela. El grupo de nivel bajo tiene solo 6 encuestados, lo que limita la potencia estadística del test. La tendencia observada, más conocimiento implica más inversión, es consistente con la literatura de Lusardi y Mitchell (2014), pero el tamaño muestral no permite afirmarlo con significancia.

### Análisis multivariante

Para determinar qué factores se asocian con el nivel de educación financiera controlando por los demás, se estimó un modelo de regresión lineal (OLS) con la puntuación del test como variable dependiente y seis variables independientes: formación en economía/empresa, género, edad, nivel de ingresos, frecuencia media de uso de fuentes formales y frecuencia media de uso de fuentes informales. La ecuación estimada es:

$$\text{Score} = \beta_0 + \beta_1 \cdot (\text{Formación económica}) + \beta_2 \cdot (\text{Género}) + \beta_3 \cdot (\text{Edad}) + \beta_4 \cdot (\text{Ingresos}) + \beta_5 \cdot (\text{Fuentes formales}) + \beta_6 \cdot (\text{Fuentes informales})$$

**Figura 19. Regresión OLS: factores asociados al nivel de educación financiera**

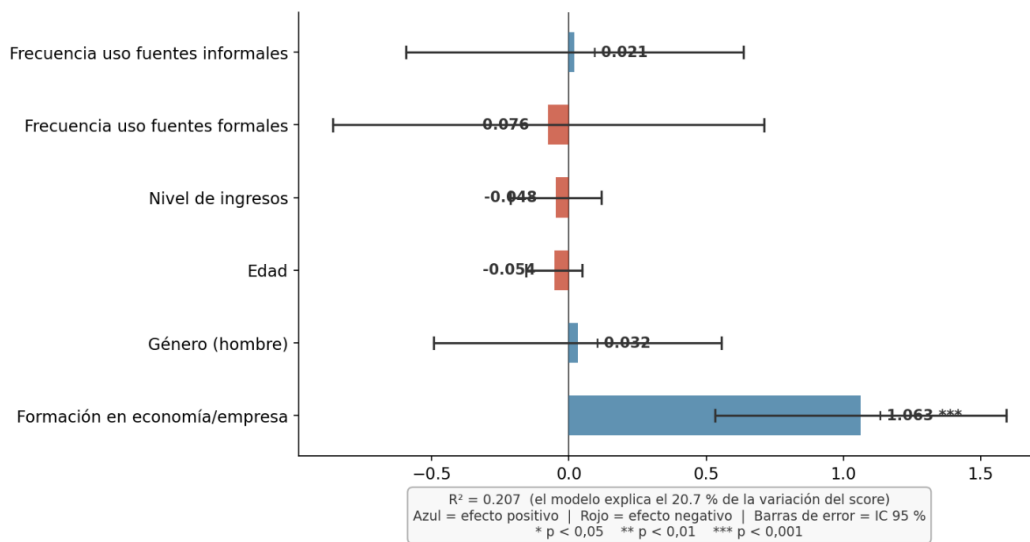
```

=====
MODELO DE REGRESIÓN OLS
=====

Score = 5.14 + 1.063·(formacion_econ) + 0.032·(genero_hombre) - 0.054·(edad) - 0.076·(freq_formal) + 0.021·(freq_informal)

R² = 0.207 | R² ajustado = 0.144
F = 3.30 | p(F) = 0.0061
n = 83
    
```

	coef	std err	t	P> t	[0.025	0.975]
const	5.1408	1.620	3.174	0.002	1.915	8.367
formacion_econ	1.0631	0.267	3.988	0.000	0.532	1.594
genero_hombre	0.0316	0.263	0.120	0.905	-0.492	0.555
edad	-0.0536	0.052	-1.041	0.301	-0.156	0.049
ingresos_ord	-0.0478	0.084	-0.571	0.570	-0.214	0.119
freq_formal	-0.0760	0.395	-0.192	0.848	-0.862	0.710
freq_informal	0.0208	0.309	0.068	0.946	-0.594	0.635



Fuente: Resultados de la encuesta.

El modelo es globalmente significativo ( $F = 3,30$ ;  $p = 0,006$ ) y explica un 20,7 % de la variación del score ( $R^2 = 0,207$ ). Sin embargo, de las seis variables incluidas, solo la formación en economía o empresa resulta significativa ( $\beta = 1,063$ ;  $p < 0,001$ ): tener formación económica se asocia con algo más de un punto adicional en el test, manteniendo constantes el resto de variables. Ni el género ( $p = 0,905$ ), ni la edad ( $p = 0,301$ ), ni el nivel de ingresos ( $p = 0,570$ ), ni la frecuencia de uso de fuentes formales ( $p = 0,848$ ) o informales ( $p = 0,946$ ) alcanzan significancia estadística.

Este resultado tiene dos implicaciones importantes. En primer lugar, refuerza la conclusión del análisis bivalente sobre H2: el tipo de fuente de información no se asocia con el nivel de educación financiera, ni siquiera cuando se controla por las características sociodemográficas del encuestado. En segundo lugar, confirma que la formación reglada en economía o empresa es, con diferencia, el factor más relevante para explicar las diferencias de conocimiento financiero en la muestra, por encima del género, la edad, los ingresos o las fuentes de información utilizadas.

# Conclusiones, limitaciones y líneas futuras

## Conclusiones

Este trabajo se propuso analizar la educación financiera de los jóvenes españoles de 18 a 30 años, sus hábitos de ahorro e inversión y las fuentes de información que utilizan, con el fin de estudiar si existen asociaciones entre estas tres dimensiones. Tras encuestar a 83 jóvenes y contrastar estadísticamente las hipótesis formuladas, se pueden extraer las siguientes conclusiones.

En primer lugar, el nivel de educación financiera de la muestra es medio-alto (4,27 sobre 6), aunque con matices importantes. Los conceptos más cotidianos, como la inflación o la relación riesgo-rentabilidad, están bien asimilados. Sin embargo, el conocimiento sobre productos concretos de inversión, como los fondos indexados, es deficitario (46 % de acierto), lo que confirma el patrón observado en PISA 2022, que afirmaba que los jóvenes manejan el vocabulario económico del día a día, pero no el de la construcción de patrimonio. La pregunta abierta evaluada por inteligencia artificial refuerza esta conclusión, pues la nota media fue de 3,2 sobre 10, lo que indica que la mayoría de los encuestados no es capaz de articular un consejo financiero mínimamente estructurado cuando se le pide que aplique sus conocimientos a una situación real.

En segundo lugar, la formación en economía o empresa se revela como el factor más determinante del nivel de conocimientos financieros. Los encuestados con esta formación obtuvieron 4,83 de media frente a 3,71, una diferencia de 1,12 puntos estadísticamente significativa. Este resultado, tiene una implicación directa, y es que quienes no cursan estudios de economía quedan en desventaja, lo cual refuerza el argumento a favor de incluir la educación financiera como contenido transversal en todas las etapas formativas. Este hallazgo, aunque no se formuló como hipótesis formal, emerge de la regresión como el resultado más robusto del análisis.

En tercer lugar, se ha observado un patrón parcialmente consistente con el efecto Dunning-Kruger (H1). Los encuestados con nivel alto de conocimientos se infravaloran de forma sistemática y estadísticamente significativa ( $p < 0,001$ ), mientras que los de nivel bajo tienden a sobrevalorarse, aunque este último efecto no alcanza significancia estadística, probablemente por el reducido tamaño del grupo. Por tanto, las implicaciones son que la sobreconfianza de quienes menos saben puede llevarles a tomar decisiones financieras sin la cautela necesaria, mientras que la infraconfianza de los más formados podría inhibirles de aprovechar oportunidades de inversión.

En cuarto lugar, no se ha podido confirmar la segunda hipótesis central del trabajo (H2), que las fuentes formales de información se asocien con un mayor nivel de educación financiera. Las diferencias de score entre quienes usan fuentes formales, informales o del entorno cercano no son estadísticamente significativas. Esto no significa que las fuentes no importen, sino que la relación es posiblemente más compleja.

En quinto lugar, tampoco se ha confirmado la hipótesis H3 de que un mayor nivel de educación financiera se asocie con mayor propensión a invertir, si bien la tendencia observada apunta en la dirección esperada (27 % de inversores en el nivel alto frente a 0 % en el bajo). El tamaño muestral, especialmente el reducido número de encuestados en el

nivel bajo ( $n = 6$ ), limita la capacidad de detectar esta asociación con significancia estadística.

En sexto lugar, los resultados descriptivos revelan un panorama preocupante sobre las fuentes de información. La familia es la fuente de mayor confianza (25 %), pero su competencia financiera no está garantizada. Las fuentes institucionales y profesionales (Banco de España, CNMV, asesores) son prácticamente ignoradas, ya que más del 70 % de los encuestados nunca las ha consultado. Un 33 % sigue a influencers y otro 33 % recibe contenido financiero en redes sin buscarlo. Al mismo tiempo, los propios jóvenes reconocen que las redes sociales no les enseñan más que la educación formal (2,8/5) y que más conocimientos les llevarían a mejores decisiones (4,1/5). Existe, por tanto, una demanda insatisfecha de formación financiera de calidad.

## Contribución del trabajo

Este trabajo aporta dos elementos que la literatura existente no había abordado conjuntamente para jóvenes españoles de 18 a 30 años. Por un lado, el cruce empírico entre fuentes de información, nivel de competencias financieras y comportamientos de ahorro e inversión, tres dimensiones que la investigación previa medía por separado. Por otro lado, la combinación de una medición cuantitativa estandarizada (test basado en las Big Three) con una evaluación cualitativa asistida por inteligencia artificial (pregunta abierta con rúbrica), que permite capturar no solo si el encuestado reconoce la respuesta correcta, sino si es capaz de articular un razonamiento financiero propio.

## Limitaciones

El estudio presenta varias limitaciones que deben tenerse en cuenta al interpretar los resultados.

La más relevante es el tamaño y composición de la muestra. Con 83 respuestas obtenidas por muestreo de conveniencia y bola de nieve, la muestra no es representativa de la población joven española. La sobrerrepresentación de universitarios con formación económica (49 %) sesga los resultados al alza respecto al nivel real de la población general. Además, el reducido tamaño de algunos subgrupos (solo 6 encuestados en nivel bajo) limita la potencia estadística de los tests, lo que puede explicar la falta de significancia en H2 y H3.

En segundo lugar, el diseño transversal del estudio impide establecer relaciones de causalidad. No se puede determinar si usar fuentes formales mejora el conocimiento financiero o si quienes ya saben más buscan activamente fuentes más rigurosas. Para dilucidar la dirección causal se necesitarían datos en dos momentos temporales distintos.

En tercer lugar, las variables de ahorro e inversión están sujetas a sesgo de deseabilidad social, y los encuestados podrían estar sobrevalorando sus hábitos de ahorro o su interés por la inversión.

Por último, la evaluación de la pregunta abierta mediante inteligencia artificial, aunque se validó con una revisión manual parcial, introduce una fuente de variabilidad que un evaluador humano experto podría haber controlado mejor.

## Líneas futuras de investigación

A partir de las limitaciones identificadas, se sugieren varias líneas para futuros trabajos.

La más inmediata sería replicar el estudio con una muestra más amplia y representativa, idealmente mediante muestreo estratificado que incluya jóvenes sin formación universitaria, de distintas comunidades autónomas y con perfiles socioeconómicos más diversos. Un tamaño muestral de al menos 300-400 respuestas permitiría detectar efectos moderados con mayor potencia estadística.

En segundo lugar, un diseño longitudinal que recoja datos en dos momentos temporales permitiría analizar si los cambios en las fuentes de información se traducen en cambios en el nivel de conocimientos, abordando así la cuestión de la causalidad que este estudio no puede resolver.

En tercer lugar, sería interesante profundizar en el papel de los influencers mediante un análisis cualitativo del contenido que consumen los jóvenes, qué tipo de recomendaciones siguen, si identifican los conflictos de interés y si el contenido que consumen se traduce en decisiones financieras concretas.

Por último, los resultados sobre la brecha de autopercepción y el bajo uso de fuentes institucionales apuntan a una oportunidad clara para las políticas públicas de educación financiera. No basta con que la información exista si los jóvenes no la conocen, no confían en ella o no saben dónde encontrarla. Diseñar intervenciones que conecten el contenido institucional con los canales que los jóvenes ya utilizan podría ser un camino prometedor.

## Bibliografía

- Banco de España. (2023). *Encuesta de Competencias Financieras 2021*. [https://www.bde.es/f/webbe/SES/AnálisisEconomico/Competencias\\_Financieras/EncuestaCompetencias\\_2021.pdf](https://www.bde.es/f/webbe/SES/AnálisisEconomico/Competencias_Financieras/EncuestaCompetencias_2021.pdf)
- CFA Institute. (2024). *The Finfluencer Appeal: Investing in the Age of Social Media* (Espeute, S. y Preece, R.). CFA Institute Research and Policy Center. <https://rpc.cfainstitute.org/research/reports/2024/finfluencer-appeal>
- CNMV. (2026). *Revisión de actividades de creadores de contenido financiero en redes sociales*. Nota de prensa.
- Consejo de la Juventud de España. (2025). *Observatorio de Emancipación: primer semestre 2024*. <https://www.cje.org/observatorio-de-emancipacion/>
- Díaz-Giménez, J. y Díaz-Saavedra, J. (2026). Pensions in Spain: A reform that backfires. *International Tax and Public Finance*, 33(2), 668–704. <https://doi.org/10.1007/s10797-025-09914-8>
- Dimock, M. (2019). Defining generations: Where Millennials end and Generation Z begins. *Pew Research Center*, 17 de enero de 2019. <https://www.pewresearch.org/>
- ESMA. (2023). *Trends, Risks and Vulnerabilities Report*. European Securities and Markets Authority. <https://www.esma.europa.eu/>
- Eurostat. (2025). *Youth unemployment rate by sex, age and country*. Labour Force Survey. [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa\\_organ/default/table](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_organ/default/table)
- Fundación BBVA-Ivie. (2023). *El envejecimiento de la población y el sistema de las pensiones*.
- Gudmunson, C. G. y Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>
- INE. (s. f.). *Proyecciones de Población 2022–2072*. Instituto Nacional de Estadística. <https://www.ine.es/>
- INEE. (2024). *PISA 2022. Competencia financiera. Informe español*. Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes. [https://www.libreria.educacion.gob.es/libro/pisa-2022-competencia-financiera-informe-espanol\\_184455/](https://www.libreria.educacion.gob.es/libro/pisa-2022-competencia-financiera-informe-espanol_184455/)
- INJUVE. (2025). *Informe Juventud en España 2024: Entre la emergencia y la resiliencia*. Instituto de la Juventud. <https://www.injuve.es/>
- Kruger, J. y Dunning, D. (1999). Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1121–1134. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1121>
- Lusardi, A. y Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497–508.

Lusardi, A. y Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>

Naciones Unidas. (2015). *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*. A/RES/70/1.

OECD. (2018). *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion*. OECD Publishing.

OECD. (2020). *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/financial/education/infe/>

OECD. (2024). *PISA 2022 Results (Volume IV): How Financially Smart Are Students?* OECD Publishing. [https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-iv\\_5a849c2a-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-iv_5a849c2a-en.html)

# Anexos

## Anexo I. Cuestionario completo de la encuesta

**Título:** Encuesta TFG: Educación financiera y ahorro en la Generación Z

**Plataforma:** Google Forms

**Enlace:** <https://forms.gle/Sv9z9Lykr2pnzHtw9>

---

### **Página 0 — Presentación y consentimiento**

**Descripción:** Esta encuesta forma parte de un Trabajo de Fin de Grado de la Universidad Pontificia Comillas (ICADE). Su objetivo es analizar el nivel de educación financiera de los jóvenes en España, sus hábitos de ahorro e inversión y las fuentes de información financiera que utilizan.

La encuesta es completamente anónima, no se recoge ningún dato que permita identificarte y las respuestas se utilizarán exclusivamente con fines académicos. El tiempo estimado de respuesta es de 10-15 minutos.

Tu participación es voluntaria. Al continuar, confirmas que tienes entre 18 y 30 años, que resides en España y que consientes el tratamiento de tus respuestas conforme a lo descrito.

¡Muchas gracias por tu tiempo!

---

### **BLOQUE 1 — Perfil sociodemográfico**

*Sección en Google Forms: "Sobre ti"*

#### **P1. ¿Cuántos años tienes?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:** 18 / 19 / 20 / 21 / 22 / 23 / 24 / 25 / 26 / 27 / 28 / 29 / 30

#### **P2. Género**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:** Hombre / Mujer

#### **P3. ¿Cuál es tu nivel de estudios más alto completado (o en curso)?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Educación Secundaria Obligatoria (ESO) o inferior
  - Bachillerato
  - Formación Profesional (Grado Medio o Superior)

- Grado universitario (en curso o completado)
- Máster o posgrado (en curso o completado)

**P4. ¿Tu formación académica está o ha estado relacionada con economía, finanzas, empresa o similares?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:** Sí / No

**P5. ¿Cuál es tu situación laboral actual?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Solo estudio
  - Estudio y trabajo a la vez
  - Solo trabajo
  - Ni estudio ni trabajo actualmente

**P6. ¿Cuál es tu rango aproximado de ingresos mensuales netos (incluyendo todo: trabajo, becas, ayudas, asignación familiar)?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - No tengo ingresos propios
  - 0 € - 250 €
  - 250 € - 500 €
  - 500 € - 750 €
  - 750 € - 1.000 €
  - Más de 1.000 €

**P7. ¿Cuál es tu situación de vivienda actual?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Vivo con mis padres o familia
  - Vivo en un piso compartido (compañeros de piso)
  - Vivo solo/a o con mi pareja de forma independiente
  - Residencia universitaria
  - Otra situación

## BLOQUE 2 — Educación financiera

Sección en Google Forms: "Conocimientos financieros"

**Texto introductorio de la sección:** A continuación te haremos unas preguntas sobre conceptos financieros básicos. No te preocupes si no sabes la respuesta; elige la opción que consideres más correcta o selecciona "No sé". No hay respuestas "buenas" ni "malas" y tus respuestas son anónimas.

**P8. Autopercepción: ¿Cómo valorarías tu nivel de conocimientos sobre finanzas personales (ahorro, inversión, presupuesto, deudas, etc.)?**

- **Tipo:** Escala lineal (1 a 5)
- **Etiquetas:** 1 = Muy bajo / 2 = Bajo / 3 = Medio / 4 = Alto / 5 = Muy alto

**P9. ¿Qué es el interés compuesto?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Un tipo de interés que solo cobran los bancos por los préstamos hipotecarios
  - El interés que se genera no solo sobre el dinero inicial, sino también sobre los intereses ya acumulados ✓
  - Un interés fijo que el Estado garantiza a todos los ahorradores
  - No sé

**P10. ¿Qué significa que la inflación en un país sea del 5 % anual?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Que el país debe un 5 % más de deuda pública
  - Que los precios suben de media un 5 %, por lo que con el mismo dinero puedes comprar menos cosas ✓
  - Que los salarios han bajado un 5 % de media
  - No sé

**P11. Cuando el Banco Central Europeo sube los tipos de interés, ¿cuál es el efecto más habitual?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Los préstamos e hipotecas se encarecen ✓
  - Los precios de los productos en los supermercados bajan inmediatamente
  - Los salarios suben automáticamente

- No sé

**P12. ¿Es verdadera o falsa la siguiente afirmación? "Invertir todo tu dinero en acciones de una sola empresa suele ser más seguro que invertirlo en un fondo que contenga acciones de muchas empresas diferentes."**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Verdadero
  - Falso ✓
  - No sé

**P13. En general, ¿cuál de las siguientes afirmaciones es correcta?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Las inversiones con mayor rentabilidad potencial suelen implicar mayor riesgo ✓
  - Las inversiones con mayor rentabilidad potencial suelen ser las más seguras
  - El riesgo y la rentabilidad de una inversión no guardan relación
  - No sé

**P14. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre los fondos indexados es correcta?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Están gestionados por un equipo de analistas que elige las acciones con mayor potencial
  - Replican la composición de un índice de mercado y suelen tener comisiones bajas al no requerir gestión activa ✓
  - Solo pueden invertir en el mercado de valores español (IBEX 35)
  - Son productos sin riesgo porque están respaldados por el Banco Central Europeo
  - No sé

**P15. Imagina que un amigo ha ahorrado 5.000 € y te pide consejo sobre qué hacer con ese dinero. ¿Qué le recomendarías y por qué? (Desarrolla tu respuesta)**

- **Tipo:** Respuesta larga (párrafo)
- **Obligatoria:** Sí

- **Nota metodológica:** las respuestas se evaluarán mediante IA con rúbrica estandarizada.
- 

### **BLOQUE 3 — Hábitos de ahorro e inversión**

*Sección en Google Forms: "Ahorro e inversión"*

#### **P16. ¿Ahorras de forma habitual (al menos una parte de tus ingresos cada mes)?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Sí, todos o casi todos los meses
  - A veces, pero no de forma regular
  - Rara vez o nunca
  - No tengo ingresos con los que ahorrar

#### **P17. [Condicional: solo si P16 ≠ "No tengo ingresos..."] Aproximadamente, ¿qué porcentaje de tus ingresos mensuales consigues ahorrar?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Menos del 10 %
  - Entre el 10 % y el 20 %
  - Entre el 21 % y el 30 %
  - Entre el 31 % y el 40 %
  - Entre el 41 % y el 50 %
  - Más del 50 %
  - No lo sé con exactitud

#### **P18. ¿Cuáles son tus principales objetivos de ahorro? (puedes seleccionar varios)**

- **Tipo:** Casillas de verificación (selección múltiple)
- **Opciones:**
  - Tener un colchón para imprevistos / fondo de emergencia
  - Viajes y ocio
  - Vivienda (entrada para compra o depósito de alquiler)
  - Formación o estudios
  - Invertir para hacer crecer mi dinero
  - Independizarme / emanciparme

- Jubilación / futuro a largo plazo
- No tengo un objetivo concreto
- Otro: [campo abierto]

**P19. ¿Inviertes actualmente tu dinero en algún tipo de producto o activo financiero?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Sí, de forma activa
  - He invertido alguna vez pero ya no
  - No, pero me gustaría empezar
  - No, y no me interesa

**P20. [Condicional: Sólo si P19 ≠ “No...”] ¿En qué tipo de productos o activos has invertido? (puedes seleccionar varios)**

- **Tipo:** Casillas de verificación (selección múltiple)
- **Opciones:**
  - Acciones individuales (bolsa)
  - Fondos de inversión / fondos indexados / ETFs
  - Criptomonedas
  - Depósitos a plazo fijo o cuentas remuneradas
  - Planes de pensiones
  - Inmuebles
  - Crowdlending / crowdfunding
  - Otro: [campo abierto]

**P21. [Condicional: Sólo si P19 ≠ “No...”] ¿Cómo valorarías tu comprensión de los productos en los que has invertido?**

- **Tipo:** Escala lineal (1 a 5)
- **Etiquetas:** 1 = No entendía bien lo que estaba haciendo / 5 = Entendía perfectamente el producto, sus riesgos y sus costes

**P22. ¿Cuál es tu principal barrera para ahorrar o invertir más? (selecciona la más importante)**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Ingresos insuficientes

- Falta de conocimientos financieros
- Miedo a perder dinero
- No sé por dónde empezar
- Desconfianza en los mercados o productos financieros
- No me interesa
- No tengo barreras, ahorro/invierto lo que quiero
- Otra: [campo abierto]

#### **BLOQUE 4 — Fuentes de información financiera**

*Sección en Google Forms: "¿Dónde aprendes sobre finanzas?"*

**Texto introductorio de la sección:** En esta sección queremos saber de dónde obtienes información o formación sobre finanzas personales, ahorro e inversión.

**P23. ¿Con qué frecuencia utilizas cada una de las siguientes fuentes para informarte o aprender sobre finanzas personales, ahorro o inversión?**

- **Tipo:** Cuadrícula de opción múltiple (una fila por fuente, una columna por frecuencia)
- **Filas (fuentes):**
  1. Redes sociales (TikTok, Instagram, X/Twitter)
  2. YouTube (canales de finanzas/inversión)
  3. Podcasts sobre finanzas
  4. Blogs, foros o webs especializadas en finanzas
  5. Prensa económica (digital o papel): El Economista, Expansión, Cinco Días, etc.
  6. Formación reglada (asignaturas en universidad, FP, bachillerato)
  7. Cursos online (Coursera, Udemy, MasterClass, etc.)
  8. Libros sobre finanzas personales o inversión
  9. Familia (padres, hermanos, otros familiares)
  10. Amigos o conocidos
  11. Asesores financieros profesionales o bancos
  12. Instituciones oficiales (Banco de España, CNMV, Finanzas para Todos)
- **Columnas (frecuencia):**
  - Nunca / Rara vez / Alguna vez al mes / Alguna vez a la semana / Casi a diario

**P24. ¿En qué fuente confías MÁS para tomar decisiones financieras? (selecciona solo una)**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Redes sociales (TikTok, Instagram, X/Twitter)
  - YouTube (canales de finanzas/inversión)
  - Podcasts sobre finanzas
  - Blogs, foros o webs especializadas en finanzas
  - Prensa económica (digital o papel): El Economista, Expansión, Cinco Días, etc.
  - Formación reglada (asignaturas en universidad, FP, bachillerato)
  - Cursos online (Coursera, Udemy, MasterClass, etc.)
  - Libros sobre finanzas personales o inversión
  - Familia (padres, hermanos, otros familiares)
  - Amigos o conocidos
  - Asesores financieros profesionales o bancos
  - Instituciones oficiales (Banco de España, CNMV, Finanzas para Todos)
  - Ninguna en particular

**P25. ¿Sigues a algún influencer o creador de contenido sobre finanzas e inversión (finfluencer)?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Sí, sigo a varios
  - Sí, sigo a uno o dos
  - No, pero me aparece contenido financiero en mis redes
  - No, no consumo contenido financiero en redes sociales

**P26. ¿Has tomado alguna vez una decisión de ahorro o inversión influida directamente por un contenido de un finfluencer?**

- **Tipo:** Opción múltiple (selección única)
- **Opciones:**
  - Sí, más de una vez
  - Sí, alguna vez

- No, solo lo uso como referencia o entretenimiento
- Nunca

**P27. ¿Cómo valorarías la calidad de la información financiera que encuentras en redes sociales?**

- **Tipo:** Escala lineal (1 a 5)
- **Etiquetas:** 1 = Muy poco fiable / 5 = Muy fiable

**P28. Indica tu grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones.**

- **Tipo:** Cuadrícula de opción múltiple (una fila por afirmación, columnas = Likert 5)
- **Filas:**
  1. "Las redes sociales me han enseñado más sobre finanzas que la educación formal (colegio/universidad)."
  2. "Me siento capaz de distinguir una buena recomendación financiera de una mala en redes sociales."
  3. "La educación financiera debería ser una asignatura obligatoria en secundaria o bachillerato."
  4. "Creo que mi generación tiene menos oportunidades de acumular patrimonio que la de mis padres."
  5. "Si tuviera más conocimientos financieros, tomaría mejores decisiones con mi dinero."
- **Columnas:** 1 = Totalmente en desacuerdo / 2 = En desacuerdo / 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo / 4 = De acuerdo / 5 = Totalmente de acuerdo

**Página final — Cierre**

**Texto de cierre:** ¡Muchas gracias por completar la encuesta! Tus respuestas contribuirán a un mayor conocimiento sobre la educación financiera de los jóvenes en España.

Si te interesa conocer los resultados del estudio, puedes dejar tu correo electrónico a continuación para recibir el TFG cuando esté terminado (es completamente opcional).

**(Opcional) Correo electrónico para recibir los resultados:**

- **Tipo:** Respuesta corta (validación de correo)