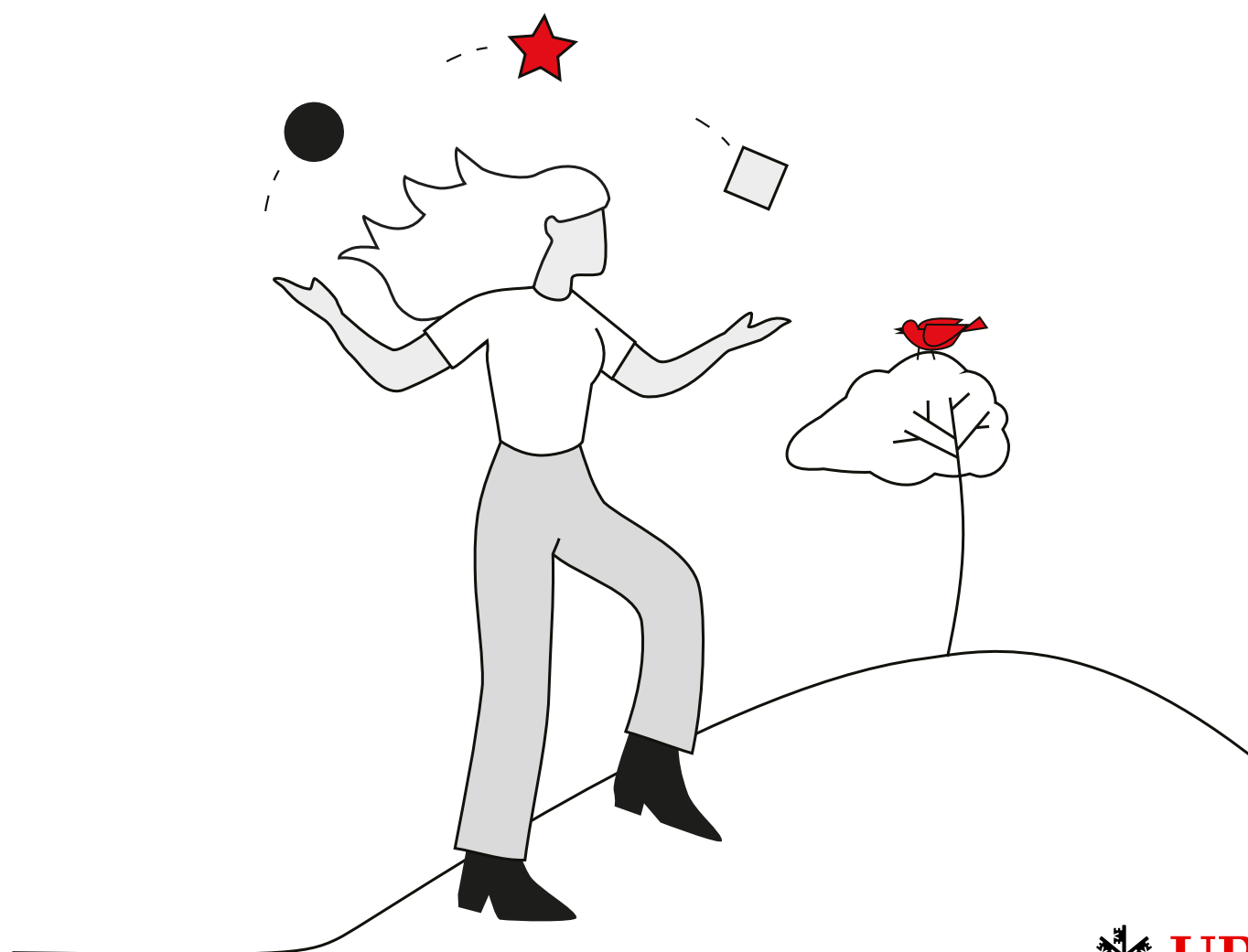


Tradición, confianza y tiempo

Los desafíos a los que se enfrentan las mujeres proveedoras para aceptar su influencia financiera



Las mujeres siguen haciendo grandes progresos en la educación, al participar de la fuerza laboral y en su desarrollo profesional, y contribuyen a los ingresos de sus familias más que nunca.¹

Y a pesar de existir una brecha salarial de género ampliamente reconocida, casi un tercio (30 %) de las mujeres estadounidenses con parejas heterosexuales que encuestamos recientemente dijeron que sus ingresos son mayores que los de su cónyuge o pareja.

Sin embargo, aún quedan desafíos

Para nuestra última entrega de *Reconoce tu valor*, examinaremos cómo las mujeres que son el sostén de la familia* toman decisiones sobre el dinero que ganan. Hablamos con más de 800 mujeres y hombres que perciben salarios altos y tienen parejas heterosexuales y mujeres con parejas del mismo sexo; y descubrimos que sólo la mitad de las mujeres que son el sostén de la familia y tienen parejas heterosexuales están muy involucradas en la toma de decisiones financieras a corto y largo plazo.

Esa cifra es significativamente menor a la de los hombres que son el sostén de la familia. Esta falta de compromiso puede de poner en riesgo los ingresos de las mujeres y la seguridad financiera futura.

Si el dinero es poder, ¿por qué no hay más mujeres trabajadoras que lo ejerzan?

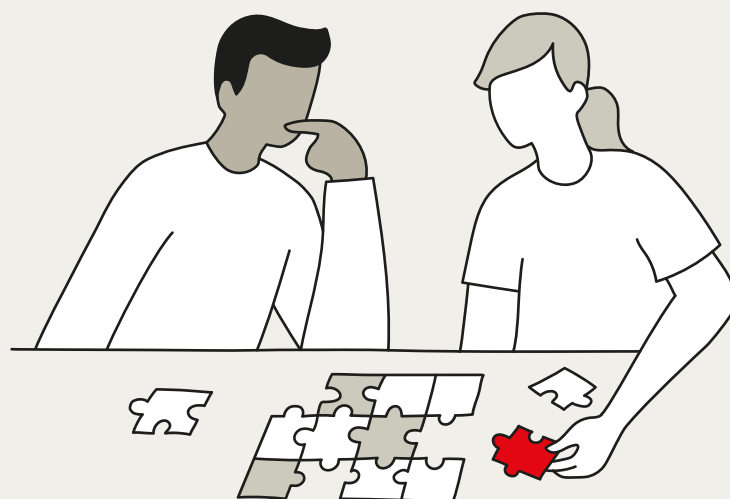
De nuestra investigación, surge una imagen de por qué tantas mujeres que son el sostén de la familia siguen renunciando a la toma de decisiones financieras. Aunque algunos de estos desafíos son menos pronunciados para las mujeres con parejas del mismo sexo, encontramos varias razones para la disparidad entre mujeres y hombres:

- los roles tradicionales de género aumentan la ambivalencia de las mujeres acerca de ser la principal fuente de ingresos
- las mujeres se enfrentan a problemas de confianza por parte de sus parejas
- las mujeres que son el sostén de la familia también dedican más tiempo a las responsabilidades del hogar

Las mujeres trabajan más duro y llegan más lejos que nunca. Sabemos que su retraso en la confianza financiera no es una cuestión de competencia. A través de esta investigación, esperamos identificar aquello que está impidiendo que tantas mujeres proveedoras tengan un rol más activo en la toma de decisiones importantes sobre su futuro financiero.

Entonces, ¿cómo podemos cambiar esta dinámica?

Con esta pregunta en el centro de nuestra investigación, consideramos lo que se necesita para apoyar a las mujeres proveedoras y a todas las mujeres en general, en el camino hacia una mayor participación financiera.



*A los efectos de este informe, todas las referencias a "asalariados", hombres y mujeres, se refieren a quienes perciben el **mayor** salario de la familia, no necesariamente a simples trabajadores.

Lo que descubrimos...

Las mujeres proveedoras están menos comprometidas que los hombres asalariados en las decisiones financieras

Nuestra investigación muestra que en comparación con los hombres, las mujeres proveedoras están menos comprometidas con las decisiones a corto y a largo plazo sobre el dinero que han ganado y sienten que saben menos sobre hacer inversiones.

Solo alrededor de la mitad de las mujeres proveedoras toman la iniciativa de las responsabilidades financieras. Este rango va desde los gastos diarios y el pago de cuentas, hasta decisiones a más largo plazo como la inversión y la planificación financiera.

Las mujeres son menos propensas que los hombres a decidir dónde van sus ingresos...

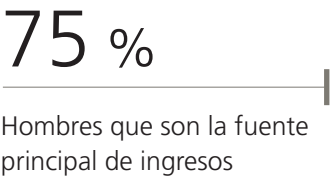
% que dice manejar lo siguiente o mucho más



... y sienten que saben menos sobre las inversiones

% que está de acuerdo

Me considero muy bien informado sobre las inversiones en general



Mi esposo toma la iniciativa en la toma de decisiones financieras a largo plazo. Es bueno en la gestión de las finanzas y yo prefiero no lidiar con ello.

Marci, 62
Mujeres con los mayores ingresos

| Primer desafío

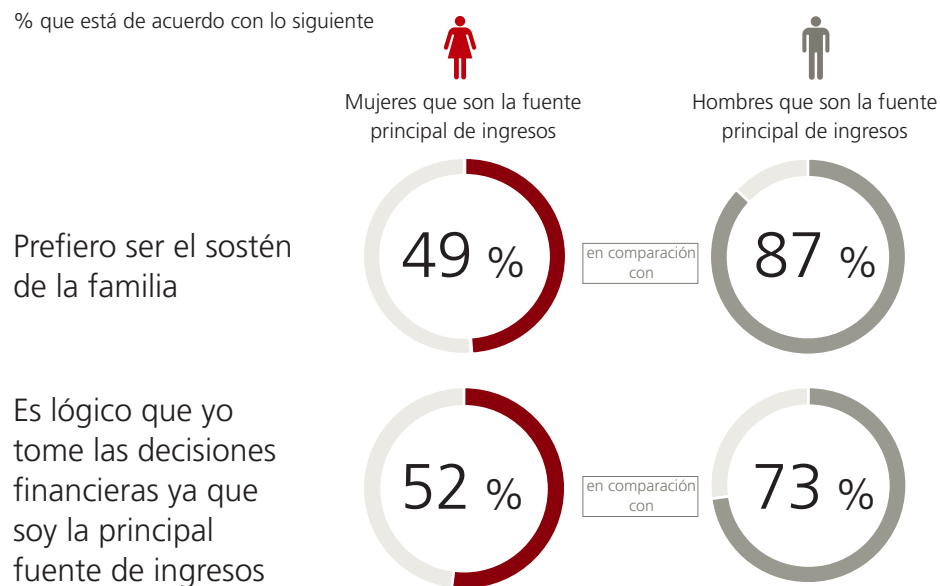
Los roles tradicionales de género aumentan la ambivalencia de las mujeres sobre ser el sostén de la familia

Las mujeres declaran que tienen sentimientos mixtos acerca de ser la principal fuente de ingresos. Menos de la mitad dicen que lo prefieren, en comparación con el 87 % de los hombres que ganan el mayor salario. Las mujeres proveedoras también sienten que la toma de decisiones financieras es menos natural para ellas en comparación con los hombres que se encuentran en la misma posición.

Ya sea por las expectativas sociales tradicionales o los estereotipos de género, muchas mujeres que perciben el mayor salario dicen que sus familias y círculos sociales asumen que los hombres son los sostenes de la familia, y ellas no lo niegan.

Muchas mujeres se sienten menos cómodas que los hombres al ser el sostén de la familia

% que está de acuerdo con lo siguiente



Amigos y familiares asumen que los hombres son los sostenes de la familia

% de mujeres con el mayor salario que citan lo siguiente

1 en 2  Nuestros amigos y familiares suponen eso y nosotras nunca lo negamos



¿Quién gana qué?

Un estudio del Censo de EE. UU. en 2018 reveló que en las parejas heterosexuales en las que las mujeres ganaban más que los hombres, ambos cónyuges a menudo mienten sobre lo que ganan.

Las parejas tienden a inflar los ingresos del hombre y desinflar los ingresos de la mujer, en comparación con sus ganancias reales en sus declaraciones del impuesto sobre la renta.²

Mi esposo se siente incómodo con el hecho de que yo gane más dinero y definitivamente no quiere que otros lo sepan.

Jane, 50

Mujeres con los mayores ingresos

| Segundo desafío

Muchas mujeres también lidian con problemas de confianza por parte de sus parejas

Las mujeres también deben enfrentarse a las inseguridades de sus parejas en cuanto al estado de sus ingresos. La mayoría de los hombres que no perciben el mayor salario desean ser el sostén de la familia y poder contribuir más. Muchos de estos hombres dicen que esto causa tensión en sus relaciones.

Además, las mujeres se enfrentan a una mayor desconfianza de los hombres en torno a decisiones monetarias a corto plazo, como los gastos, así como decisiones a largo plazo, incluida la inversión. Irónicamente, los hombres que son la principal fuente de ingresos desconfían más de sus parejas que son el sostén de la familia.

La mayoría de los hombres que no son el sostén de la familia expresan inseguridades acerca del estado de sus salarios

% de hombres que no son la fuente principal de ingresos que están de acuerdo

75 % 66 % 56 % 51 %

Me gustaría poder aportar más dinero Me gustaría poder asumir el papel de sostén de la familia La diferencia en los ingresos ha causado tensión Me siento avergonzado de ganar menos



¿Quién es mejor con el dinero?

Un estudio de 2021 en la *Revista sobre el comportamiento económico y la organización* reveló que el estereotipo de que las mujeres son "malas con el dinero" aumentó la ansiedad financiera en las mujeres y también la brecha de confianza financiera entre los sexos.³





Sin embargo, una encuesta realizada en 2019 por *Bankrate* reveló que las mujeres son en realidad mejores para ahorrar que los hombres, y casi iguales a ellos en sus costumbres con respecto a los gastos.⁴

Ser la fuente principal de ingresos causó tensión en nuestra relación. Él se sentía menos hombre.

Cloe, 33
Mujeres con los mayores ingresos

Los hombres que no son la fuente principal de ingresos tienen menos confianza en las costumbres sobre gastos e inversiones de sus parejas que son el sostén de la familia

% que está de acuerdo

	 Hombres que no son la fuente principal de ingresos	 Hombres que son la fuente principal de ingresos	 Mujeres que no son la fuente principal de ingresos	 Mujeres que son la fuente principal de ingresos
A veces me preocupan los hábitos de mi cónyuge o pareja en cuanto a los gastos	66 %	49 %	22 %	37 %
A veces evito que mi cónyuge o pareja gaste dinero	62 %	52 %	37 %	41 %
A veces me preocupan los hábitos de inversión de mi cónyuge o pareja	55 %	40 %	16 %	32 %

| Tercer desafío

Las mujeres que perciben el mayor salario pasan más tiempo ocupándose de las responsabilidades del hogar y del cuidado de los niños

En comparación con los hombres, las mujeres proveedoras siguen asumiendo más de las tareas domésticas tradicionales, como cocinar y limpiar, así como el cuidado de los niños. Esto deja a las mujeres proveedoras con menos tiempo para los asuntos financieros.

Muchas mujeres participan más en las responsabilidades del hogar

% que afirma gestionar lo siguiente o mucho más

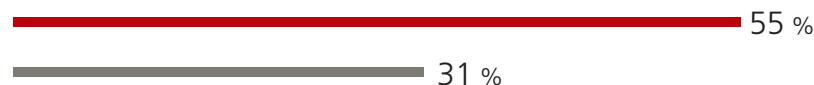


Mujeres con el mayor salario*



Hombres con el mayor salario**

Cuidar a los niños



Lavar la ropa



Cocinar



Limpiar



*92 % de los cónyuges empleados; 8 % no

**60 % de los cónyuges empleados; 40 % no



Hacer malabares con todo

Las mujeres sostén de familia encuestadas rara vez tenían un esposo o pareja desempleado para que las ayude con la mayor parte de las responsabilidades domésticas: la gran mayoría de las mujeres con parejas heterosexuales provenían de casas con dos ingresos. En cambio, en las parejas en las cuales los hombres percibían el mayor salario, el 40 % de las mujeres no trabajaban fuera del hogar.

Todavía soy la que va de compras y gestiona todo para la casa.

Donna, 46

Mujeres con los mayores ingresos

El camino a seguir...

La industria financiera tiene la oportunidad de hacer más para apoyar a las mujeres proveedoras

Descubrimos que las mujeres sostén de familia tenían muy claras sus prioridades financieras, citaban una serie de consideraciones de planificación a largo plazo como muy importantes. Esto incluía la planificación de la jubilación, el mantenimiento de un fondo de emergencia y la planificación fiscal. Los profesionales financieros pueden desempeñar un papel fundamental en ayudar a cumplir estas prioridades.

No obstante, nuestra industria también debe abordar los desequilibrios que sufren las mujeres proveedoras y todas las mujeres en general. Descubrimos que menos de la mitad de las mujeres proveedoras creen que la industria las ha tratado igual que a los hombres. Casi 6 de cada 10 dicen que los profesionales financieros tienden a asumir que los hombres son el sostén de la familia.

Principales prioridades financieras de las mujeres proveedoras

% que dice que lo siguiente es muy importante



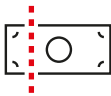
86 %

Planificación de la jubilación



74 %

Mantener un fondo de emergencia



70 %

Planificación fiscal



68 %

Presupuesto



67 %

Planificación de cuidados a largo plazo

El sector de los servicios financieros tiene margen para la mejora

% de mujeres proveedoras que dicen lo siguiente sobre la industria financiera

Ha sido condescendiente con las mujeres 64 %

Ha atendido principalmente las necesidades de los hombres 63 %

Asume que su cónyuge o pareja la principal fuente de ingresos 57 %

Ha tratado a mujeres y hombres por igual 44 %

Afortunadamente, nuestro asesor es muy bueno para interactuar con ambos por igual. De lo contrario, ya no sería nuestro asesor.

Amy, 62
Mujeres con los mayores ingresos

Destacado

Mujeres proveedoras con parejas del mismo sexo

¿Cómo se comparan sus experiencias?

En nuestra investigación, también exploramos la dinámica entre las mujeres con parejas del mismo sexo, en las que una de ellas es la fuente principal de ingresos. Aunque descubrimos que todas las mujeres proveedoras se enfrentan a ciertos desafíos comunes, algunas luchas entre las parejas heterosexuales están más vinculadas a los roles tradicionales de género.

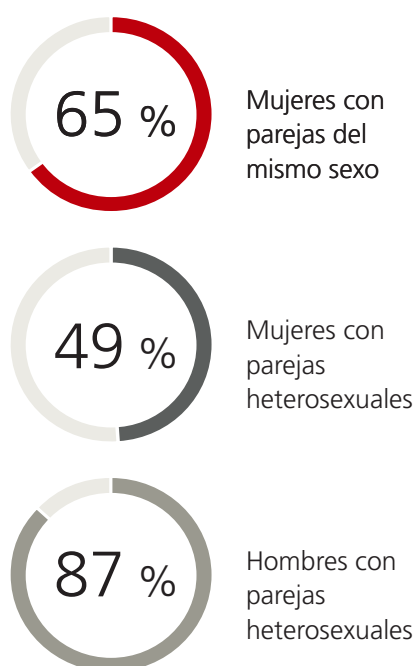
Por ejemplo, las suposiciones de la sociedad o las inseguridades de los cónyuges en torno a la situación de los ingresos eran menos evidentes entre las mujeres que son la fuente principal de ingresos. Las mujeres que ganan el mayor salario en parejas del mismo sexo también expresaron una mayor confianza en la toma de decisiones financieras a largo plazo que las mujeres proveedoras en parejas heterosexuales.

Las mujeres proveedoras en parejas del mismo sexo muestran un mayor nivel de comodidad en cuanto al estado de sus ingresos

Dos tercios de las mujeres que son la fuente principal de ingresos en parejas del mismo sexo quieren ser el sostén de la familia, en comparación con menos de la mitad de las mujeres proveedoras en parejas heterosexuales y casi el 90 % de los hombres de asalariados.

¿Quién quiere ser el sostén de la familia?

% de sostenes de familia que prefieren estar en esta posición



Y sienten más confianza en cuanto a la toma de decisiones financieras

Las mujeres que son la fuente principal de ingresos con parejas del mismo sexo tienen más confianza en la toma de decisiones financieras que las mujeres con parejas heterosexuales, pero aún menos que los hombres que son la fuente principal de ingresos con parejas.

La confianza es mayor

% de hombres y mujeres con el mayor salario que están de acuerdo

Tomo decisiones sobre qué hacer con el dinero ya que soy la fuente principal de ingresos

65 %
Mujeres con parejas del mismo sexo

52 %
Mujeres con parejas heterosexuales

73 %
Hombres con parejas heterosexuales

Me considero muy bien informado sobre las inversiones en general

70 %
Mujeres con parejas del mismo sexo

53 %
Mujeres con parejas heterosexuales

75 %
Hombres con parejas heterosexuales

Sin embargo, las mujeres proveedoras con parejas del mismo sexo se sienten menos respaldadas por el sector de los servicios financieros

Las mujeres que son la fuente principal de ingresos con parejas del mismo sexo dicen que su experiencia con los servicios financieros ha sido aún menor que sus contrapartes heterosexuales, lo que deja un margen de mejora para la industria.

Buscar más apoyo

% de mujeres que son la fuente principal de ingresos con parejas del mismo sexo que están de acuerdo

80 %

El sector de los servicios financieros favorece a parejas heterosexuales y no siempre responde a mis necesidades

75 %

El sector de los servicios financieros ha complacido principalmente a los hombres

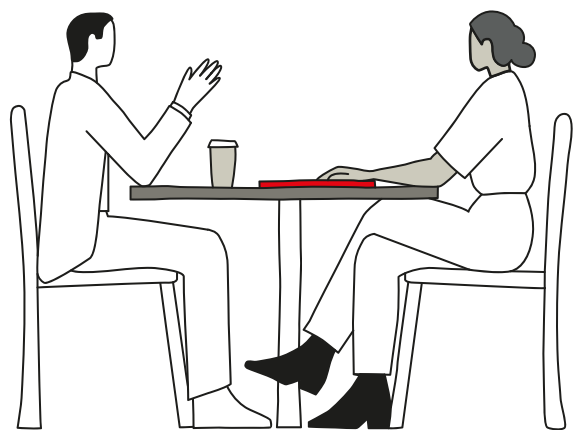
El reconocimiento y la solución de estos desafíos son pasos cruciales para ayudar a las mujeres proveedoras en sus caminos financieros.

Muchas mujeres proveedoras no aceptan plenamente su poder financiero por razones válidas. Es comprensible que las mujeres que sobresalen en el ámbito profesional y que todavía manejan la mayoría de las responsabilidades domésticas tienen muchas otras demandas importantes en su tiempo y energía más allá de las consideraciones sobre la toma de decisiones financieras. Especialmente si están posponiendo estas decisiones para ayudar a mantener la paz con un compañero que tiene inseguridades sobre el estado de su propio ingreso.

El costo de esta dinámica

El problema sigue siendo que cuando las mujeres proveedoras posponen la participación en la toma de decisiones financieras, pueden estar renunciando a participar en las consideraciones clave que afectan sus objetivos financieros a largo plazo. Las tendencias demográficas demuestran que el 80 % de las mujeres en algún momento tendrán que administrar sus finanzas por sí solas, por lo que es importante participar en la toma de estas decisiones en cada etapa de la vida.⁵

Es fundamental que las mujeres se sientan empoderadas a lo largo de sus vidas para que puedan dar forma a su propio futuro financiero y dirigir sus propios caminos hacia el logro de los objetivos más importantes para ellas.



UBS Wealth Way es un enfoque que incorpora liquidez. Longevidad. Legado. Estrategias que UBS Financial Services Inc. y nuestros asesores financieros pueden utilizar para ayudar a los clientes a explorar y perseguir sus necesidades y objetivos de gestión patrimonial en diferentes plazos. Este enfoque no es una promesa o garantía de que el patrimonio, o cualquier resultado financiero, pueda o vaya a ser alcanzado. Todas las inversiones conllevan el riesgo de pérdida, incluido el riesgo de pérdida de toda la inversión. Los plazos pueden variar. Las estrategias están sujetas a las metas, objetivos e idoneidad de cada cliente.

Reivindicar el lugar correcto en la mesa financiera

Los profesionales financieros pueden ayudar a aliviar parte de la carga o sensibilidad que existe en torno al dinero haciendo lo siguiente:

- 1 En primer lugar, **tratar de entender** la dinámica de los ingresos familiares y facilitar las conversaciones que incluyan a cada miembro de la pareja en la relación por igual.
- 2 **Dejar a un lado las suposiciones** y escuchar las necesidades únicas de las mujeres proveedoras
- 3 **Buscar formas** de simplificar, facilitar y automatizar los servicios para ayudar a reducir la carga de tiempo de la participación financiera de las mujeres.
- 4 **Abordar el compromiso financiero** desde la perspectiva de un enfoque de planificación financiera integral basado en objetivos, como UBS Wealth Way

Hay, sin duda, más trabajo por hacer para empoderar a las mujeres proveedoras en los asuntos financieros. Sin embargo, al centrarnos en la planificación integral, la participación de las mujeres proveedoras como responsables de la toma de decisiones y el posicionamiento de nuestra industria como campeones de la paridad financiera, podemos tomar medidas cruciales juntos para ayudar a corregir este desequilibrio.

Acerca de la encuesta

Para esta publicación, UBS encuestó a 809 mujeres y hombres con un salario alto entre el 10 y el 20 de enero de 2023. Todos los inversionistas tenían ingresos personales anuales de 175 000 USD o más, o estaban casados o conviviendo con una pareja que llegaba al menos a 175 000 USD o más. Todos los datos incluidos en este informe se basan en investigaciones propias de UBS, a menos que se indique lo contrario.

1 Centro de Investigación Pew: "En una proporción cada vez mayor de los matrimonios estadounidenses, los hombres y las mujeres ganan aproximadamente lo mismo", abril de 2023.

2 Oficina del Censo de los Estados Unidos: "Los hombres arriba y las mujeres abajo: Cómo los maridos y las esposas informan de sus ganancias cuando ella gana más", junio de 2018.

3 *Revista del comportamiento económico y la organización*: "Las diferencias de género en la educación financiera: El papel de la amenaza del estereotipo", diciembre de 2021.

4 *Bankrate*, 2019.

5 Informes Nacionales de Estadísticas Vitales, Vol. 66, No. 6, 27 de noviembre de 2017.

#reconocetuvalor

Este informe se proporciona únicamente con fines informativos y educativos, y no representa asesoramiento de inversión, legal, reglamentario o fiscal. Se advierte a los destinatarios de este informe que busquen asesoramiento profesional adecuado con respecto a cualquiera de los asuntos discutidos aquí a la luz de la situación particular de cada uno.

UBS Financial Services Inc., como empresa que presta servicios de gestión patrimonial a sus clientes, ofrece servicios de asesoramiento de inversiones en su calidad de asesor de inversiones registrado en la SEC y servicios de intermediación en su calidad de intermediario registrado por la SEC. Los servicios de asesoramiento de inversión y los servicios de correduría son independientes y distintos, difieren de manera sustancial y se rigen por diferentes leyes y acuerdos separados. Es importante que los clientes entiendan las formas en que realizamos negocios y que lean cuidadosamente los acuerdos y divulgaciones les proporcionamos sobre los productos o servicios que ofrecemos. A un pequeño número de nuestros asesores financieros no se les permite ofrecer servicios de asesoramiento y solo pueden trabajar con usted directamente como representantes de corredores de bolsa de UBS. Su asesor financiero le informará si este es el caso y, si desea servicios de asesoramiento, estará encantado de remitirle a otro asesor financiero que pueda ayudarle. Nuestros acuerdos y divulgaciones le informarán sobre si nosotros y nuestros asesores financieros estamos actuando como asesor de inversiones o corredor de bolsa. Para obtener más información, consulte el documento PDF en ubs.com/relationshipssummary.

© UBS 2023. El símbolo de clave y UBS se encuentran entre las marcas registradas y no registradas de UBS. Todos los derechos reservados. UBS Financial Services Inc. es una filial de UBS Group AG. Miembro de la FINRA/SIPC. 2023-1088500, vencimiento: 30/06/2024, fecha de aprobación: 01/06/2023, Código de revisión: IS2303434

