

FINANZAS Y DESIGUALDADES DE GÉNERO

¿DÓNDE ESTAMOS **UNA DÉCADA DESPUÉS?**



Coordinación del proyecto: Cristina de la Cruz-Ayuso

Autora del informe: Cristina de la Cruz-Ayuso

Autora del capítulo 2 sobre marco normativo: Dolores Morondo Taramundi

Datos del estudio: Adimen.

Diseño y maquetación: Hari Contando contigo Koop. Elkartek txikia

*Esta obra está sujeta a una
licencia Reconocimiento-No
Comercial-Compartir Igual 3.0
España de Creative Commons.*



GARAPENERAKO
LANKIDETZAREN
EUSKAL AGENTZIA

AGENCIA VASCA DE
COOPERACIÓN PARA
EL DESARROLLO

PRESENTACIÓN

Este documento recoge el interés y compromiso de una red de entidades del campo de las finanzas éticas que, reunidas en torno a [Finantzaz Haratago](#), tiene como objetivo la promoción de una educación económica crítica y transformadora. Esta plataforma está integrada por la Asociación Elkarcredit de Solidaridad, la Asociación Fiare Euskadi, Economistas sin Fronteras (EsF)-Euskadi, KOOP57 y OIKOCREDIT-Euskadi. Todas ellas han impulsado el proyecto de actualización del estudio sobre Desigualdades de Género y Finanzas realizado en 2015 por Setem que también ha tomado parte en esta segunda fase del estudio.

El objetivo del mismo ha sido ofrecer una mirada que, diez años después del primer estudio, permita analizar la brecha de género en el ámbito de las finanzas en el contexto vasco. Si bien hace una década se identificaron limitaciones metodológicas para abordar el estudio, su realización permitió asentar las bases para transitar una vía de investigación sobre un área prácticamente inexplorada sobre las desigualdades de género en las relaciones de la ciudadanía con el sector financiero.

Actualmente, se han abierto líneas que permiten explorar con más rigor esta cuestión. El alcance de la reflexión sigue siendo limitado, pero permite identificar cuáles son los ámbitos donde esa desigualdad es más persistente. Este estudio de 2024 confirma el peso que tienen algunos mecanismos estructurales y simbólicos en el acceso de las mujeres a diferentes tipos de productos financieros. La cartografía del estudio muestra una cara positiva que convive con realidades persistentes de desigualdad sobre las que es preciso seguir insistiendo y trabajando para revertirlas. Los estereotipos tienen aún un poderoso efecto en el ámbito de las decisiones financieras. La literatura ha encontrado evidencias sobre las consecuencias que tienen para la vida de las mujeres, pero, al mismo tiempo, ofrece evidencias igual de robustas sobre la dificultad y resistencias para comprender y reconocer las causas de esa desigualdad.

Todo parece ir a mejor. Sin embargo, el estudio permite concluir que los estereotipos de género permiten naturalizar e invisibilizar sistemas o prácticas que no hacen sino perpetuar y racionalizarlo y jerarquías de poder.

Con el impulso de Finantzaz Haratago y el apoyo de la Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo, los responsables del estudio han sido Cristina de la Cruz, que ha coordinado la elaboración del informe y es responsable de su redacción en la versión final que ahora se presenta. Dolores Morondo es autora del apartado relacionado con el marco normativo y Adimen es la empresa que se ha encargado del estudio de campo, coordinado por Patxi Alija. El resultado del trabajo de todas las personas involucradas en su desarrollo se materializa en estas páginas que se ofrecen como un resultado que busca contribuir al fortalecimiento de una economía social y solidaria atravesada por el aroma de una mirada feminista que aspira a teñir de morado tanto el funcionamiento interno de nuestras entidades como las dinámicas que guían las relaciones que se entablan entre ellas.

Lo imposible sucede. Ese es el ánimo que nos ha acompañado durante estos diez años. Es el mismo que alimenta nuestro compromiso para seguir avanzando para que lo que realmente sucede no sea siempre lo único posible.

Feliz lectura.

Resumen ejecutivo

Este informe sobre Desigualdades de género y Finanzas recoge la edición revisada y actualizada del [estudio que Setem Hego Haizea publicó en 2014](#) con el objetivo de analizar si existe un trato desigual hacia las mujeres en su relación con las entidades financieras y cuáles son los procesos y relaciones que contribuyen a incrementarlas o a reducir las.

Diez años después, permanecen vivos tanto el interés como la pregunta sobre esta cuestión.

Las desigualdades de género son desigualdades que remiten a un tipo de discriminación estructural ejercida por instituciones y, en general, por la propia lógica y organización del sistema financiero **que ha permanecido invisibilizada frente a otras esferas sociales sobre las que existe mayor concienciación, protección e incidencia** en relación con la desigualdad de género.

En esta última década, destaca el creciente interés que este tema ha ido adquiriendo en la agenda política. Son incontables las iniciativas que se han promovido para intentar frenar la brecha de género en el ámbito financiero. Por su parte, la investigación ha hecho grandes progresos en la delimitación empírica de dicha brecha. Hoy sabemos más sobre la naturaleza y alcance de las relaciones de las mujeres con las entidades financieras. Sin embargo,

siguen existiendo muchas limitaciones metodológicas que impiden valorar con claridad el alcance real de la desigualdad de género en las finanzas.

Una década después, motivadas por la escasa y limitada importancia que tienen las investigaciones sobre procesos que contrarrestan la desigualdad y se resisten a ella, decidimos retomar esa pregunta que motivó la puesta en marcha de este proyecto en 2014: ¿Cómo estamos, diez años después?

La exclusión financiera sigue siendo uno de los ejes principales de la exclusión para un porcentaje alto de la población. En la mayoría de los países europeos muchas personas tienen dificultades para acceder y/o utilizar los servicios financieros del mercado convencional. También persisten las dificultades que las entidades bancarias están poniendo a determinados colectivos para abrir una cuenta bancaria o para realizar las operaciones tras haberla abierto. En general, la literatura sigue aportando

evidencias de un incremento de los niveles de exclusión financiera a nivel global y, de manera específica, en Europa.

La exclusión financiera se ha convertido en una de las dimensiones más relevantes de la exclusión social.

De hecho, ha sido una preocupación creciente en las dos últimas décadas, principalmente, tras la constatación de que en el entorno social de las economías avanzadas lo financiero define gran parte de las relaciones económicas. Por ese motivo, en esta revisión del informe de *Desigualdades de género y Finanzas de 2024* hemos querido incardinar la reflexión en el marco de esta preocupación. Las desigualdades de género en muchos casos se explican por el modo en cómo operan los estereotipos en las estructuras socioeconómicas y es importante insistir en que el resultado real que estos estereotipos tienen para las mujeres está relacionado con algún tipo de exclusión financiera concreto: incide en el acceso, en las condiciones, en el precio y/o el trato diferenciado.

A pesar del alcance a nivel del fenómeno de la desigualdad de género en las finanzas y de sus consecuencias reales para las mujeres, hoy en día podemos afirmar, diez años después, que somos más conscientes y tenemos un mayor nivel de definición acerca de la complejidad de esa desigualdad.

En primer lugar, contamos con una mayor definición y concreción de lo que es la exclusión financiera. También se han llegado a definir distintos tipos de exclusión, lo cual permite entender con mayor profundidad la naturaleza de este fenómeno y las medidas concretas que se pueden activar para hacerlo frente.

También tenemos mayor evidencia sobre cómo opera la exclusión, cómo se genera la desigualdad y cómo esa desigualdad puede ser considerada discriminatoria para algunos colectivos. La insistencia en incorporar el enfoque de la interseccionalidad ha permitido comprender mejor su complejidad.

Contamos igualmente con una regulación más específica que protege los derechos de acceso a bienes y servicios financieros y que, además de aportar mayor seguridad y protección jurídica, ha permitido, al mismo tiempo, mostrar las grietas existentes en el

sistema para implementar medidas de lucha contra la discriminación en ese ámbito financiero.

A partir de este conocimiento y esta realidad, este informe se ha estructurado en tres apartados que nos han permitido llegar a las siguientes conclusiones.

La conclusión general de este segundo informe, fechado en 2024, es que, aunque no solo por ello, esas desigualdades de género se explican por el modo en cómo operan los estereotipos en las estructuras socioeconómicas. El resultado real que estos estereotipos tienen para las mujeres está relacionado con algún tipo de exclusión financiera concreto que incide de maneras diferentes en el modo en cómo se relacionan con las entidades financieras.

Nuestro objetivo ha consistido en identificar los resultados más generalizados en determinadas temáticas de investigación sobre género y finanzas para poner de relieve que, a pesar de la diversidad y complejidad de las dimensiones de la desigualdad, directas e indirectas,

la literatura aporta evidencias claras de la existencia de una brecha de género cuya base más plausible de justificación está en el modo en cómo inciden los estereotipos de género en la interacción de las mujeres en el ámbito financiero.

En la primera parte del informe, el análisis ha revelado, por un lado, que las justificaciones sobre las diferencias de género en las finanzas, basadas en la idea de que las mujeres tienen menor cultura financiera y una autopercepción más baja de bienestar financiero, no pueden ser respaldadas con datos que avalen tales hipótesis. Obedecen principalmente a estereotipos.

Los resultados de instituciones como el Banco de España o la Comisión Europea no permiten explicar con solvencia las brechas de género existentes atendiendo a esas variables de menor cultura y baja percepción de bienestar financiero. Cuando el nivel educativo, el lugar de nacimiento, la edad o la renta son similares entre hombres y mujeres, se ha demostrado que no se aprecia ninguna diferencia que avale esta hipótesis.

Por otro lado, los resultados de la literatura sobre género y emprendimiento concluyen que tampoco es posible sostener que el emprendimiento sea un campo neutro desde el punto de vista del género.

No es posible mantener la idea de que el acceso a los recursos se basa únicamente en el mérito y la igualdad de oportunidades. Existen diferencias de género en el acceso a financiación para la puesta en marcha y el desarrollo de proyectos emprendedores.

En este caso también, los estereotipos y prejuicios de género parecen ser una de las principales causas que influyen directamente en la posibilidad de que las mujeres emprendedoras accedan a financiación. La constatación de este sesgo de género se sustenta en la correlación que se establece entre las expectativas de éxito de la iniciativa emprendedora con una serie de rasgos sobre los que tradicionalmente los hombres han tenido una mejor posición que las mujeres. Los estereotipos influyen en el modo en cómo se procesan las descripciones sobre cómo se espera que se comporten los hombres y las mujeres. Es cierto que los derechos y los roles de las mujeres han evolucionado y progresado sustantivamente, pero igual de cierto es que estos estereotipos se mantienen relativa pero invariablemente estables a lo largo del tiempo. La brecha de género asociada al acceso a la financiación en el ámbito del emprendimiento pone de manifiesto la persistencia y el efecto que los estereotipos de género siguen teniendo hoy en día.

Estos efectos directos relacionados con el género se ven reforzados también por otros indirectos que potencian la situación de desventaja de las mujeres emprendedoras respecto de los hombres. Un factor que refuerza exponencialmente sus dificultades de acceso a financiación está relacionado con el sector específico en el que se insertan sus iniciativas: aventurarse en sectores dominados tradicionalmente por hombres es un elemento que suele tener un efecto negativo para las mujeres. Cuando las mujeres deciden emprender en sectores tradicionalmente masculinos suelen ser percibidas como menos legítimas y creíbles, ya que se las estereotipa como iniciativas emprendedoras de naturaleza sexista, con escasas perspectivas de crecimiento o beneficios. Finalmente, ese primer capítulo se cierra con la presentación de un estudio de caso en el que, a través de la simulación de una solicitud de crédito, pone de manifiesto las desventajas y obstáculos para el acceso a recursos financieros de las mujeres. La inclusión del enfoque interseccional cuando se incluyen variables como la edad, la raza o la etnia, acentúan esos resultados.

En el segundo capítulo se recoge una detallada relación del marco normativo sobre el acceso a bienes y servicios en relación con el principio de igualdad y no discriminación. Los servicios financieros son objeto de particular atención en ese marco. La Ley 15/2022, de 12 de julio, integral para la igualdad de trato y la no discriminación recoge explícitamente la prohibición de discriminación, entre otras, por razón de sexo.

Además, en este apartado se ahonda en el análisis jurídico desde el marco del derecho antidiscriminatorio de la prohibición de discriminación interseccional y la prohibición de discriminación en el ámbito de las nuevas tecnologías y la inteligencia artificial.

Una de las cuestiones que llama la atención es que, a pesar del generalizado fortalecimiento de la normativa que protege el derecho a la igualdad de trato y no discriminación en la oferta al público de bienes y servicios (financieros), los datos siguen confirmando que la discriminación por razones de género en el acceso a bienes y servicios es un fenómeno persistente en las interacciones económicas en los países de economía de ingresos altos.

Con el fin de analizar esta situación en el contexto de la Comunidad Autónoma del País Vasco, la última parte del informe se ha centrado en actualizar los datos de la encuesta a población realizada en 2014 y analizar la evolución de los resultados desde entonces con el objetivo de mostrar 1) cómo esas diferencias de género están asentadas la mayor de las veces en estereotipos dominantes y 2) esos estereotipos condicionan e inciden en el comportamiento de las mujeres con las entidades financieras.

De manera sintética, los resultados presentados en la cuarta sección del informe permiten resaltar, además de los ya señalados, algunos datos que destacan respecto a 2014. Son los siguientes:

- **La variable sexo es significativa en el análisis cuanto entra en relación con otras como la edad, los ingresos, la procedencia etc., lo cual confirma la importancia del enfoque interseccional en el estudio de la desigualdad de género en las finanzas.**
- **El estudio muestra una evolución favorable de algunos indicadores respecto a 2014: las mujeres somos más autónomas y participamos de manera más activa en las decisiones financieras. Tenemos más control y seguridad financiera, aunque todos estos elementos están asociados a nuestra mayor o menor capacidad económica.**

- **Las mujeres han tenido una evolución más positiva que los hombres en relación con su nivel de autonomía financiera. Es decir, son más autónomas en sus decisiones financieras y en su trato con las entidades financieras. Además, cuando viven en pareja, tienen mayor presencia en la coparticipación.**

- **Por otro lado, en comparación con los resultados de 2014, el papel de la mujer en el trato con las entidades financieras se refuerza llegando al 32,6% de los casos en los que es ella quien asume ese trato, frente al 37,1 % cuando es el hombre.**

- **En general, las mujeres han evolucionado en la dirección de ser más independientes en los trámites y en las decisiones autónomas sin tener que consultar con un tercero.**

- **Las diferencias más significativas respecto a la seguridad y control financiero parecen estar relacionadas con la capacidad económica de las mujeres más que con otras variables como su nivel de formación.**

- **A pesar del rasgo que define la población vasca, que destaca por su alto conservadurismo a la hora de tomar decisiones financieras, comparativamente con los resultados de 2014, tanto hombres como mujeres parecen asumir más riesgo financiero, si bien, en el caso de los varones, se evidencia que, a mayor formación, existe una mayor tendencia al riesgo, cuestión que no es tan evidente entre las mujeres.**

- **Los hombres de edad comprendida entre los 40 y los 54 años tienden a mostrarse más arriesgados en sus decisiones financieras. En las mujeres, por el contrario, la edad determina el nivel de riesgo asumido, siendo las de menor edad las que más riesgo asumen y las de mayor edad las que menos.**

- **Respecto a la red utilizada para solicitar asesoramiento financiero, la entidad bancaria es la fuente de información y asesoramiento preferente de la población a la hora de contratar algún producto financiero, independientemente del nivel de formación. Por sexo, mientras que Internet es consultado en mayor porcentaje por los hombres, un familiar o la pareja es un medio de asesoramiento más común entre las mujeres.**

- **Respecto al nivel de discriminación percibida por parte de las mujeres, cuanto más mayores son las mujeres, menos percepción de discriminación aprecian. Con respecto al año 2014, son menos las mujeres que aprecian al menos una discriminación, el 16,5%, frente al 18,8% del año anterior.**



La cartografía del estudio muestra una cara positiva que convive con realidades persistentes de desigualdad sobre las que es preciso seguir insistiendo y trabajando para revertirlas. Los estereotipos tienen aún un poderoso efecto en el ámbito de las decisiones financieras. La literatura ha encontrado evidencias sobre las consecuencias que tienen para la vida de las mujeres, pero, al mismo tiempo, ofrece evidencias igual de robustas sobre la dificultad para comprender las causas de esa desigualdad.



Propongo una concepción de la justicia que nos permita hacer cosas. La justicia no debería referirse solo a la distribución, sino también a las condiciones institucionales necesarias para el desarrollo y ejercicio de las capacidades individuales, de la comunicación colectiva y de la cooperación.

[Iris Marion Young, 2000: p. 71]



Índice

• Presentación	02	• 3. Redes de desigualdad en la relación con las entidades financieras	32
• Resumen ejecutivo	03	3.1 Desigualdad en qué y respecto a qué	33
• Índice de Tablas	09	3.2 Hipótesis del estudio y metodología	41
• Índice de Gráficos	10	a) Tipos de exclusión financieras	41
• Introducción	11	b) Factores que definen la desigualdad de género en el ámbito financiero	42
• 1. Desigualdades de género en el ámbito financiero: ¿qué ha cambiado en esta última década?	16	3.3 Síntesis	38
1.1 No [solo] es cuestión de saber sino de desigual percepción: diferencias de género respecto a las competencias financieras y el bienestar financiero	18	• 4. Diferencias de género en el sector financiero entre la población	39
1.2 No se trata [solo] de acceder sino de convencer. diferencias de género en el acceso a financiación empresarial	20	4.1 Nivel de autonomía financiera en mujeres y hombres	40
1.3 No se trata [solo] de querer sino de poder: desigualdades de género en el acceso a productos financieros	22	4.2 Control financiero	51
• 2. Marco Normativo	25	4.3 Valores y actitudes frente a las finanzas	58
2.1. El principio de igualdad y no discriminación en el acceso a bienes y servicios	25	4.4 Uso de redes formales e informales en la actividad financiera	66
2.2. La prohibición de discriminación en los servicios financieros	27	4.5 Prejuicios de género entre la población	73
2.3. La prohibición de discriminación interseccional	29	• Conclusiones	77
2.4. La prohibición de discriminación en el ámbito de las nuevas tecnologías y la inteligencia artificial	30	• Referencias	82

Índice de tablas

Tabla 1: Participación en la toma de decisiones en asuntos domésticos	40	Tabla 12: Dificultades en las transacciones bancarias de mujeres y hombres	58
Tabla 2: Participación en la toma de decisiones en cuanto a productos financieros básicos	41	Tabla 13: Grado de identificación de mujeres y hombres con valores “masculinos” y “femeninos” en el ámbito financiero	64
Tabla 3: Participación en la toma de decisiones en cuanto a productos financieros complejos	42	Tabla 14: Evolución del grado de identificación de mujeres y hombres con valores “masculinos” y “femeninos” en el ámbito financiero	65
Tabla 4: Niveles de autonomía financiera de mujeres	44	Tabla 15: Redes de asesoramiento financiero utilizadas por mujeres y hombres por nivel de estudios	67
Tabla 5: Evolución de autonomía financiera de mujeres	45	Tabla 16: Evolución de redes de asesoramiento financiero utilizadas por mujeres y hombres	68
Tabla 6: Niveles de autonomía financiera de hombres	46	Tabla 17: Redes de asesoramiento financiero utilizadas por mujeres y hombres por aportación de ingresos al hogar	69
Tabla 7: Evolución de autonomía financiera de hombres	47	Tabla 18: Acceso a préstamos de mujeres y hombres por motivo del préstamo y según nivel de ingresos	71
Tabla 8: Trato con las entidades financieras según aportación de ingresos al hogar	49	Tabla 19: Evolución de acceso a préstamos de mujeres y hombres por motivo del préstamo	72
Tabla 9: Evolución del trato con las entidades financieras	50	Tabla 20: Acceso a préstamos de mujeres y hombres por motivo del préstamo y según nivel de autonomía financiera	73
Tabla 10: Manejo financiero de mujeres y hombres según aportación de ingresos al hogar	51	Tabla 21: Evolución en el grado de acuerdo con los estereotipos dominantes en relación a las finanzas	75
Tabla 11: Evolución del manejo financiero de mujeres y hombres	52		

Índice de gráficos

Gráfico 1: Perfiles de la población en cuanto a la autonomía sobre decisiones financieras	43
Gráfico 2: Perfiles de población en cuanto a control del manejo financiero	54
Gráfico 3: Perfiles de población en cuanto a control del manejo financiero: hombres y mujeres	55
Gráfico 4: Relación entre el nivel de autonomía con los bancos y el perfil de control y seguridad en el manejo financiero de mujeres y hombres	56
Gráfico 5: Relación entre el perfil de control y seguridad en el manejo financiero y el nivel de autonomía con los bancos de mujeres y de hombres	57
Gráfico 6: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según nivel de estudios	59
Gráfico 7: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según edad	60
Gráfico 8: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según nivel de autonomía financiera	61
Gráfico 9: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según tipo de convivencia	62
Gráfico 10: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según relación laboral	63
Gráfico 11: Redes de asesoramiento financiero utilizadas por mujeres y hombres	66
Gráfico 12: Grado de acuerdo con los estereotipos dominantes en relación a las finanzas	74
Gráfico 13: Grado de percepción de discriminación por parte de las mujeres por grupos de edad	76



Introducción

Las desigualdades existentes entre los hombres y las mujeres son tan arbitrarias como las referidas al rango, la clase o los privilegios.

[Mary Wollstonecraft, 1994: p. 58]

¿Existe un trato desigual hacia las mujeres en su relación con las entidades financieras?

Hace una década, esta pregunta impulsó la creación en el País Vasco de un grupo de trabajo, integrado por distintas entidades y personas, interesado en saber si existen desigualdades de género en el ámbito financiero y, en caso afirmativo, averiguar en qué consisten y de qué manera afectan a las mujeres. La preocupación se alimentaba sobre la hipótesis de que, también en el ámbito financiero, existen redes de desigualdad, materiales y simbólicas, que nos separan y ordenan jerárquicamente en torno a distribuciones arbitrarias. El resultado del análisis de los procesos que las producen y transforman se recogió en el

informe [Desigualdades de Género y Finanzas, publicado por Setem Hego Haizea.](#)

Este estudio se realizó a partir de datos recogidos en la CAPV en 2014. Buscaba analizar las desigualdades de género en el ámbito financiero en contextos considerados economías de “renta alta” con el objetivo de mostrar cómo se producen esas desigualdades y cuáles son los procesos y relaciones que contribuyen a incrementarlas o a reducirlas. Nos interesó entonces, y nos sigue interesando ahora, una década después, evidenciar el tratamiento desigual que la categoría **género** tiene en el ámbito financiero.

Las desigualdades de género son desigualdades que remiten a un

tipo de discriminación estructural ejercida por instituciones y, en general, por la propia lógica y organización del sistema financiero que ha permanecido invisibilizada frente a otras esferas sociales sobre las que existe mayor concienciación, protección e incidencia en relación con la desigualdad de género.

La soberanía económica es imprescindible para lograr la autonomía en el acceso a bienes y servicios que determinarán el bienestar material de las personas. En esta última década, destaca el creciente interés que este tema ha ido adquiriendo en la agenda política. Son incontables las iniciativas que se han promovido para intentar frenar la brecha de género en el ámbito financiero.

Por su parte, la investigación ha hecho grandes progresos en la delimitación empírica de dicha brecha.

Hoy sabemos más sobre la naturaleza y alcance de las relaciones de las mujeres con las entidades financieras. Sin embargo, siguen existiendo muchas limitaciones metodológicas que impiden valorar con claridad el alcance real de la desigualdad de género en las finanzas.

Lo que se sabe sobre la situación de las mujeres en las economías en desarrollo permite constatar de manera sistemática la desigualdad, pero se tiende a pensar que esa brecha de género en *sociedades del norte* se ha ido cerrando paulatinamente, al menos en lo que respecta al acceso y uso de dichos servicios. Incluso se afirma que esa brecha es inexistente. Sin embargo, no hace falta ajustar mucho la mirada para identificar en esos estudios evidencias de una forma más sutil de trato diferencial basado en el género.

El estudio de 2014 identificó algunos factores que afectan a la relación de las mujeres con los servicios financieros en la CAPV. Siendo conscientes de las limitaciones del estudio, cuyos resultados están circunscritos a una realidad muy concreta, decidimos priorizar entonces la oportunidad que ese contexto nos aportaba para tratar de cruzar un oscuro umbral en el que es difícil encontrar datos que permitan constatar esa desigualdad.

Conviene recordar que los resultados obtenidos tanto en 2014 como en 2024 pertenecen a una población, la Comunidad Autónoma del País Vasco, que mantiene bajos niveles de implicación financiera y se caracteriza, en términos generales, por un alto conservadurismo respecto a las finanzas, lo que conlleva una alta aversión al riesgo financiero. También se caracteriza por una gran dependencia por parte de la población de las entidades bancarias a la hora de buscar asesoramiento financiero. Este bajo perfil financiero es un rasgo común entre la población, siendo evidente tanto en mujeres como en hombres. Aun así, el estudio llegó a conclusiones que, en 2014, permitían afirmar que existen ciertas diferencias de género en el sector financiero que inciden en las relaciones y el trato con las mujeres.

Respecto al nivel de autonomía, se observó que, aunque inicialmente el género no es un factor discriminante, sí lo es, en cambio, cuando en el análisis de acceso y uso de productos concretos incluimos la variable género. Ser la persona que menos ingresos aporta resta una notable autonomía en las decisiones financieras del

hogar. Esta evidencia puso de manifiesto también la situación de desventaja de las mujeres dado que, tal y como mostraban los resultados, es menos habitual que cuando ellas viven en pareja, sean las que más ingresos aporten al hogar. Una situación socio-laboral más negativa en el caso de las mujeres también fue identificada como un condicionante de la desigualdad en el ámbito financiero.

Asimismo, el estudio permitió identificar que existe un trato diferenciado de las entidades financieras a hombres y mujeres y que éste no radica en la simplificación de mensajes o la acentuación de la cercanía. Los resultados mostraron que el nivel de concesión de préstamos, por ejemplo, fue similar entre hombres y mujeres. Sin embargo, se pudo constatar que las principales diferencias radicaban en la distinta autopercepción que tenían entre ellos a la hora de conseguir financiación. Siendo más negativa entre las mujeres, esto fue identificado como el principal motivo de su autoexclusión. También se pudo constatar que, en el acceso a crédito, los hombres obtenían mayor volumen de capital y, en iguales circunstancias, mejores condiciones.

Los resultados fueron presentados con prudencia, aunque con la convicción de que las evidencias de ese trato desigual debían seguir siendo investigadas en el futuro.

Una década después, motivadas por la escasa y limitada importancia que tienen las investigaciones sobre procesos que contrarrestan la desigualdad y se resisten a ella, decidimos retomar esa pregunta que motivó la puesta en marcha de este proyecto en 2014: ¿existe un trato desigual hacia las mujeres en su relación con las entidades financieras? ¿Seguimos atrapadas en esas redes de desigualdad? ¿Cómo estamos, diez años después?

Con estas preocupaciones como telón de fondo, valoramos la pertinencia de elaborar un segundo estudio con el mismo planteamiento metodológico que el realizado en 2014 en la CAPV, incluyendo algunos elementos de contexto que matizaban el potencial enfoque del estudio teniendo en cuenta lo que ese periodo de diez años aportaba como elemento diferenciador en 2024.

La exclusión financiera sigue siendo uno de los ejes principales de la exclusión para un porcentaje alto de la población. En la mayoría de los países europeos muchas personas tienen dificultades para acceder y/o utilizar los servicios financieros del mercado convencional.

También persisten las dificultades que las entidades bancarias están poniendo a determinados colectivos para abrir una cuenta bancaria o para realizar las operaciones tras haberla abierto.

En España, el Real Decreto Ley 19/2017 regula el acceso a este derecho financiero y asienta las bases jurídicas que obligan a las entidades bancarias a ofrecer cuentas de pago básicas también a aquellas personas “que no tengan permiso de residencia, pero su expulsión sea imposible por razones jurídicas o de hecho”. Sin embargo, las entidades financieras persisten en su negativa a proveer este derecho amparándose en la Ley de prevención de blanqueo de capitales¹ que establece que, para abrirla, se debe identificar a los clientes a través de documentos “fehacientes” y probar la procedencia de sus ingresos. Algunas están exigiendo requisitos relativos a la situación administrativa regular de las personas extranjeras, como es la presentación de la tarjeta de residencia, así como requisitos relativos a la situación económica que afectan exclusivamente a personas en situación o riesgo de exclusión social. Exigen, por ejemplo, contar con el Número de Identificación de Extranjero (NIE), un contrato de trabajo o detallar la fuente de ingresos.

A pesar de que las entidades bancarias tienen la obligación de no limitar el acceso a las cuentas básicas, en la práctica se están produciendo trabas que, principalmente, están afectando a personas en situación o riesgo de exclusión social, personas extranjeras sin permiso de residencia o con permisos vencidos, personas sin documentación, o personas inhabilitadas judicialmente.

Algunas entidades no reconocen la validez de documentos emitidos por el Gobierno, como el resguardo de la solicitud de protección internacional o la tarjeta oficial de solicitante de asilo, que acreditan la identidad de las personas y su situación administrativa regular en España.

En general, la literatura sigue aportando evidencias de un incremento de los niveles de exclusión financiera a nivel global y, de manera específica, en Europa. La exclusión financiera se ha convertido en una de las dimensiones más relevantes de la exclusión social no solo en países en vías de

desarrollo, sino también en economías avanzadas. De hecho, ha sido una preocupación creciente en las dos últimas décadas, principalmente, tras la constatación de que en el entorno social de las economías avanzadas lo financiero define gran parte de las relaciones económicas. La exclusión financiera es una de las manifestaciones más claras de exclusión social. Por ese motivo, en esta revisión del informe de Desigualdades de género y Finanzas de 2024 hemos querido incardinar la reflexión en el marco de esta preocupación. Las desigualdades de género en muchos casos se explican por el modo en cómo operan los estereotipos en las estructuras socioeconómicas y es importante insistir en que el resultado real que estos estereotipos tienen para las mujeres está relacionado con algún tipo de exclusión financiera concreto: incide en el acceso, en las condiciones, en el precio y/o el trato diferenciado.

A pesar del alcance a nivel del fenómeno de la desigualdad de género en las finanzas y de sus consecuencias reales para las mujeres, hoy en día podemos afirmar, diez años después, que somos más conscientes y tenemos un mayor nivel de definición acerca de la complejidad de esa desigualdad.

– Sabemos más sobre la exclusión financiera que hace diez años

En primer lugar, contamos con una mayor definición y concreción de lo que es la exclusión financiera.

La exclusión financiera ha sido definida como la incapacidad para acceder a los servicios financieros necesarios de una forma apropiada, ya sea por razones de precio, requisitos de acceso, escasez de oferta, discriminación social o autoexclusión.

También se han llegado a definir distintos tipos de exclusión, lo cual permite entender con mayor profundidad la naturaleza de este fenómeno y las medidas concretas que se pueden activar para hacerlo frente. En este estudio hemos identificado, de acuerdo con la literatura existente, al menos los siguientes tipos de exclusión financiera:

- **Exclusión en el acceso**, relacionada con el perfil de riesgo de los potenciales clientes de cara a acceder a un servicio financiero.
- **Exclusión estructural**, referida a los obstáculos normativos, institucionales, etc. que colocan a determinadas personas y/o colectivos en una situación de desventaja respecto al acceso y uso de determinados productos financieros.

1- Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo (BOE Núm. 110, de 6 de mayo de 2014). <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-4742>

- **Exclusión por las condiciones**, relacionada con las dificultades y/o limitaciones y/o imposibilidad de cumplir con los términos contractuales que se exigen para obtener ciertos servicios financieros.
- **Exclusión por el precio**, relacionada con las dificultades y/o limitaciones y/o imposibilidad de asumir el coste de los servicios financieros.
- **Exclusión en marketing**, relacionada con el hecho de no formar parte del grupo diana al que se ofrecen determinados productos o servicios.
- **Autoexclusión**, referido al propio rechazo de los individuos a solicitar productos financieros, simplemente por la creencia de que no les serán concedidos. De hecho, existe un grupo cada vez más numeroso de personas que se autoexcluyen en el uso de determinados servicios financieros.

– **Sabemos más sobre cómo opera la exclusión financiera que hace diez años**

Tenemos mayor evidencia sobre cómo opera la exclusión, cómo se genera la desigualdad y cómo esa desigualdad puede ser considerada discriminatoria para algunos colectivos. También la insistencia en incorporar el enfoque de la interseccionalidad ha permitido comprender mejor su complejidad.

Según un estudio de EAPN (Malgesini y Sánchez, 2021), existen características de naturaleza económica, educativa, social, cultural y geográfica social que impiden o frenan el acceso y la demanda de servicios financieros a una parte importante de la población. La propia operativa del sector bancario, excluye a determinados grupos de personas del mercado o que las penaliza a través de prácticas específicas. Existen deficiencias institucionales relacionadas con el control de las entidades, de la transparencia de sus actuaciones y de la publicidad engañosa y regulaciones que tienden a distorsionar la provisión de servicios financieros, dado que permiten ciertas prácticas que están en el límite legal. Todo ello permite constatar el carácter complejo y estructural de la exclusión financiera.

– **Hay un mayor conocimiento y preocupación sobre los efectos del uso de la inteligencia artificial como una herramienta que materializa la exclusión**

Los servicios financieros han sido desde hace años pioneros en el ámbito financiero. Términos como **redlining** o **profiling** se refieren a esas estrategias que utilizan algoritmos predictivos para desaconsejar prestar servicios a perfiles de los que se espera

rentabilidad baja, nula o con alto nivel de riesgo: personas con salarios o pensiones bajos, pensiones no contributivas, con rentas de emergencia, sin ingresos estables. Personas que viven en barrios desfavorecidos, hogares monoparentales, inmigrantes, mayores, calificadas de clase baja o media-baja, inmigrantes y refugiados (Malgesini y Sánchez, 2021). Los resultados que generan estas herramientas dan lugar a comportamientos que tienen consecuencias muy severas en la vida de muchas personas: denegación de servicios financieros, créditos a interés por encima del mercado, mayores requisitos que para la clientela media, comisiones y exigencias desproporcionadas, cierre unilateral de cuentas, etc.

– **Contamos con una regulación más específica que protege los derechos de acceso a bienes y servicios financieros**

Paradójicamente, en la actualidad, y con respecto a 2014, existe una concreción mayor de la normativa que regula la igualdad de acceso y de trato en el acceso a servicios financieros. Este marco de protección de derechos, entre otras cosas, además de aportar mayor seguridad y protección jurídica, ha permitido, al mismo tiempo, mostrar las grietas existentes en el sistema para implementar medidas de lucha contra la discriminación en ese ámbito financiero. Entre otras cosas, como ya hemos señalado, ha facilitado comprender la necesidad de acreditar la vulnerabilidad económica a aquellas personas que tienen serios obstáculos para abrir una cuenta corriente en una entidad financiera por la normativa de blanqueo de capitales. No obstante, y a pesar de que las entidades bancarias tienen la obligación de no limitar el acceso a las cuentas básicas, en la práctica se están produciendo trabas en este sentido.

A partir de este conocimiento y esta realidad, hemos estructurado este informe sobre desigualdades de género y finanzas en tres grandes bloques.

En primer lugar, hemos querido mostrar las evidencias que la literatura muestra sobre las desigualdades de género en el ámbito financiero. Además de la brecha de género existente respecto a la percepción sobre bienestar financiero, la primera parte del estudio ha puesto el foco en explicar los factores que pueden estar influyendo en el desigual acceso a la financiación para las mujeres emprendedoras. Ese primer apartado se cierra con la presentación resultante de un estudio de caso en el que se ha simulado la solicitud de un préstamo, atendiendo a las condiciones y el contexto de la realidad vasca.

En segundo lugar, se presenta sintéticamente el marco normativo vigente sobre el acceso a bienes y servicios financieros en relación con el principio de igualdad y no discriminación en donde se recoge la prohibición de discriminación, entre otras, por razón de sexo. Además, en este apartado del informe se ahonda en el análisis jurídico desde el marco del derecho antidiscriminatorio de la prohibición de discriminación interseccional y en la prohibición de discriminación en el ámbito de las nuevas tecnologías y la inteligencia artificial.

El tercer bloque se desarrolla en la tercera y cuarta sección del Informe, donde se presenta el diseño y los resultados de la encuesta a población realizada en la Comunidad Autónoma del País Vasco en 2024, y cuyo objetivo consiste en analizar la evolución de los resultados desde 2014. El objetivo ha sido mostrar

1) cómo esas diferencias de género están asentadas la mayor de las veces en estereotipos dominantes y 2) esos estereotipos condicionan e inciden en el comportamiento de las mujeres con las entidades financieras.

La conclusión general del estudio es que el efecto que estos estereotipos tienen para las mujeres está relacionado con algún tipo de exclusión financiera concreta que incide de maneras diferentes en el modo en cómo se relacionan con las entidades financieras.



1. Desigualdades de género en el ámbito financiero: ¿qué ha cambiado en esta última década?

El estudio de 2014 precede como referencia a este de 2024. Su objetivo consistió en constatar y visibilizar la persistencia de las desigualdades de género en el ámbito financiero.

Resaltábamos entonces el interés generalizado y la voluntad política para comprender sus causas y activar medidas para revertir esa situación. Hacíamos referencia al fortalecimiento del marco jurídico antidiscriminatorio como uno de los ejes que posibilitaba en ese momento transitar hacia mayores cotas de igualdad para las mujeres. Actualmente, sigue siendo plausible utilizar los mismos argumentos para confirmar el avance constante en la lucha contra las desigualdades de género en el ámbito financiero.

Seguimos constatando los esfuerzos, el interés, las preocupaciones y el fortalecimiento de un marco sólido de lucha contra la discriminación.

De hecho, si algo destaca son los avances en el modo en el que se ha ido concretando la investigación sobre la brecha de género en el ámbito financiero. Esto ha permitido conocer mejor su naturaleza y características. Diez años después, la percepción de que esa desigualdad era y sigue siendo real se ha visto reforzada por una mejora significativa en la delimitación metodológica de los estudios que tratan de mostrar cómo y por qué se produce. La atención que este tema ha recibido por parte de la academia ha sido abrumadora. Estos últimos años se ha conseguido medir más y mejor;

delimitar y combinar abordajes distintos; concretar esferas en las que la desigualdad de género en el ámbito financiero es más explícita; identificar distintas variaciones de las manifestaciones de esa brecha de género, etc. Además, podemos decir que se ha avanzado no solo en el conocimiento sino también en el interés para abordar en el espacio político una agenda que trate de paliar las consecuencias para las mujeres de esa desigualdad en el acceso y uso de los bienes y servicios financieros.

Sin embargo, a pesar de esos avances, existen aún limitaciones importantes que dificultan conectar los datos y análisis disponibles sobre la desigualdad de género en el ámbito financiero con acciones políticas concretas que permitan hacerla frente.

Sobre esta cuestión, los avances no han sido tan destacados. Por un lado, falta dar mayor estabilidad, regularidad y continuidad a la investigación sobre la brecha de género a nivel global. La disponibilidad de datos estables, a largo plazo, que aporten una visión completa de la brecha de género en algunos ámbitos, como el financiero, es escasa, lo cual dificulta la coherencia y continuidad en las medidas políticas o los avances en el cambio social y cultural.

Por otro lado, el análisis de esa desigualdad es complejo y difícil de desentrañar ya que aparece estrechamente interrelacionado con una serie de factores, como los ingresos o la situación económica, sobre los que sigue habiendo un conocimiento limitado. Está demostrado, por ejemplo, que, por término medio, las mujeres tienen unos ingresos inferiores a los de los hombres a lo largo de su vida, aunque no siempre es así. También es más probable que las mujeres sean las que tengan menos ingresos cuando viven en pareja con hombres. Parece que existen diferencias sobre las decisiones financieras que las mujeres toman para sí mismas o para sus hogares. Sus preferencias económicas parecen ser igualmente diferentes, independientemente de los ingresos de su pareja. En general, la literatura destaca diferencias de género relevantes en la actitud financiera, apuntando a factores culturales y sociales para justificar las causas de estas diferencias o a la interrelación que la situación económica de las mujeres tiene con otros factores como la educación, el acceso a servicios sanitarios y/o la participación en el mercado laboral (Nanadan y Fernández, 2017). Sin embargo, las hipótesis no terminan de confirmarse y los resultados pocas veces son concluyentes. A medida que la investigación avanza, no sólo se incrementa el número de variables explicativas, sino que cada una de ellas contribuye a problematizar y complejizar el análisis.

Los avances de una década, como decíamos, nos han permitido sobre todo concluir que la comprensión sobre las causas de la brecha de género, a pesar de todo, sigue siendo limitada.

En 2014 aportamos datos de estudios que confirmaban la desigualdad de género tanto en el acceso como en el uso de los servicios financieros. En 2024 hemos querido rescatar algunos resultados que ayudan a cuestionar esa narrativa obstinada en subrayar las limitaciones de los datos que muestran la persistencia de la brecha de género en el ámbito financiero. Nuestro objetivo ha consistido en tratar de identificar los resultados más generalizados en determinadas

temáticas de investigación sobre género y finanzas para poner de relieve que, a pesar de la diversidad y complejidad de las dimensiones de la desigualdad, directas e indirectas, asociadas a la variable género, la literatura aporta evidencias claras de la existencia de una brecha de género en relación a algunos indicadores concretos cuyo origen son los estereotipos de género dominantes sobre el comportamiento de las mujeres en su relación con las finanzas. De manera específica, hemos puesto la atención en tres ejes de análisis.

En primer lugar, se ha realizado una revisión de la literatura sobre las diferencias de género relacionadas con las competencias y el bienestar financieros. Existe la convicción de que las mujeres tenemos menores conocimientos, habilidades o destrezas en asuntos financieros, o que la percepción sobre su bienestar financiero es distinta a la de los hombres. Sin embargo, la investigación no ha podido llegar a conclusiones que o bien confirmen la existencia real de esa diferencia o bien expliquen las causas de esta. Apenas hay estudios que profundicen en ver cómo funcionan los estereotipos de género en esos temas y el modo en que pueden llegar a condicionar la relación de las mujeres con las entidades financieras.

Es decir, sabemos que las desigualdades son consecuencia de estereotipos, pero existe cierta inercia a no ir más allá de esta constatación para identificar cómo operan y el efecto real que tienen.

En segundo lugar, hemos querido aportar evidencias sobre las limitaciones de las mujeres emprendedoras para acceder a financiación. Los estudios muestran de manera concluyente que tienen menos probabilidades de obtener financiación para emprender o sacar adelante un proyecto empresarial. Los motivos más plausibles que explican esta desventaja están también directamente relacionados con los estereotipos presentes en las normas sociales y culturales predominantes.

Así, por un lado, hemos querido desmontar algunos lugares comunes respecto a las diferencias de género. Por otro lado, hemos querido poner de relieve ámbitos en donde esa dificultad tanto de acceso como de uso es evidente. Para concluir, en tercer lugar, se ha considerado importante incluir un estudio de caso basado en una simulación de concesión de crédito para mostrar los elementos que entran en juego en una realidad concreta como la sociedad vasca, y las consecuencias que tienen cuando se ponen en juego variables como el género o la edad.

A continuación, abordamos cada uno de estos tres ejes subrayando que, en muchos casos no [solo] es cuestión de no saber o no [solo] se trata de poder acceder o querer hacer uso de determinados servicios financieros, sino que principalmente se trata de una desigual percepción basada en estereotipos que se articulan a través de una compleja red de estructuras de poder que dan como resultado la desigualdad, la subdiscriminación y la exclusión.

1.1 No [solo] es cuestión de saber sino de una desigual percepción: diferencias de género respecto a las competencias financieras y el bienestar financiero

– ¿Brecha de género en competencias financieras?

Existe cierto consenso, convertido ya en un lugar común, en aceptar que una de las causas que explican las diferencias de género en el ámbito financiero se deben a diferencias en el grado nivel de dominio de competencias financieras. La hipótesis apunta a que el menor nivel de cultura financiera de las mujeres es un factor que puede servir para explicar las causas de esa brecha de género.

Con el objetivo de analizar esta hipótesis en el contexto español, el Banco de España presentó en 2021 los resultados de un estudio comparativo sobre los niveles de conocimientos financieros de la población de distintos países. España ocupaba el decimocuarto lugar en la clasificación de conocimientos financieros de los hombres y descendía al vigésimo puesto en el caso de las mujeres. El estudio se completaba con datos de la Encuesta de Competencias Financieras realizada en 2016 y otros estudios cuyo objetivo consistía en explicar los distintos niveles de conocimientos financieros de hombres y mujeres (Hospido et al, 2021). Aunque no existe consenso sobre la explicación de esas diferencias, los análisis han podido distinguir algunas variables que perfilan de una manera más nítida esa línea que parece separarlos a ambos.

Las características sociodemográficas son uno de los factores que se han destacado para explicar la brecha de género en conocimientos financieros. Sin embargo, los resultados del informe del Banco de España no permiten explicar con solvencia las brechas de género existentes atendiendo a este criterio. Cuando el nivel

educativo, el lugar de nacimiento, la edad o la renta son similares entre hombres y mujeres, no se aprecia ninguna diferencia que avale esta hipótesis.

Otro de los factores intenta explicar la brecha de género en competencias financieras a partir del reconocimiento de las desiguales habilidades y destrezas que tienen unos y otras. Más allá del nivel educativo, la diferencia en habilidades matemáticas o de comprensión lectora o gráfica es una de las causas identificadas para explicar la brecha de género en competencias financieras. Sin embargo, los datos de las encuestas sobre habilidades genéricas en el ámbito educativo tampoco proyectan desviaciones significativas. Es decir, los resultados de las distintas mediciones y el cruce de variables tampoco confirman esta hipótesis.

La cuestión no parece estar, por tanto, en que las mujeres sepamos menos o tengamos más dificultades de comprensión o manejo de asuntos financieros. Otra vía de análisis más fructífera aparece cuando se analizan las diferencias en intereses y actitudes. ¿Será que nos interesan menos las finanzas a las mujeres que a los hombres?

La literatura ha tratado de verificar si los hombres, en general, se interesan más por las finanzas que las mujeres; cuál es el reparto en las decisiones financieras en el hogar y si eso incide en un mayor o menor conocimiento y/o experiencia financiera. Esta hipótesis se complementa con la idea de que los hombres parecen estar dispuestos a asumir más riesgos que las mujeres. No se han encontrado evidencias que confirmen esta variable.

Por eso, los estudios terminan señalando a las normas sociales como la potencial base explicativa de la brecha de género en competencias financieras.

La sociedad otorga un papel más tradicional y conservador a las mujeres. Esto permite explicar el porqué del acceso más restringido de las mujeres a bienes y servicios financieros. **En sociedades más abiertas y plurales, esta brecha tiende a desaparecer.**

Los resultados que ofrece el Banco de España respecto a todos estos factores no contribuyen a explicar las diferencias de género en competencias financieras. Incluso incorporando matices como el régimen de separación de bienes y la opción por la custodia compartida como elementos diferenciadores entre algunas regiones españolas, más de un 60% de la

brecha de género en competencias financieras sigue sin explicación. El informe concluye señalando que se necesitan análisis más detallados para mejorar la medición de los conocimientos financieros y evaluar las causas y las consecuencias de la brecha de género en la sociedad española.

La brecha de género existe y es persistente, aunque no podemos saber aún cuáles son las causas que la originan. Los factores que supuestamente la analizan no contribuyen a explicarla, quizás porque están basados en estereotipos que no se corresponden con la realidad respecto a la cultura y/o educación financiera de las mujeres o la auto-percepción sobre su nivel de bienestar financiero. Sin embargo, esos estereotipos funcionan e inciden de tal manera en nuestra comprensión de esa realidad que terminan por condicionarla.

- ¿Brecha de género en bienestar financiero?

Otro de los ámbitos donde se ha identificado diferencias de género es en el relacionado con la medición de bienestar económico (Chobhthaigh, 2019). El bienestar financiero es la capacidad de las personas para gestionar y hacer frente a sus compromisos y necesidades financieras con comodidad. A raíz de la crisis financiera de 2008, las políticas europeas han incluido en su agenda la preocupación por el bienestar financiero individual. Todo ello ha dado lugar a una prolija investigación comparada sobre la percepción de la población europea respecto a esta cuestión. Los resultados de los indicadores de bienestar financiero han revelado una preocupante brecha de género en la experiencia financiera de las mujeres. Aunque inicialmente esas diferencias pudieran estar relacionadas con aspectos como los ingresos o su situación financiera personal, los estudios muestran cómo

las normas culturales y sociales, y su evolución a lo largo del tiempo, afectan a las percepciones, las preferencias y/o las experiencias de las mujeres en su relación con las entidades financieras.

Muchos de ellos muestran diferencias en la forma en que hombres y mujeres perciben directamente las cuestiones financieras y en sus diferentes niveles de satisfacción personal (Hira y Mugenda, 2000). Incluso la diferente manera en la que las mujeres y los hombres perciben el tiempo (Cottle, 1976) ha servido para justificar las distintas percepciones y expectativas que unas y otros tienen sobre su situación financiera.

Las hipótesis que se han tenido en cuenta para analizar las diferencias de género están relacionadas con cuatro indicadores de bienestar financiero que puede medirse y evaluarse:

Por un lado, se ha tratado de encontrar evidencias sobre las diferencias de género en los precios de determinados bienes y servicios. Esto puede explicar la percepción de menor bienestar financiero que experimentan las mujeres ya que supone una traba importante que limita su autonomía para elegir los bienes o servicios deseados. La Ley californiana de Derogación del Impuesto de Género de 1995 sirvió de precedente para constatar que las mujeres pagaban efectivamente un «impuesto de género» anual de aproximadamente 1.351 euros por los mismos servicios que los hombres. Algunos estudios norteamericanos aportan datos en los que se refleja que los varones pagan precios más bajos por servicios o bienes en sectores de consumo como el automovilístico. Las mujeres reciben cotizaciones o precios iniciales más altos por los mismos productos (Fitzpatrick, 2017; Machelett, 2023).

Un estudio sobre los precios al consumo en la ciudad de Nueva York en cinco sectores diferentes (de Blaiso y Menin, 2015) reveló que los productos para mujeres cuestan de media un 7 % más que los productos similares para hombres. Un informe global realizado por la Oficina de Rendición de Cuentas del Gobierno de Estados Unidos se basó en esto y concluyó en 2018 que existen diferencias de precio para los mismos productos dirigidos a diferentes géneros. En este caso, las diferencias sobre bienestar económico no están basadas en percepciones sino en prácticas discriminatorias.

Por otro lado, la investigación ha tratado de documentar las *evidencias sobre las diferencias de género en relación con el riesgo financiero*. Se han documentado diferencias sustanciales en las decisiones de inversión en función del género. **Los resultados muestran que, en general, las mujeres invierten menos y son más reacias al riesgo financiero que los hombres.**

Algunos estudios señalan que las variables psicológicas son responsables de estas diferencias (Borghans et al., 2009). Los hombres parecen ser significativamente más optimistas que las mujeres en su relación con los mercados financieros (Jacobsen et al, 2014), aunque puede haber factores culturales que expliquen estas diferencias de género en relación al riesgo (Charness y Gneezy, 2012).

En tercer lugar, las diferencias en las preferencias y los comportamientos de gasto es otro de los indicadores de bienestar financiero que sirven para explicar la brecha de género. Diversos estudios han constatado que esas diferencias pueden deberse a cuestiones tales como las diferentes responsabilidades asociadas a gastos domésticos o de otro tipo, o incluso la mayor propensión al gasto no planificado, que afecta principalmente a las mujeres. Sea cual sea el motivo, esto parece repercutir directamente en el bienestar financiero de una persona, ya sea porque la imprevisibilidad o sus inclinaciones al gasto pueden llegar a limitar su percepción de sentirse financieramente segura. El estereotipo que atribuye a las mujeres un menor control en el gasto puede estar condicionando el análisis de estos datos.

Finalmente, la investigación también ha identificado la existencia de una brecha de género en las preferencias y/o expectativas de ahorro. Esta hipótesis también está relacionada con factores psicológicos en los que el nivel de pesimismo u optimismo personal sobre la situación financiera actual y futura tiene un reflejo directo en la percepción de bienestar económico. En cualquier caso,

parece demostrado que independientemente de la renta y los ingresos, el comportamiento de ahorro es claramente diferente en función del género.

Estos cuatro indicadores de evaluación del bienestar financiero muestran con claridad que existen diferencias de género y que, estas no deben ni única ni prioritariamente a las diferencias de renta o ingreso.

Los hombres y las mujeres tienen experiencias financieras diferentes, lo cual incide en su bienestar financiero. Existe una diferencia de género en el bienestar financiero que persiste incluso cuando se controla la variable de los ingresos. También influyen otros factores estructurales que tienen su origen en el alcance que determinados sesgos tienen en el funcionamiento del mercado, las normas sociales y culturales o el nivel de confianza en las instituciones.

Estos indicadores muestran que la brecha de género existe y es persistente en la percepción de bienestar financiero, aunque, como ya viene siendo habitual en estas síntesis, insisten en la complejidad a la hora de encontrar respuestas para hacerla frente. Las principales causas parecen ser estructurales y la interacción entre los factores problematiza la posibilidad de la eficacia de las medidas orientadas a reducirla (Chobhthaigh, 2019).

1.2 No se trata [solo] de acceder sino de convencer: diferencias de género en el acceso a financiación empresarial

El mercado de crédito empresarial es otro de los ámbitos donde se ha identificado una preocupante brecha de género.

Existen evidencias de las dificultades que afrontan las mujeres emprendedoras para acceder a financiación para la puesta en marcha y/o el desarrollo de sus proyectos empresariales.

Esta es una de las cuestiones que más acciones ha generado a nivel global para intentar revertir la situación. De hecho, la Comisión Europea publicó en 2016 un informe sobre Mujeres, política empresarial y emprendimiento en el que, tal y como viene haciendo desde hace más de dos décadas, puso de manifiesto los desafíos que enfrentan las mujeres a la hora de crear una empresa (European Commission, 2016). En realidad, la Comisión Europea se hacía eco de la persistencia de esta brecha de género, agravada principalmente por las dificultades de acceso a financiación. Como se sabe, la persistencia de esta brecha de género ha inspirado el desarrollo de un sinfín de iniciativas a nivel global, regional o nacional de los que es prácticamente imposible dar cuenta. Destacan, por su significatividad, los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas que incluyen un llamamiento en favor de un crecimiento económico inclusivo y sostenible a través del empleo pleno, productivo y decente para todos (ODS 8) y de la mejora de la igualdad de género mediante la mejora del acceso de las mujeres a los recursos económicos y su participación en los aspectos económicos, políticos y sociales de la vida (ODS 5).

En este caso también, **la voluntad política por hacer frente a las desigualdades de género en el ámbito económico mediante la promoción de iniciativas de emprendimiento específicas convive con el reconocimiento de las dificultades que enfrentan las mujeres para alcanzar estos objetivos.** De manera específica, **hay un consenso amplio que apunta a las dificultades de acceso a financiación como la principal causa que señalan las mujeres para no emprender.**

El reciente informe *Mujeres e Innovación (2024)* insiste precisamente en esta dirección: las dificultades para obtener financiación siguen siendo, junto con el escenario de incertidumbre al que se enfrentan, una de las principales razones que limitan las oportunidades de emprendimiento de las mujeres españolas. Según datos de marzo de 2024 de la Cámara de Comercio de Madrid, las mujeres que solicitan un préstamo para empezar un negocio tienen hasta un 30 % menos de probabilidades de obtenerlo que un hombre.

En la narrativa sobre las causas de la brecha de género subyacen explicaciones diversas. Algunas de esas narrativas tratan de documentar la existencia de sesgos en el acceso a recursos financieros y explicar las dificultades de las mujeres para acceder a los mismos atendiendo al modo cómo operan esos sesgos y las consecuencias que tienen para las mujeres emprendedoras. Por otro lado, existen narrativas que buscan comprender por qué las mujeres son menos propensas a solicitar préstamos para acometer iniciativas de autoempleo y por qué, a diferencia de los hombres, tienden a apoyarse económicamente en redes familiares o sociales. También es común encontrarse con argumentos que asocian a las mujeres con una menor tolerancia al riesgo, una tendencia a ser más colaborativas que competitivas o una acusada sensibilidad hacia las necesidades de los demás, en detrimento de las propias.

En general, los análisis estadísticos presentan resultados contradictorios sobre las diferencias de género en las condiciones de acceso a la financiación empresarial. Por un lado, estudios pioneros sobre la discriminación en el acceso a financiación concluyen que esas diferencias de género no existen. Uno de los primeros estudios llevados a cabo en el Reino Unido (Carter y Rosa, 1998) utilizó una amplia muestra de empresas de propiedad masculina con el objetivo de estudiar los motivos que pueden estar detrás de la situación de desventaja de las mujeres emprendedoras a la hora de conseguir financiación: ¿por qué tienen más dificultades de obtener financiación en las fases iniciales del proyecto empresarial? ¿Qué repercusión puede tener el hecho de contar con garantías más robustas, un historial crediticio más sólido o una red social más densa? ¿Acaso esas desventajas pueden tener su origen en estereotipos de género?

El estudio concluyó que no se puede determinar las causas de esas diferencias de género en las condiciones de financiación: en algunos casos, pueden ser resultado de prácticas discriminatorias,

pero, en otros, se deben a factores que las explican de manera más plausible tales como, por ejemplo, la mayor aversión al endeudamiento/riesgo por parte de las mujeres o las diferencias estructurales entre las empresas de propiedad masculina y de propiedad femenina. Aunque, en algunos casos, las mujeres empresarias pueden percibir discriminación de género por parte de los agentes de crédito, la mayoría de las pruebas parecen apuntar a causas de origen estructural, relacionadas con diferencias en el tamaño de la empresa, la edad, el sector y la experiencia empresarial de la persona emprendedora (Kepler y Shane, 2007). De hecho, parece razonable, y así se justifica, que las entidades financieras rechacen solicitudes de financiación de personas con una educación y experiencia limitadas y escaso capital propio, como suele ser el caso de las mujeres emprendedoras.

Otros estudios, sin embargo, han encontrado diferencias residuales de género, incluso después de incluir amplios controles de las diferencias estructurales. Un ejemplo es el estudio de Coleman y Robb (2009) que examina las diferencias de género en el uso de capital inicial y las inversiones posteriores para el desarrollo del proyecto empresarial. Las principales conclusiones de este estudio son que las mujeres utilizan mucho menos capital inicial que los hombres y tienen más probabilidades que sus homólogos masculinos de recurrir al endeudamiento personal. En términos de inversiones posteriores, controlando una amplia gama de características de la empresa y de la persona emprendedora, incluida la experiencia empresarial y la educación, parece que las empresarias tienen muchas menos probabilidades de realizar nuevas inversiones en deuda o capital que los empresarios. Además, las empresas dirigidas por mujeres invierten, tanto al inicio como posteriormente, cantidades significativamente menores de capital que empresas similares dirigidas por hombres. Estas diferencias son difíciles de controlar y, por ese motivo, se justifican con argumentos contradictorios: por un lado, se dice que pueden ser resultado de un proceso de socialización de género y un conjunto de estereotipos que afectan a las mujeres en sus decisiones y actitudes ante el emprendimiento, ya que se encuentran con injustas barreras que limitan ese acceso a la financiación.

Por otro lado, el argumento hegemónico insiste en señalar que las diferencias de género en el uso del crédito están relacionadas principalmente con la aversión al riesgo y/o las diferencias de género en los motivos económicos y sociales para emprender (Alsos y Ljunggren, 2017).

Según este enfoque, las mujeres empresarias optan por dirigir empresas de bajo riesgo/rentabilidad, con menores requisitos de capital, debido a su aversión al riesgo y/o a su priorización de otros motivos profesionales, como el trabajo flexible; o sociales, como el cuidado de otras personas (Eddleston, 2016). No obstante, **«sea cual sea la causa, el hecho de que las mujeres utilicen cantidades drásticamente menores de capital inicial y dependan de fuentes personales en lugar de externas tiene implicaciones para su capacidad de desarrollar nuevos productos y servicios, hacer crecer sus empresas, contratar empleados y sobrevivir a períodos de adversidad»**. (Coleman y Robb, 2009, p. 409). ¿Por qué ocurre?

El análisis de las causas de la brecha de género en el acceso y uso de financiación para emprender es muy desigual y esto dificulta tanto su comprensión como la posibilidad de justificar que la consecuencia que tiene es una discriminación de género que termina excluyendo a las mujeres del igual acceso a recursos financieros.

Como hemos visto, por un lado, se sugiere que las dificultades de acceso a financiación para emprender tienen su origen en el desigual acceso de oportunidades de las mujeres en la sociedad. En cambio, otros estudios defienden que esa desigualdad es resultado de roles de género culturalmente contruidos. Estas ideas, que cuentan con un amplio consenso, han sido asimismo problematizadas por estudios que ponen de relieve la falta de contraste con la que cuentan estos argumentos. De hecho, algunas investigaciones concluyen no haber encontrado discriminación de género en el acceso a recursos financieros. Otros estudios sugieren incluso que las mujeres cuentan, en algunas circunstancias y contextos, con más y mejores oportunidades que los hombres. Se afirma que, en muchos casos, las dificultades radican en diferencias socioeconómicas estructurales más que en diferencias de género *per se* (Stefani y Vacca 2014), y que, en realidad, quizás no sea adecuado hablar de una brecha de género en el acceso a financiación ya que no existen evidencias concretas que avalen esa afirmación.

La diversidad y heterogeneidad de las mujeres emprendedoras en cuanto a sus características y competencias individuales parece ser el mayor determinante al que aluden estos estudios para no considerar el efecto específico que el género tiene

a la hora de predecir y modular las oportunidades de acceso a financiación; es decir, el hecho de que las mujeres emprendedoras sean tantas y tan diferentes mitiga el potencial sesgo de género que pudiera darse en las oportunidades de acceso a financiación. Muchos estudios descartan la variable de género precisamente por esta circunstancia, a la que se suma la variable contextual: la diversidad y heterogeneidad de los contextos es tan amplia que no es posible llegar a conclusiones generalizables para el conjunto de todos ellos. Los países con un alto desarrollo financiero, por ejemplo, proporcionan a las mujeres un mayor acceso a la financiación, pero en tiempos de crisis sufren, al igual que el resto, mayores restricciones de acceso al crédito.

No obstante, **aunque se pueda constatar que el acceso de las mujeres emprendedoras a la financiación está a la par con el de sus homólogos masculinos, un análisis más pormenorizado constata que existen evidencias de una forma más sutil, residual y de «segundo orden» de trato diferencial basado en el género** (Eddleston et al, 2016).

El género es una variable relevante e importante en el acceso a financiación. Aunque no exista consenso sobre las causas que originan esa desigualdad, la literatura muestra que existen obstáculos adicionales que impiden a las mujeres emprendedoras obtener los mismos niveles de financiación que sus homólogos masculinos. **Los datos sugieren que a las mujeres emprendedoras se les suelen aplicar tipos de interés más elevados; necesitan compartir más información para obtener financiación y tienden a recibir préstamos de menor cuantía. También las mujeres emprendedoras son más propensas a esperar ser rechazadas por las entidades financieras y a percibir que dichas entidades tienen una opinión negativa sobre su capacidad de solvencia.**

1.3 No se trata [solo] de querer sino de poder: desigualdades de género en el acceso a productos financieros

Hemos querido acabar esta cartografía sobre las desigualdades de género presentando los resultados de un estudio de caso en el que se ponen de relieve las limitaciones que afrontan las personas en los simuladores crediticios que ofrecen las entidades financieras para valorar las opciones de acceso al crédito por parte de la población.

Tras la crisis de las hipotecas subprime en 2007, el sector financiero internacional adopta un criterio más restrictivo en la concesión de créditos. Y esto tiene un claro impacto en aquellas personas con bajo nivel de ingresos que no se encuentran respaldadas por algún tipo de apalancamiento privado o público. Apalancamiento en forma de apoyo crediticio, aval, o cualquier otra fórmula.

Con el incremento sucesivo del precio del dinero y su correlativo impacto en el precio de los créditos, la cuestión ha pasado a ser mucho más grave para las personas consumidoras.

Por un lado, el escenario crediticio actual desincentiva a aquellas personas que necesitando financiación tienen una posición económica más débil. El miedo a no poder hacer frente a un crédito frena a aquellas personas con menores ingresos, y eso a su vez limita su acceso a la vivienda, o a productos y servicios esenciales que por su coste pueden exigir el endeudamiento. Por tanto, las personas con menos ingresos y con mayor necesidad de financiación para hacer frente a necesidades básicas, son las que encuentran mayores frenos.

Esto es fácil de constatar si accedemos a diferentes simuladores de crédito de entidades financieras. Este tipo de simuladores precisan una información básica para poder crear escenarios. Pongamos el caso de un crédito hipotecario:

- **Es habitual que soliciten el precio total de la vivienda.**
- **Solicitan información sobre el importe de la hipoteca demanda.**
- **Solicitan los años para los que se solicita el crédito.**

Con estos datos y las condiciones de crédito de cada entidad, se generan las simulaciones. Sin embargo, dentro de esas condiciones nos podemos encontrar con frenos importantes:

1º. Algunas entidades solicitan que las personas indiquen sus ingresos o los de su unidad convivencial. En función de dichos ingresos se determina el porcentaje máximo de crédito que la entidad otorgaría a la persona: a menor nivel de ingresos, menor nivel de crédito. Es decir, las personas con menos ingresos tienen que poder contar con mayor volumen de ahorro o financiar parte de la vivienda recurriendo a otro tipo de créditos más caros como el crédito personal.

Teniendo en cuenta la brecha salarial en el País Vasco, las mujeres jóvenes son las que mayores dificultades pueden tener para lograr financiación.

2º. Por otro lado, las entidades financieras ofrecen mejores condiciones a sus clientes más vinculados, esto es que tienen o contratan más productos con la propia entidad. De tal manera que la persona que quiera acceder a un mejor precio del dinero tendrá que contratar otros productos con la entidad (seguros de vivienda, de vida u otros). Esto implica un mayor gasto indirecto y un mayor esfuerzo relativo para las personas con menores recursos. No hay duda de que el poder de negociación con la entidad financiera crece en la medida que la persona cuenta con mayores ingresos y/o rentas.

Para constatar estos sesgos, potenciales, se desarrolla a continuación un sencillo ejercicio: analizar el esfuerzo que supone afrontar un crédito hipotecario para diferentes grupos de personas.

Se parte de un supuesto de adquisición de una vivienda de uso principal, con las siguientes condiciones:

- **Hipoteca a 30 años.**
- **Vivienda nueva.**
- **Precio de la vivienda: 247.072 € (precio medio de la vivienda en Euskadi durante el segundo trimestre de 2023 según EUSTAT)**
- **Importe para financiar: 197.600 € (representa el 80% del precio de una vivienda nueva tipo en el País Vasco)**
- **Una sola persona como titular del crédito**
- **Tipo de interés variable con una TAE media de 5,72% (promedio de las TAE ofertadas por principales bancos y cajas del País Vasco actualizado a agosto de 2023)**

Si bien algunas entidades permiten que las personas jóvenes puedan acceder hasta el 95% de financiación, el grado de apalancamiento financiero exigido para ello está fuera de la norma. De hecho, lo habitual es que el porcentaje de financiación sea menor por un menor nivel de ingresos. De hecho, comparando en diferentes entidades podemos observar que una persona con 1000 euros de ingresos mensuales podría acceder a un crédito de entre el 29% y el 43% del precio total de la vivienda.

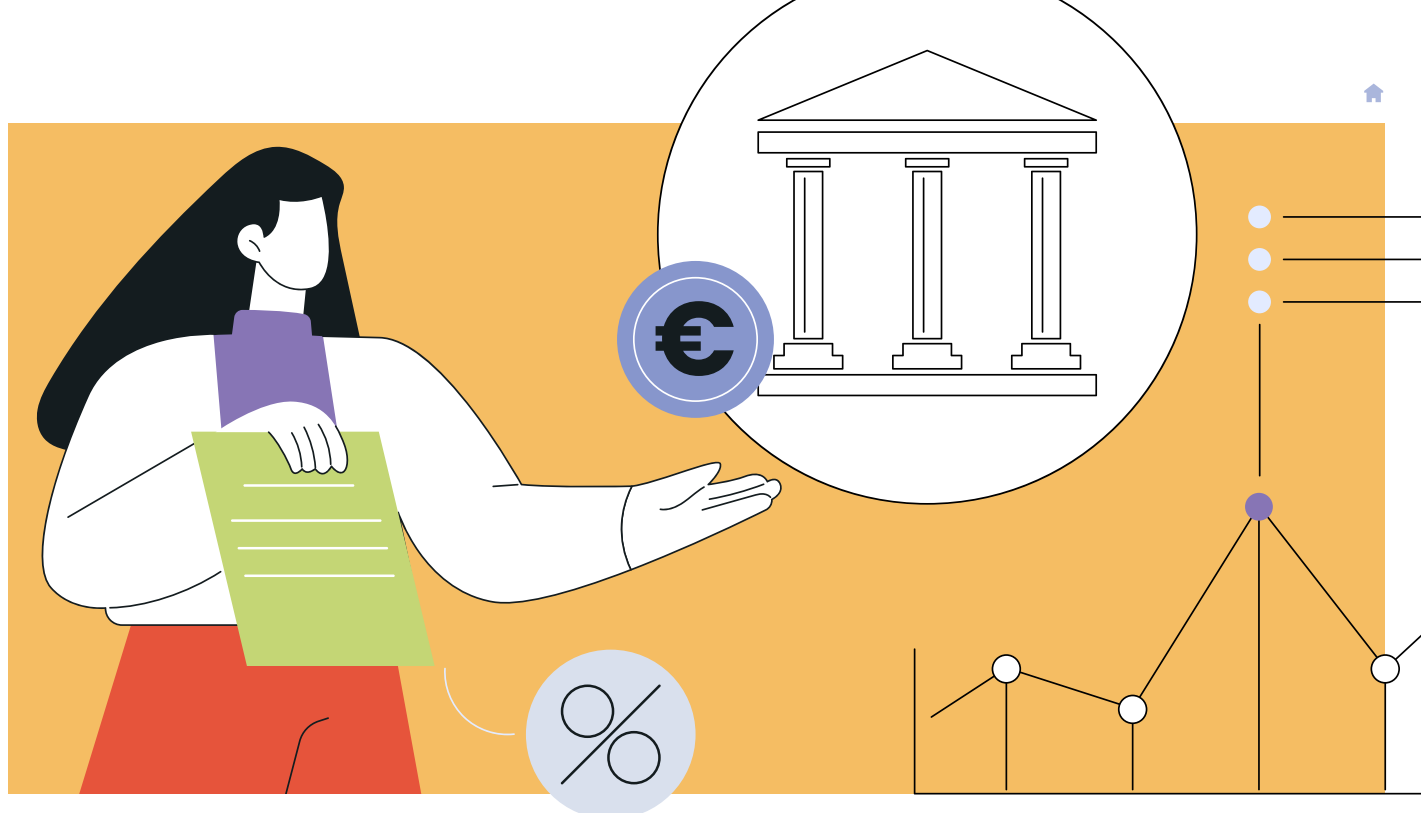
Con unos ingresos mensuales de 1700 euros ya podría acceder a una hipoteca de entre un 48% y un 80% del importe total de la vivienda. Las entidades más restrictivas concederían el 80% con unos ingresos mensuales próximos a los 2900 euros.

Con el objetivo de poder comparar el esfuerzo relativo que representaría el crédito para diferentes grupos de sexo y edad, planteamos una situación hipotética a partir de algunos datos objetivos: por un lado, asumimos que la entidad financiera únicamente financia el 80% de la vivienda tipo. En ese caso, las condiciones promedio de crédito actuales obligan a asumir una cuota mensual media de 1.111 euros. En el sector financiero es habitual hablar de la regla del 30% como tope de endeudamiento de las personas, es decir, no deberían endeudarse más allá de un 30% de sus ingresos. Sin entrar a valorar esta cifra, ni el sentido o necesidad que motiva el crédito, y usándola simplemente como referencia, podemos observar que, con los ingresos medios mensuales de los diferentes grupos de edad y sexo en Euskadi, ningún segmento podría asumir por sí mismo un crédito de una vivienda promedio sin infringir la regla del 30%. El caso más extremo se da en las mujeres, especialmente jóvenes, que tendrían que dedicar todos sus ingresos al pago de la hipoteca, hecho por otro lado imposible puesto que con esos ingresos exclusivamente, no lograrían financiación para la misma.

Por tanto, la brecha salarial también representa una brecha en el acceso a las condiciones de financiación y al crédito en sí mismo.

Las mujeres, especialmente jóvenes, no sólo tendrán más dificultades para lograr un crédito, sino que en caso de acceder a ella lograrán menor financiación y en condiciones más desfavorables.

Si bien la falta de datos significativos impide simular otros escenarios, es fácil suponer que análisis interseccionales de mayor profundidad revelarían mayores brechas, por ejemplo: mujer joven migrante.



2. Marco normativo sobre el acceso a bienes y servicios financieros

2.1 El principio de igualdad y no discriminación en el acceso a bienes y servicios

Tanto en el Derecho de la Unión Europea como en el Derecho español, la discriminación contra las mujeres en el acceso a bienes y servicios está prohibida. La Directiva europea 2004/113/CE² reconocía la existencia de problemas evidentes de discriminación en el sector del acceso a los bienes y servicios, y se proponía prevenir y eliminar la discriminación sexual en ese terreno. La Directiva prohibía la discriminación directa y la indirecta. La discriminación directa existe cuando una persona recibe –

por razón de su sexo – un trato menos favorable que otra persona en una situación comparable. La discriminación indirecta existe cuando una disposición, criterio o práctica aparentemente neutros sitúa a personas de un sexo determinado en una situación de desventaja con respecto a las personas del otro sexo, salvo que la disposición o práctica puedan justificarse objetivamente con una finalidad legítima y se muestre que los medios utilizados son adecuados y necesarios para tal fin.

Esta directiva, adoptada el 13 de diciembre de 2004, tuvo una importancia histórica en el derecho antidiscriminatorio europeo, porque fue el primer instrumento jurídico que expandía la prohibición de discriminación por sexo más allá del ámbito del empleo.

Los Estados europeos tenían de plazo hasta diciembre de 2007 para trasponer esta norma en sus legislaciones nacionales. España lo hizo mediante la Ley Orgánica 3/2007 para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (en adelante, LOI)³. El artículo 69.1 de esta ley recoge expresamente la prohibición de discriminación directa e indirecta por motivos de sexo en el acceso a bienes y servicios.

Desde un punto de vista formal la Directiva fue implementada correctamente, puesto que sus normas más relevantes fueron recogidas por la LOI de manera casi literal. La doctrina jurídica ha notado, sin embargo, que la redacción del artículo 69 de la LOI puede dar lugar a interpretaciones ambiguas.

2- Directiva del consejo 2004/113/CE DIRECTIVA DEL CONSEJO 2004/113/CE, de 13 de diciembre de 2004, por la que se aplica el principio de igualdad de trato entre hombres y mujeres al acceso a bienes y servicios y su suministro. En línea, disponible en <https://www.boe.es/doue/2004/373/L00037-00043.pdf>.

3- Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres. En línea, disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-6115>

El artículo 69 de La LOI dice que:

- **1.** *Todas las personas físicas o jurídicas que, en el sector público o en el privado, suministren bienes o servicios disponibles para el público, ofrecidos fuera del ámbito de la vida privada y familiar, estarán obligadas, en sus actividades y en las transacciones consiguientes, al cumplimiento del principio de igualdad de trato entre mujeres y hombres, evitando discriminaciones, directas o indirectas, por razón de sexo.*
- **2.** *Lo previsto en el apartado anterior no afecta a la libertad de contratación, incluida la libertad de la persona de elegir a la otra parte contratante, siempre y cuando dicha elección no venga determinada por su sexo.*
- **3.** *No obstante lo dispuesto en los apartados anteriores, serán admisibles las diferencias de trato en el acceso a bienes y servicios cuando estén justificadas por un propósito legítimo y los medios para lograrlo sean adecuados y necesarios.*

Algunas autoras (Díaz Gómez y Pérez Carrillo, 2015) consideran que la redacción del último párrafo podría dar lugar a la introducción de excepciones, sujetas al examen de justificación objetiva, tanto para los casos de discriminación directa como los casos de discriminación indirecta, lo cual dicen no está contemplado en la Directiva. Sin embargo, aunque en principio del Derecho de la Unión Europea – a diferencia de la doctrina antidiscriminatoria del Tribunal Europeo de Derechos Humanos o del Tribunal Constitucional español – no admite justificaciones para los casos de discriminación directa, el artículo 4.5 de la Directiva introduce esta posibilidad y exime de la prohibición a la prestación de bienes y servicios de forma exclusiva o principal a las personas de uno de los sexos cuando esté justificada por un propósito legítimo y los medios para lograr ese propósito sean adecuados y necesarios. El considerando nº 16 del Preámbulo de la Directiva recoge ejemplos de diferencias de trato directas al ilustrar la posibilidad de excepciones fundadas sobre un propósito legítimo, como pueden ser la protección de las víctimas de violencia de género (en supuestos como la creación de refugios para mujeres), o la oferta de alquiler de una parte de la propia vivienda dirigida únicamente a mujeres o a hombres. El considerando nº 17 abunda en esta idea al insistir que el principio de igualdad

de trato en el acceso a bienes y servicios no exige que todas las prestaciones o servicios tengan instalaciones compartidas para hombres y mujeres, sino que no se ofrezcan servicios más favorables para uno de los dos sexos.

También la redacción del artículo 69.2 ha dado lugar a algunas críticas con relación a la prohibición del artículo 69.1. Algunos autores han recurrido a la doctrina de la discriminación como violación de la dignidad humana, inspirada en la tradición constitucional alemana (Cerdá Martínez-Pujalte, 2007) para buscar el equilibrio interpretativo entre la prohibición de diferenciación de trato y la libertad de contratación. Sin embargo, es dudoso que este camino interpretativo arroje resultados más claros que la lectura conjunta de los párrafos 2 y 3 del artículo 69; es decir, que la prohibición de discriminación no impediría la elección de una parte contratante de uno de los dos sexos, cuando esa elección pueda ser justificada por un propósito legítimo y sea adecuada y necesaria a dicho propósito. Lo mismo que el Preámbulo admite como motivos legítimos la intimidad o la decencia (privacy and decency) para las ofertas de alquiler de una parte de la propia vivienda solo a mujeres o solo a hombres, podría ampliarse el supuesto a la contratación de mujeres u hombres para ayudar en tareas personales de aseo o cuidado durante una enfermedad o incapacidad, por ejemplo.

Sin embargo, visto que las normas de la LOI basadas en la Directiva 2004/113/CE han tenido poquísima implementación o impacto, estas disputas son, por el momento, de carácter especulativo.

Además de la LOI, la reciente Ley 15/2022 para la igualdad de trato y la no discriminación (en adelante, LIITND)⁴, que se aplica – entre otros muchos motivos – al sexo, establece en su artículo 17.1 que:

- *Las administraciones públicas, las entidades, empresas o particulares que ofrezcan al público bienes y servicios, en el marco de una actividad comercial o profesional, tales como servicios financieros, de transporte, formación, ocio o similares, no podrán discriminar en el acceso a los mismos por las causas mencionadas en el artículo 2 de la presente ley.*

La LIITND amplía el ámbito personal de aplicación de la ley puesto que, además del sexo, incluye también la identidad de género y la expresión de género.

4- Ley 15/2022, de 12 de julio, integral para la igualdad de trato y la no discriminación, disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2022-11589#a1-9>

Siguiendo la pauta de la LOI, se aplica también a un número más amplio de ámbitos que los previstos en la Directiva 2004/113/CE, que excluía expresamente el empleo, la educación, los medios de comunicación o la publicidad. A diferencia de la LOI y de la Directiva, como veremos en el apartado siguiente, la nueva normativa antidiscriminatoria hace referencias más precisas a los servicios financieros.

2.2 La prohibición de discriminación en los servicios financieros

En este marco más amplio de la prohibición de discriminación por razón de sexo en el acceso a bienes y servicios, los servicios financieros son objeto de particular atención.

Un informe encargado por la Comisión Europea en 2008 describía la “exclusión financiera” como el proceso por el que las personas tienen dificultades en el acceso a o en el uso de servicios y productos financieros, que sean apropiados a sus necesidades y les permitan llevar una vida social normal en su sociedad (Anderloni et al. 2008). La exclusión financiera es ciertamente un “fenómeno poliédrico” (Llorente 2019), que va mucho más allá de la discriminación. La exclusión puede ser resultado no sólo de la discriminación, tal y como la hemos definido en la sección anterior, sino también de la falta de condiciones o precios adecuados a las necesidades de las personas, de problemas relativos al lugar de residencia o al conocimiento tecnológico, o de fenómenos de “auto-exclusión”.

Por ceñirnos al problema de la discriminación, hemos de tener en cuenta tanto la normativa antidiscriminatoria como algunas normas sectoriales específicas.

Ya en la LOI, como en la Directiva 2004/113/CE, se prestaba una atención específica a los factores actuariales basados en el sexo, que se usaban frecuentemente en el sector de los seguros y de los servicios financieros afines. A fin de garantizar la igualdad de trato, la Directiva obliga en el artículo 5.1 a que la utilización del sexo como factor actuaria no dé lugar a diferencias en las primas y prestaciones de las personas individuales. Sin embargo, el artículo 5.2 permitía a los Estados autorizar diferencias proporcionadas de las primas y prestaciones de las personas consideradas individualmente en los casos en los que el sexo constituyese un factor determinante para la evaluación del riesgo a partir de datos actuariales y estadísticos pertinentes y exactos.

Inicialmente, la LOI se acogió a esta excepción (artículo 71.1⁵). Sin embargo, en 2012, el Tribunal Europeo de Justicia dictó sentencia en el famoso caso Test-Achats⁶. En este caso se le planteó al Tribunal si las excepciones que permitía el Artículo 5.2 de la Directiva eran compatibles con el principio de igualdad de trato entre hombres y mujeres. El Tribunal declaró el Artículo 5.2 incompatible y, estableció que, para todos los contratos de seguros concluidos después del 21 de diciembre de 2007, el uso del sexo como un factor en el cálculo de primas y prestaciones no podía resultar en diferencias en las primas y prestaciones de las personas aseguradas. Tras la sentencia, La Comisión Europea publicó una guía para la correcta aplicación de la Directiva a la luz de la misma⁷. Por todo ello, el Artículo 71 de la LOI fue modificado en 2013⁸ y se suprimió la posibilidad de establecer esas diferencias. Además, la reforma modificaba el texto de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados⁹, añadiendo una cláusula adicional duodécima del siguiente tenor:

→ *Dentro del ámbito de aplicación de la Directiva 2004/113/CE, del Consejo, de 13 de diciembre de 2004, relativa a la aplicación del principio de igualdad de trato entre mujeres y hombres en*

5- Antes de su reforma en 2013, el artículo 71.1 contenía un segundo párrafo que permitía fijar, reglamentariamente, los supuestos en los que sea admisible determinar diferencias proporcionadas de las primas y prestaciones de las personas consideradas individualmente, cuando el sexo constituya un factor determinante de la evaluación del riesgo a partir de datos actuariales y estadísticos pertinentes y fiables

6- Sentencia del Tribunal Europeo de Justicia, Caso C-236/09, Association Belge des Consommateurs Test-Achats ASBL c. Conseil des Ministres, 1 de marzo de 2011, ECLI:EU:C:2011:100

7- Comisión Europea, Directrices sobre la aplicación de la Directiva 2004/113/CE del Consejo a los seguros, a la luz de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el asunto C-236/09 (Test-Achats), 2012/C 11/01, 13 de enero de 2012. En línea, disponible en [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012XC0113\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012XC0113(01)&from=EN)

8- Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo. En línea, disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2013-8187>

9- Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados. En línea, disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2004-18908>

el acceso a bienes y servicios y su suministro, no podrán establecerse, en el cálculo de las tarifas de los contratos de seguro, diferencias de trato entre mujeres y hombres en las primas y prestaciones de las personas aseguradas, cuando aquellas consideren el sexo como factor de cálculo.

Poco después, en 2014, el legislador europeo adoptaba la Directiva 2014/92/UE¹⁰, con el triple propósito de facilitar el acceso a los servicios bancarios, mejorar la transparencia y la comparabilidad de las comisiones aplicadas a las cuentas de pago y, finalmente, facilitar el traslado de cuentas de pago. Esta Directiva contenía una específica prohibición de discriminación, en el Artículo 15:

→ *Los Estados miembros velarán por que los proveedores de servicios de pago no discriminen a los consumidores que residan legalmente en la Unión por razón de nacionalidad o lugar de residencia, o por cualquier otra razón contemplada en el artículo 21 de la Carta, cuando soliciten o accedan a una cuenta de pago en la Unión. Las condiciones aplicables a la posesión de una cuenta de pago básica no serán en modo alguno discriminatorias.*

Por tanto, con base en este artículo quedaban prohibidas las discriminaciones directas e indirectas por motivo de nacionalidad o lugar de residencia, pero también – por la referencia al Artículo 21 de la Carta de Derechos Fundamentales – por motivos, en particular, de sexo, raza, color, orígenes étnicos o sociales, características genéticas, lengua, religión o convicciones, opiniones políticas o de cualquier otro tipo, pertenencia a una minoría nacional, patrimonio, nacimiento, discapacidad, edad u orientación sexual.

La Directiva insiste que, al establecer las condiciones de prestación de los servicios financieros de pago, considerados servicios esenciales de interés económico general, se debe atender a la protección del consumidor financiero, y en particular a aquellos consumidores considerados más vulnerables. Entre estos, la Directiva hace explícita mención de los consumidores que no tengan domicilio fijo, solicitantes de asilo y consumidores que, aunque no tengan la residencia legal en el país, no pueden ser expulsados por motivos jurídicos o de hecho.

Sin embargo, el considerando nº 35 del preámbulo de la norma se refiere también a otras circunstancias que se usan para perfilar a quienes solicitan la apertura de una cuenta de pago básica, y que pueden ser motivos de exclusión, como por ejemplo las circunstancias financieras actuales o anteriores, la situación laboral, el nivel de renta, el historial crediticio o la situación de insolvencia.

Sin embargo, al trasponer la directiva, el legislador español no incluyó una referencia explícita al principio de no discriminación. El Artículo 3 del Real Decreto-Ley 19/2017¹¹ transpone la obligación de no discriminar a los clientes legalmente residentes, incluyendo a quienes no tengan fija demora, solicitantes de asilo y quienes no tengan permiso de residencia pero cuya expulsión es imposible por motivos legales o de hecho. Sin embargo, no hay referencia a los mecanismos de protección de las personas especialmente vulnerables o a la prohibición de discriminación por los motivos recogidos en el artículo 21 de la Carta de Derechos Fundamentales. Tampoco hay ninguna referencia a los motivos de exclusión que se recogían en el considerando nº 35 mencionado más arriba.

Como hemos dicho,

la nueva normativa antidiscriminatoria de julio de 2022 recoge explícitamente la prohibición de discriminación, entre otras, por razón de sexo (e identidad y expresión de género).

En su Artículo 17 establece la prohibición de discriminación en el acceso a bienes y servicios ofrecidos al público en el marco de una actividad comercial o profesional. Al enumerar los ámbitos a los que se aplica la prohibición, esta norma menciona explícitamente los “servicios financieros”, expresión más extensa que la contenida en la LOI y la Directiva del 2004 cuando se referían al uso de factores actuariales en los contratos de seguros y servicios financieros “afines”. A pesar de esta mención específica, la norma no contiene ulteriores especificidades o mecanismos de protección. No hay mención a la Directiva 2014/92/UE, ni se ha aprovechado la oportunidad para reparar a las faltas en su transposición. Hay que señalar, sin embargo, que en el Capítulo IV dedicado al régimen de

10- Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y el Consejo, de 23 de julio de 2014, sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago, el traslado de cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básicas. En línea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0092&from=es>

11- Real Decreto Ley 19/2017, de 24 de noviembre, de cuentas de pago básicas, traslado de cuentas de pago y comparabilidad de comisiones. En línea, disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2017-13644>

infracciones y sanciones, se establece en el Artículo 47.2 que tendrán consideración de infracción grave los actos y omisiones que constituyan “inducción, orden o instrucción” de discriminar a una persona por razón de las causas previstas en la ley.

2.3 La prohibición de discriminación interseccional

Un aspecto importante de la discriminación que sufren las mujeres es que esta no les afecta a todas de igual manera. La discriminación contra las mujeres puede estar condicionada y variar en formas e intensidad en base a una serie de otros factores como la edad, la pertenencia a minorías étnicas, la clase social, la discapacidad, el nivel de instrucción o la residencia en áreas rurales o urbanas. La interacción entre los diversos factores de discriminación se conoce con el nombre de interseccionalidad. Tradicionalmente, el derecho antidiscriminatorio y los mecanismos de protección se han diseñado sobre un eje (o motivo de discriminación) único: se podía por tanto denunciar discriminación por razón de sexo o discriminación por razón de raza, por ejemplo, pero no ambas en manera conjunta. Esto producía efectos de desprotección cuando, por ejemplo, un sub-grupo de mujeres determinado por otro factor (raza, pertenencia étnica o discapacidad) sufría un tipo de discriminación que no afectaba al resto de las mujeres, ni a los hombres con los que compartían ese otro factor. En el ejemplo clásico propuesto por Kimberlé Crenshaw para mostrar cómo opera la interacción de los factores de discriminación, se planteaba la lucha de las trabajadoras negras de la General Motors que habían perdido sus puestos de trabajo al aplicarse un criterio por el que se despedía primero a quien había entrado a trabajar más tarde. Como la General Motors había tenido políticas discriminatorias en la asunción del personal, las mujeres negras habían sido el último colectivo que accedió a los puestos de trabajo, después que los hombres negros y que las mujeres blancas. El criterio para establecer el orden de los despidos, por ello, les afectaba en primer lugar a las mujeres negras, que no podían reclamar discriminación racial porque el criterio no afectaba a los hombres negros, ni discriminación sexual, porque el criterio no afectaba a las mujeres blancas.

El debate sobre la interseccionalidad mostraba, así, un ángulo ciego del derecho antidiscriminatorio

como mecanismo de protección contra las formas de desventaja que sufrían algunas mujeres. Desde que Crenshaw dio un nombre a este problema en 1989 no se ha conseguido dar una respuesta clara por parte del legislador. Algunos informes encargados por la Comisión Europea dudaban incluso que en el derecho antidiscriminatorio europeo tuviera sentido incluir una prohibición de discriminación interseccional o que esta pudiera ser operativa, principalmente a causa de la dificultad de establecer la comparación que requiere el juicio de discriminación, esto es, quien denuncia ser víctima de discriminación debe mostrar que sufre una desventaja en comparación a otra persona situada en una posición análoga.

En España ha sido la LIITND, aprobada en julio del año pasado, la que ha introducido la prohibición de discriminación múltiple e interseccional. En su Artículo 4.1, la ley establece que:

- *El derecho protegido por la presente ley implica la ausencia de toda discriminación por razón de las causas previstas en el apartado 1 del artículo 2.*
- *En consecuencia, queda prohibida toda disposición, conducta, acto, criterio o práctica que atente contra el derecho a la igualdad. Se consideran vulneraciones de este derecho la discriminación, directa o indirecta, por asociación y por error, la **discriminación múltiple o interseccional**, la denegación de ajustes razonables, el acoso, la inducción, orden o instrucción de discriminar o de cometer una acción de intolerancia, las represalias o el incumplimiento de las medidas de acción positiva derivadas de obligaciones normativas o convencionales, la inacción, dejación de funciones, o incumplimiento de deberes.*

La ley contiene además definiciones de discriminación múltiple y discriminación interseccional. Se entiende que se produce discriminación múltiple cuando una persona es discriminada de manera simultánea o consecutiva por dos o más causas de las previstas en la ley. La discriminación interseccional se produce cuando concurren o interactúan diversas causas previstas, generando una forma específica de discriminación. Es importante notar que la ley exige que tanto en la discriminación múltiple cuanto en la interseccional la diferencia de trato debe darse en relación con cada uno de los motivos de discriminación.

Es difícil valorar todavía cómo serán aplicadas estas disposiciones, y si las exigencias contenidas en la definición (que se genere una forma “específica”

de discriminación, o que haya que probar la desventaja en relación con cada uno de los motivos de discriminación) serán demasiado gravosas para las víctimas de discriminación interseccional, que suelen ser miembros de colectivos particularmente vulnerables y marginalizados.

Cabe notar que el régimen de infracciones y sanciones de la LIITND establece que los actos u omisiones que constituyan discriminación múltiple se considerarán infracciones muy graves, sancionadas con multas entre 40.001 y 500.000 euros.

2.4 La prohibición de discriminación en el ámbito de las nuevas tecnologías y la inteligencia artificial

Una de las dificultades que ha encontrado el presente informe a la hora de analizar las desigualdades de género en el acceso a los servicios financieros y su evolución está relacionada con la difusión de las tecnologías digitales en el ámbito de las operaciones financieras. Cada vez más frecuentemente, las operaciones financieras, incluso las más básicas, se realizan mediante aplicativos informáticos. En relación con los riesgos de discriminación (y la violación de derechos) el primer problema que presenta la difusión de las nuevas tecnologías es la falta de transparencia y de imputabilidad de la responsabilidad (lo que en inglés se denomina *accountability*).

Es ya un dato aceptado que la aplicación cada vez más extendida de las nuevas tecnologías digitales está impulsando las desigualdades. Hace ya tiempo que se denuncia que la tecnología no es neutral u objetiva, que está configurada por las desigualdades raciales, étnicas, de género y de otros tipos que prevalecen en la sociedad, y que, además, empeora estas desigualdades. A pesar de la opacidad, diversos estudios e informes muestran que, más allá de sesgos

estructurales o no-intencionales, los algoritmos discriminan porque las empresas funcionan sobre modelos económicos y de negocio que se benefician activamente de la discriminación; muchos gobiernos y empresas adoptan, por ello, algoritmos “que discriminan estructuralmente a los grupos marginados”.¹²

Europa se ha puesto en la avanzadilla de la regulación de las nuevas tecnologías de la información y la inteligencia artificial, aunque nos encontramos todavía en un ámbito regulatorio incipiente y fragmentado, en donde la preocupación por el impacto que el uso de las nuevas tecnologías tiene y puede tener sobre los derechos fundamentales, la democracia o diversos aspectos de la justicia social no encuentra, por el momento, garantías sólidas. En diciembre de 2022 el Parlamento Europeo y el Consejo de la UE adoptaron la Decisión por la que se establece el Programa Estratégico para la Década Digital 2030¹³, que debe guiarse por la **Declaración sobre los Derechos y Principios Digitales¹⁴, adoptada el 15 de diciembre de 2022**, incluye referencias a, entre otras cosas, una soberanía digital de índole abierta, el respeto de los derechos fundamentales, el Estado de Derecho y la democracia, la inclusión, la accesibilidad, la igualdad, la sostenibilidad, la resiliencia, la seguridad, la mejora de la calidad de vida, la disponibilidad de servicios y el respeto de los derechos y aspiraciones de todas las personas.

En consonancia con el debate europeo, España incluyó la Agenda España Digital 2026¹⁵ como núcleo del eje digital del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia en 2021. En julio de ese mismo año se elaboró, a partir del trabajo realizado por el Grupo asesor de Expertas y Expertos de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, una Carta de Derechos Digitales¹⁶ que, aunque reconoce no tener valor normativo, pretende alcanzar un objetivo descriptivo, prospectivo y asertivo de los nuevos retos que se plantean para adaptar los derechos al entorno digital. En este mismo sentido,

12- Informe de la Relatora Especial sobre las formas contemporáneas de racismo, La discriminación racial y las tecnologías digitales emergentes: un análisis de los derechos humanos (A/HRC/44/57), 18 junio 2020.

13- Decisión (UE) 2022/2481 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de diciembre de 2022 por la que se establece el programa estratégico de la Década Digital para 2030. En línea, disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2022-81885>

14- Declaración común (2023/C 23/01) del Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión Declaración Europea sobre los Derechos y Principios Digitales para la Década Digital. En líneas, disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023C0123\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023C0123(01))

15- España Digital 2026 (2021). En líneas, disponible en: https://espanadigital.gob.es/sites/espanadigital/files/2022-10/Espana_Digital_2026.pdf

16- Carta de Derechos Digitales (2021). En líneas, disponible en: https://www.lamoncloa.gob.es/presidente/actividades/Documents/2021/140721-Carta_Derechos_Digitales_RedEs.pdf

la estrategia digital española ha postulado a nuestro país como “sandbox regulatorio”¹⁷ para la implementación del futuro Reglamento Europeo de inteligencia artificial. Sin embargo, ni la Carta de Derechos Digitales ni otros componentes de la agenda España Digital 2026 hacen referencias concretas a las especificidades de la regulación de la discriminación en entornos digitales, limitándose a reiterar el principio de igualdad y la prohibición de discriminación.

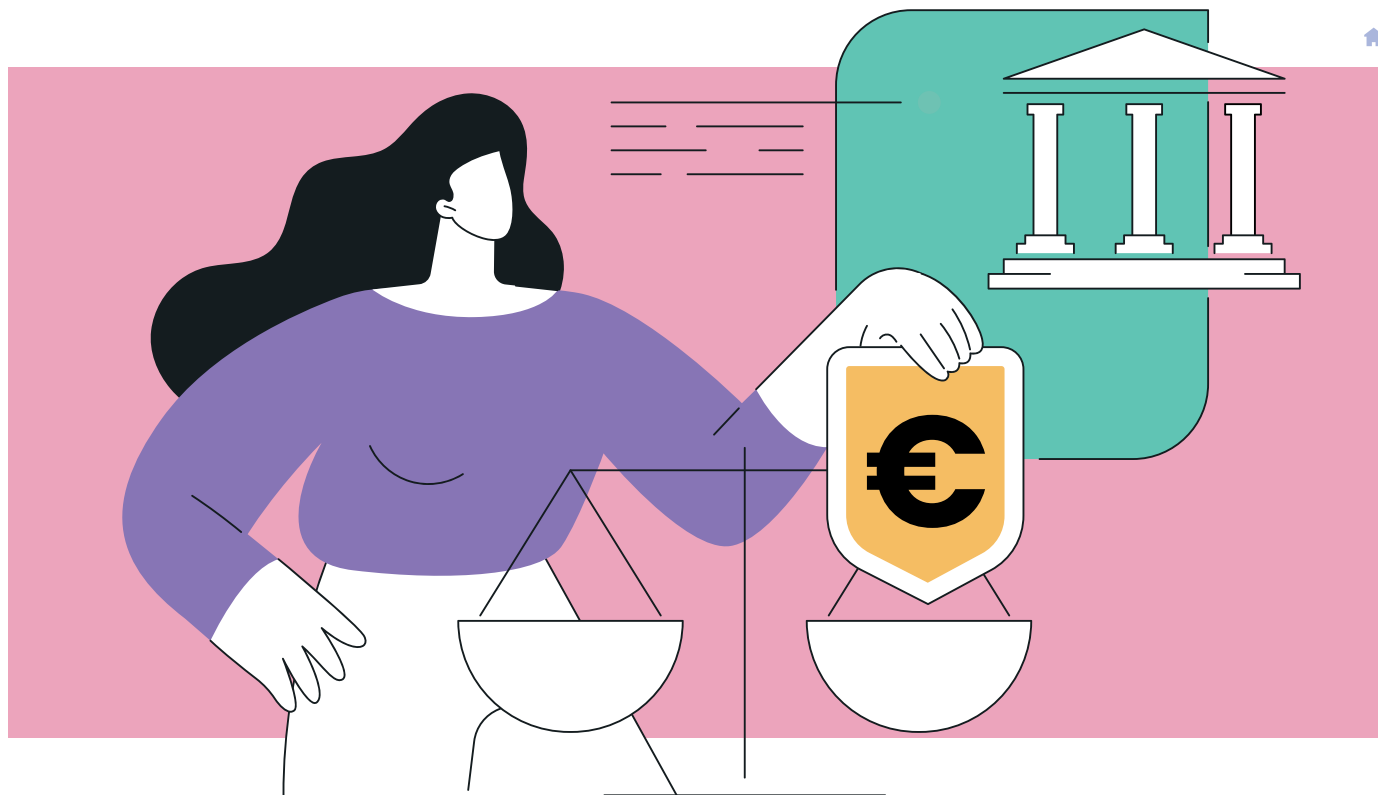
En la normativa antidiscriminatoria, la LIITND, aprobada en julio del año pasado, introdujo una especial atención por las formas de discriminación que pueden resultar del uso de nuevas tecnologías, tecnologías de la información e inteligencia artificial. Sin embargo, como veremos, la protección que ofrecen estas normas está fragmentada y resulta insuficiente.

El Artículo 23 de la LIITND obliga a las administraciones públicas a favorecer la puesta en marcha de mecanismos para que los algoritmos utilizados en la toma de decisiones tengan en cuenta los criterios de minimización de sesgos, transparencia y rendición de cuentas. A parte del lenguaje bastante poco incisivo (favorecer la puesta en marcha de mecanismos), la norma deja una vía de escape notable al supeditar estos mecanismos de garantía del cumplimiento de las obligaciones establecidas en la Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial, la Carta de Derechos Digitales y las iniciativas europeas (algunas todavía en curso de adopción) a la consideración de que sean técnicamente factibles. No se señala ningún curso de acción para el caso que dichos mecanismos de garantía no fueran técnicamente posibles y, por tanto, los algoritmos utilizados actuaran sobre sesgos discriminatorios, sin transparencia o imposibilitando la rendición de cuentas.

Además, los apartados 1 y 2 de este artículo se refieren únicamente a las Administraciones Públicas. La única mención a las empresas (como las entidades financieras) establece, en el apartado 3 del Artículo 23, que promoverán “el uso de una inteligencia artificial ética, confiable y respetuosa con los derechos fundamentales, siguiendo especialmente las recomendaciones de la Unión Europea en este sentido”.

También las empresas de tecnologías de la información y comunicación, que potencialmente ofrecen a las entidades financieras servicios y soluciones tecnológicas que inciden en el acceso de la población a los bienes y servicios ofrecidos por las entidades financieras, están llamadas en el Artículo 22 de la LIITND a contribuir “al cumplimiento de la legislación en materia de igualdad de trato y no discriminación e intolerancia por las razones que inspiran esta ley, y a la promoción de una imagen no estereotipada de las diferentes personas y grupos de población, incluyendo las actividades de venta y publicidad”.

17- Un sandbox regulatorio es un ambiente controlado en donde intermediarios y operadores del sector tecnológico vigilados por autoridades establecidas para ello pueden probar, durante un periodo limitado, productos y servicios tecnológicamente innovadores. En el ámbito informático un sandbox (que originalmente es un espacio delimitado o un cajón relleno de arena para que jueguen los niños), a veces conocidos como “jaulas” en castellano, es un procedimiento de seguridad que crea un entorno aislado dentro de un sistema operativo donde poder ejecutar programas de forma segura y controlada, sin comprometer el resto del sistema.



3. Redes de desigualdad en la relación con las entidades financieras

El objetivo de mostrar el tratamiento desigual que la categoría género tiene en el ámbito financiero se ha ido desplegando hasta el momento en dos ejes de análisis: en el primero de ellos, se ha querido poner de relieve cómo está tejida esa red de desigualdad de género en las entidades del sistema financiero y cuáles son las bases sobre las que se ha ido tejiendo: existen estereotipos de género que condicionan las relaciones de las mujeres con las entidades financieras. La naturaleza de esos estereotipos y el modo cómo operan son diferentes. Sin embargo, en todos los casos sirven para justificar la desigualdad. A través del itinerario del primer apartado de este estudio, hemos querido poner en evidencia cuáles son algunos de los mecanismos, procesos y relaciones que contribuyen a incrementar o a reducir esa red de desigualdad.

En el segundo capítulo, se ha presentado sintéticamente el marco normativo antidiscriminatorio que protege los derechos de las mujeres en el acceso a bienes y servicios financieros. Este apartado adquiere especial importancia en la medida que muestra que esas redes de desigualdad se tejen en contextos donde formalmente la igualdad de las mujeres en el acceso y uso de bienes y servicios está protegida.

Eso es precisamente lo que nos lleva a subrayar la complejidad del análisis y la necesidad de abordarlo desde aproximaciones metodológicas que vayan más allá de la mera medición cuantitativa de resultados, ya que esa red se sostiene sobre una sutil lógica donde son las propias estructuras y el modo en cómo esas estructuras moldean nuestras relaciones.

Para finalizar el estudio, se ha procedido a mantener un estudio empírico que, con los mismos objetivos, nos permitiese actualizar los datos del estudio de caso realizado en la Comunidad Autónoma del País Vasco en 2014 sobre diferencias de género en el sector financiero entre la población. Los objetivos, hipótesis y resultados de este estudio empírico realizado en 2024 se presentan en las dos próximas secciones de este informe.

Tras una revisión de las hipótesis planteadas en 2014, contrastamos la pertinencia de mantener el mismo enfoque elaborado entonces tratando de identificar los posibles avances sobre los procesos y los mecanismos implícitos en la relación de las mujeres con las entidades financieras. El objetivo en 2024 ha sido, por tanto, tomar como referencia una serie de procedimientos, relaciones,

procesos, prejuicios para ver cómo operan y si, de alguna manera, producen desigualdad o no. Se parte de la constatación de que esas diferencias de género en el ámbito financiero van más allá y se hacen extensibles a la relación de la población, mujeres y hombres, con las entidades financieras.

Este es el aspecto que, de manera específica, se desarrolla en este trabajo situándolo, además, como se ha señalado, en una realidad socioeconómica muy concreta, como la Comunidad Autónoma del País Vasco que, aunque pequeña, se encuentra dentro del contexto de las llamadas economías “desarrolladas”. En estos contextos existe la percepción de que tales diferencias de género en las relaciones de las mujeres con las entidades financieras (y viceversa), de hecho, no existen o, en cualquier caso, no son sustantivas. Pero, al mismo tiempo, esa percepción convive con naturalidad con otra que responde a un estereotipo que identifica a las mujeres con un menor control sobre el manejo financiero a determinados niveles: menor cultura financiera, menor autonomía económica, menos competencias financieras, menos recursos, etc. Es decir: no se reconoce la desigualdad, pero sí, en cambio, algunas diferencias.

El eje que ha guiado el estudio es el mismo que en 2014: se parte igualmente de la hipótesis de que esas desigualdades de género existen, son estructurales y obedecen principalmente al efecto que determinados estereotipos de género en el ámbito financiero. Precisamente esta característica es la que se emplea como argumento para desmontar el supuesto de la discriminación por razones de género, atendiendo a criterios objetivos, estructurales, de funcionamiento del sistema.

Esto sigue siendo especialmente llamativo ya que existe una percepción generalizada contraria a una realidad que, de hecho, convierte la diferencia en una injusta desigualdad de trato.

La propia coyuntura socioeconómica de las mujeres, también en un contexto como el vasco, las sitúa en una situación de desventaja en el acceso a oportunidades y recursos financieros,

tal y como, por ejemplo, se ha tratado de poner de manifiesto respecto al acceso a financiación para la puesta en marcha y/o el desarrollo de un proyecto emprendedor.

3.1 Desigualdad en qué y respecto a qué

Resulta complejo analizar el entramado relacional que está a la base de esa desigualdad de género en el ámbito financiero y encontrar evidencias que permitan mostrar dónde las diferencias de género se transforman en un tipo de desigualdad que es injusta porque pueden generar exclusión o ser causa de discriminación.

Algunos estudios sostienen que una diferencia de género significativa en el ámbito de la intermediación financiera es la percepción de discriminación que algunas personas pueden tener en el acceso a los recursos. La percepción de tener menos posibilidades de recibir dinero, por ejemplo, es uno de los principales motivos para no solicitar un préstamo. En nuestro contexto, todo apunta a la conclusión de que no existen motivos por parte del comportamiento de los bancos que justifiquen que las mujeres se sientan discriminadas con mayor intensidad que los hombres para acceder a sus servicios, pero las prácticas bancarias, incluso la propia percepción de las mujeres hacia los bancos –demasiado formales, alejados de sus necesidades y con mecanismos que a priori resultan difíciles de entender para todos y generan desconfianza– pueden explicar una posible autoexclusión de las mujeres del ámbito financiero en algunos contextos.

Por otro lado, no se puede obviar el hecho de que los estereotipos de género pueden condicionar el modo en cómo las mujeres son percibidas por los bancos. Como hemos señalado, aunque esas relaciones tengan lugar en contextos donde no existen obstáculos formales de acceso a los servicios financieros por cuestión de género, en general se tiende a reconocer la capacidad de las mujeres para la administración económica en el hogar y el entorno familiar, aunque se presuponen mayores dificultades, o menor interés, o menos competencias para hacerlo en el ámbito de los “grandes” negocios. El estereotipo podría influir en la forma, la cantidad y la calidad en que las entidades financieras facilitan información a las mujeres, presuponiendo sus limitaciones en la comprensión de procesos financieros complejos, y mostrando menor confianza e interés hacia ellas.

3.2 Hipótesis del estudio y metodología

Sobre estas bases, hemos ido delineando los contornos de la desigualdad de género en las finanzas en torno a distintos factores a los que apuntan los estudios e informes analizados sobre el papel de las mujeres en el ámbito financiero, con el objetivo de descubrir cuándo estamos ante una situación de desigualdad que altere o impida la autonomía económica de las mujeres. Las hipótesis del estudio se han articulado en torno a una matriz que ha querido interrelacionar distintos ejes de análisis:

a) Tipos de exclusión financiera

Por un lado, y como novedad respecto al estudio de 2014, hemos tenido en cuenta a la hora de revisar las hipótesis del estudio, los distintos tipos de exclusión financiera que han sido identificados en la literatura especializada (Carbo y Rodríguez, 2015; Padilla y Sanchis, 2021).

- **Exclusión en el acceso**, relacionada con el perfil de riesgo de los potenciales clientes de cara a acceder a un servicio financiero, tal y como hemos visto que sucede cuando se combinan variables como el género o la edad; o en el acceso a financiación para el emprendimiento.

Esta es, sin duda, hoy en día, uno de los tipos de exclusión que mayor preocupación despierta sobre todo por las dificultades de acceso a cuentas de pago básicas. Como se ha señalado en la introducción, en España existe una normativa que regula este derecho. Las cuentas de pago básicas son un producto creado para evitar la exclusión financiera de personas vulnerables, pero existen trabas burocráticas, relacionadas con el funcionamiento y la regulación bancaria en Europa, que hace difícil su acceso a ellas, lo cual tiene consecuencias directas en la vida de muchas personas no pueden contratar servicios básicos como la luz o el agua; dificultades a la hora de pagar el alquiler; y no pueden solicitar prestaciones como el Ingreso Mínimo Vital por no disponer de cuenta bancaria". La enmienda en la ley de defensa del cliente financiero aprobada por el Congreso en mayo de 2023 está pensada para agilizar el acceso a estos servicios.

- **Exclusión estructural**. Por otro lado, también es posible hablar de exclusión estructural cuando un gran porcentaje de personas queda rezagado o tiene menos oportunidades y/o ventajas en

determinados productos financieros respecto de otros segmentos de población con un mayor nivel de ingresos. El propio sistema bancario prioriza un perfil determinado de cliente, dejando al margen a otros grupos, como, por ejemplo, la juventud en España o los colectivos con menor renta. Son clientes sin estatus financiero que suelen quedar fuera o en los márgenes.

En toda esta clasificación sobre los tipos de exclusión financiera, es preciso tener en cuenta la diferencia fundamental entre el acceso y el uso de los servicios financieros. Si bien la exclusión en el acceso ha sido identificada como uno de los problemas más acuciantes para hacer frente a la exclusión en el ámbito financiero, no es el único. De hecho, puede suceder que algunos ciudadanos no tengan, simplemente, acceso a los servicios financieros. Pero también hay casos en los que se tiene una cuenta bancaria y, sin embargo, no se usa. En este sentido, la mayor parte de los estudios solamente miran al acceso a los servicios, mientras que otros tratan, además, de fijar grados de exclusión en función del uso.

Los tipos de exclusión financiera identificados respecto al uso son:

- **Exclusión por las condiciones**, relacionada con las dificultades y/o limitaciones y/o imposibilidad de cumplir con los términos contractuales que se exigen para obtener ciertos servicios financieros y que, en el caso de las mujeres (o de otros grupos vulnerabilizados), son condiciones más exigentes.
- **Exclusión por el precio**, relacionada con las dificultades y/o limitaciones y/o imposibilidad de asumir el coste de los servicios financieros.
- **Exclusión en marketing**, relacionada con el hecho de no formar parte del grupo diana al que se ofrecen determinados productos o servicios.
- **Autoexclusión**, referido al propio rechazo de los individuos a solicitar productos financieros, simplemente por la creencia de que no les serán concedidos. Hay, de hecho, servicios financieros de los que un grupo cada vez más numeroso de personas se autoexcluyen en el uso.

b) Factores que definen la desigualdad de género en el ámbito financiero

Por otro lado, la revisión de la literatura nos lleva a identificar cinco factores que reúnen las principales razones que sirven para justificar cuáles son los rasgos que definen esa desigualdad.

Muchos de estos factores, que tienen como resultado la exclusión financiera, están basados en estereotipos dominantes que son los que definen el marco de relaciones de las mujeres con las entidades financieras.

Atendiendo a estos cinco factores hemos organizado las hipótesis del estudio. De las 12 incluidas en el estudio de 2014, se han depurado hasta quedarse únicamente en ocho hipótesis en 2024, tratando de dotar de mayor cohesión interna al estudio y de mayor robustez metodológica a la hora de mostrar 1) cómo esas diferencias de género están asentadas la mayor de las veces en estereotipos dominantes y 2) esos estereotipos condicionan e inciden en el comportamiento de las entidades financieras con las mujeres. La combinación de ambas variables da como resultado la exclusión financiera, en sus distintas modalidades, por razones de género.

- Nivel de autonomía financiera en mujeres y hombres

Por un lado, existe un estereotipo que identifica a las mujeres con una mayor responsabilidad en las decisiones financieras del día a día, frente a las más sustantivas, como la de las inversiones, que se presupone que son asumidas por los hombres. Se tiende a pensar que las mujeres son quienes manejan el presupuesto del hogar, y gestionan los ingresos y gastos en relación con las necesidades de la familia y bienes de consumo que no son de primera necesidad. Los hombres, por el contrario, son conscientes de la cantidad de dinero que se ha asignado para cubrir los diferentes gastos, pero no tienen conocimiento de los detalles y de cuáles son las cantidades destinadas a cada segmento de gasto.

Atendiendo a esto, en el estudio empírico que se presenta en el siguiente apartado se ha tratado de contrastar si existen diferencias de género atendiendo a la desigual participación entre hombres y mujeres en la toma de decisiones en asuntos domésticos, en la toma de decisiones sobre productos financieros básicos y complejos.

La hipótesis que se ha tratado de validar sobre esta cuestión es la siguiente:

H1: Las mujeres participan en menor medida de decisiones familiares sustantivas ("importantes", a largo plazo) que de aquellas otras relacionadas con asuntos domésticos, cuya responsabilidad asumen de manera desigual. Esta desigualdad en decisiones y asunción de responsabilidades define la relación de las mujeres con las entidades financieras.

Por otro lado, la principal causa que determina tanto las oportunidades como la capacidad financiera de las mujeres está asociada principalmente a la brecha salarial, que incide directamente en sus posibilidades de financiación.

Al tener menores ingresos, sus posibilidades para el ahorro, la inversión o el acceso al crédito disminuyen. Por eso, interesa saber si existen diferencias de trato en el contexto financiero atendiendo a la aportación de ingresos al hogar.

Además, tal y como se ha explicado en el primer apartado de este informe, la tendencia de los bancos muestra que el interés por apoyar mediante el crédito a proyectos empresariales que requieren mucha inversión y se dirigen a potenciales e innovadores sectores de crecimiento económico, es mayor que el interés por apoyar el desarrollo de pequeños proyectos empresariales. Las mujeres principalmente promueven este tipo de microproyectos empresariales. Aunque las entidades financieras cuentan con líneas de financiación alternativas para apoyar esos proyectos, es complejo acceder a la información sobre estos productos y sus características, en un contexto condicionado por el cumplimiento de resultados de logro a corto plazo que se alcanzan más fácilmente con productos más rentables.

Con el objetivo de analizar el alcance de los diferentes niveles de autonomía financiera de mujeres y hombres en el contexto de la sociedad vasca, la hipótesis propuesta es la siguiente:

H2: Existe una relación entre el género, y otras variables (la edad, el ingreso, el origen, los niveles de educación) que incide en el acceso de las mujeres a los servicios y productos del sistema financiero formal.

- Control financiero

Otro factor importante es el relacionado con el mayor o menor control financiero de las mujeres sobre el manejo financiero y su capacidad de tomar decisiones con mayor o menor libertad e independencia.

En este sentido, un elemento determinante sobre el control financiero, como hemos señalado, está relacionado con la posesión material de activos, o la capacidad de poder tenerlos y usarlos. En general, las limitaciones en la capacidad jurídica y en los derechos de propiedad sobre los activos tienen de manera generalizada una relación directa con

los obstáculos de acceso a productos y servicios financieros de las mujeres.

La capacidad (y posibilidad) de poseer, administrar, controlar e incluso heredar la propiedad incide en las oportunidades de las mujeres para otorgar activos como garantías o de poder tener títulos de los bienes financiados con préstamos. En este sentido, el papel que tienen las leyes sobre la propiedad son fundamentales, aunque no debemos olvidar que, a pesar de que existan e incluso sean efectivas, en la práctica, a menudo, la capacidad de las mujeres para disponer de esos bienes suele estar limitada como consecuencia de factores culturales y prácticas sociales que tienen un claro sesgo de género.

Como hemos señalado, aunque en España no existen obstáculos legales para disponer de crédito o de los bienes propios asociados al estado civil de las mujeres, existen todavía prejuicios que condicionan que las mujeres utilicen los bienes en garantía, arriesgando el patrimonio propio o familiar, cuando éstos no se van a utilizar para fines que supongan los ingresos principales del hogar. Además, el régimen económico matrimonial mayoritario en España sigue siendo el régimen de bienes gananciales, que se establece por defecto para las parejas que contraen matrimonio. La firma de ambos cónyuges se convierte de esta manera en un requisito para la disposición del patrimonio y esto, en algunos casos, puede suponer una traba para las mujeres que no cuenten con el consentimiento o estén, por ejemplo, en un proceso de divorcio en el que no se haya disuelto la sociedad de gananciales, etc.

El control financiero respecto al uso de la propiedad es un elemento nuclear para poder entender las desigualdades de género en ese ámbito, pero también lo son las relacionadas con las capacidades reales y/o autopercebidas sobre la seguridad y el control en el manejo financiero que proporciona la mayor o menor cultura financiera de las mujeres. Sobre esta cuestión, se ha señalado que

no existen evidencias que muestren con claridad que existen diferencias significativas entre mujeres y hombres en relación a su nivel de cultura financiera.

Sin embargo, las mujeres son identificadas como un grupo prioritario que, por diversas circunstancias (edad, etnia, clase, etc.), necesita más que otros (por ejemplo, hombres que manifiestan similares niveles de desconocimiento financiero) una formación *ad hoc*

para paliar un déficit educativo sistémico.

Todo ello nos ha llevado a plantear otra hipótesis en relación con la seguridad, el control y el seguimiento de las cuestiones financieras y sus posibles diferencias entre las mujeres y los hombres en relación con su nivel de autonomía económica:

H3: La autopercepción de las mujeres respecto a un menor control que los hombres sobre el manejo financiero incide en su relación con las entidades financieras a la hora de contratar servicios o productos financieros de manera autónoma.

- Valores y actitudes frente a las finanzas

El marco de valores y actitudes hacia las finanzas es un tercer factor clave para valorar cómo se produce y reproduce la desigualdad en ese entramado de relaciones de las mujeres en el ámbito financiero. Los procesos inherentes al sistema financiero implican determinadas formas de construcción de relaciones sociales que conllevan el uso de marcos interpretativos y formas culturales específicas. Las diferentes operaciones financieras (el crédito, el ahorro, la inversión) constantemente son resignificadas para legitimar su uso. Está extendida, por ejemplo, la idea de que las mujeres están dispuestas a correr menos riesgos financieros que los hombres, de ahí que soliciten menos préstamos, y que lo hagan por cantidades menores. Ellos se identifican más con aspectos de las finanzas que tienen una consideración más fuerte y con mayor rango de importancia, "masculina": les importa la rentabilidad, la liquidez, la fiscalidad, etc. Ellas, en cambio, se identifican con valores más emocionales como la seguridad y la confianza. Se tiende a considerar que las mujeres son más constantes y conservadoras en sus comportamientos financieros: arriesgan menos y tienden a preocuparse más por la seguridad.

Las hipótesis asociadas en el estudio empírico a este factor sobre valores y actitudes frente a las finanzas están asociadas también a dos estereotipos fuertes, muy arraigados, en el imaginario sobre la interacción financiera de las mujeres:

H4: Las mujeres tienen mayor aversión al riesgo financiero que los hombres.

H5: Las mujeres se identifican en menor medida que los hombres con valores que se atribuyen a lo masculino en el ámbito económico-financiero: competitividad, búsqueda del beneficio como prioridad, riesgo, etc.

- Uso de redes formales o informales en la actividad financiera

En estrecha relación con el anterior, parece existir una correlación entre la variable género y el nivel de ingresos, el nivel educativo y la edad, que condiciona también esas relaciones y que puede servir también para explicar el uso desigual que las mujeres parecen hacer de las redes formales e informales para satisfacer algunas de sus necesidades financieras. Los condicionantes derivados de su falta de autonomía, sus habilidades para movilizar recursos sociales, los lazos sociales o las relaciones de confianza se convierten, de esta manera, en elementos de análisis interesantes para valorar el comportamiento financiero de las mujeres. Trataremos de contrastarlo mediante la siguiente hipótesis:

H6: El nivel educativo de las mujeres influye en la red (formal o informal) utilizada para solicitar asesoramiento financiero.

- Prejuicios de género entre la población

Como se ha señalado, las mujeres, junto con los jóvenes, los pobres, la población rural, los migrantes y los trabajadores de la economía informal son los colectivos o grupos que se han identificado por ser, de manera general y a nivel mundial, los más afectados por la exclusión financiera. A estos, se suman también las personas con discapacidades físicas, particularmente vulnerables.

Además, allí donde la legislación o la costumbre prevé o consiente un trato diferenciado, las mujeres tienen menos probabilidades que los hombres de tener una cuenta, ahorrar o contraer préstamos. Existe de hecho una desigualdad formal en algunas regiones en las que se mantienen condiciones estructurales que producen exclusión y discriminación. Sin embargo, al mismo tiempo, en otros contextos donde formalmente no se excluye a las mujeres el acceso a los bienes y servicios financieros, es posible constatar que, de hecho, existen a nivel relacional determinadas señales que apuntan hacia un trato diferenciado y desigual entre hombres y mujeres en la provisión de esos bienes y servicios. Algunas de esas señales son más explícitas: la manera que las entidades tienen de elegir a sus grupos objetivos preferentes, en algunos casos, puede estar sesgada por el género.

Los criterios del riesgo de crédito pueden tener, asimismo, el mismo sesgo de género a la hora de evaluar las operaciones. Esto se puede traducir en mayores exigencias, costes más altos o productos

asociados para las mujeres. La información aportada por la entidad a las mujeres, la incidencia que tengan en la negociación de las condiciones del crédito, la situación personal y familiar, etc. son elementos que también condicionan ese acceso. Pero en otras se reproduce de manera sutil y casi imperceptible. Hace falta, de hecho, que se comparen los tratos dispensados a hombres y a mujeres por separado para darse cuenta de que, efectivamente, existen variables de género en ese trato claramente diferenciadas.

¿Puede ser ese trato diferenciado por tanto un elemento determinante para entender los procesos a través de los cuales se produce la desigualdad de género en el ámbito financiero? ¿Qué incidencia tienen los estereotipos dominantes en ese trato diferenciado? Sobre esta cuestión, en la parte empírica trataremos de validar dos hipótesis:

H7: Existe un trato diferenciado en la relación de las mujeres y los hombres con las entidades financieras.

H8: Los estereotipos de género dominantes condicionan los diferentes comportamientos financieros de mujeres y hombres.

A partir de estas hipótesis, se presenta a continuación una actualización del estudio empírico de las diferencias de género en el sector financiero. Es importante destacar la contextualización en la que se desarrolla dicha investigación empírica, con la Comunidad Autónoma del País Vasco como marco de estudio en la recogida de datos primarios.

La realidad sociodemográfica, económica, cultural, propia de la población de la Comunidad Autónoma del País Vasco incide en los resultados obtenidos de la población vasca de modo que la misma investigación aplicada a un contexto geográfico y social diferente podría dar resultados diferentes.

Es por ello que esta investigación debe ser entendida, por un lado, desde el marco en el que ha sido realizada, en el que se ha tratado de hacer un análisis en profundidad de la realidad de las diferencias de género en el sector financiero de la Comunidad Autónoma del País Vasco en un periodo de tiempo concreto. La ausencia de otros estudios empíricos que analicen este fenómeno concreto convierte a este estudio en una referencia para contribuir en el análisis sobre la desigualdad de género en las finanzas.



Por otro lado, el desarrollo del estudio empírico en 2024 no ha tenido en cuenta el análisis de fuentes documentales del sector financiero y entidades bancarias. Se ha centrado principalmente en la realización de encuestas a la población vasca para obtener datos que permitan valorar y contrastar las hipótesis del estudio.

3.3 Síntesis

CAUSAS	FACTORES	HIPÓTESIS DEL ESTUDIO	TIPO
Diferencias de género en el sector financiero entre la población	NIVEL DE AUTONOMÍA FINANCIERA EN MUJERES Y HOMBRES	H1: Las mujeres participan en menor medida de decisiones familiares sustantivas (“importantes”, a largo plazo) que de aquellas otras relacionadas con asuntos domésticos, cuya responsabilidad asumen de manera desigual. Esta desigualdad en decisiones y asunción de responsabilidades define la relación de las mujeres con las entidades financieras.	EXCLUSIÓN EN EL ACCESO
		H2: Existe una relación entre el género, y otras variables (la edad, el ingreso, el origen, los niveles de educación) que incide en el acceso de las mujeres a los servicios y productos del sistema financiero formal.	AUTOEXCLUSIÓN
	CONTROL FINANCIERO	H3: La autopercepción de las mujeres respecto a un menor control que los hombres sobre el manejo financiero incide en su relación con las entidades financieras a la hora de contratar servicios o productos financieros de manera autónoma.	
	VALORES Y ACTITUDES FRENTE A LAS FINANZAS	H4: Las mujeres tienen mayor aversión al riesgo financiero que los hombres.	
		H5: Las mujeres se identifican en menor medida que los hombres con valores que se atribuyen a lo masculino en el ámbito económico-financiero: competitividad, búsqueda del beneficio como prioridad, riesgo, etc.	EXCLUSIÓN ESTRUCTURAL
Comportamiento de las entidades financieras con las mujeres: Trato diferenciado	PREJUICIOS DE GÉNERO ENTRE LA POBLACIÓN	H6: El nivel educativo de las mujeres influye en la red (formal o informal) utilizada para solicitar asesoramiento financiero.	
		H7: Existe un trato diferenciado en la relación de las mujeres y los hombres con las entidades financieras.	EXCLUSIÓN ESTRUCTURAL
		H8: Los estereotipos de género dominantes condicionan los diferentes comportamientos financieros de mujeres y hombres.	



4. Diferencias de género en el sector financiero: estudio de caso en el País Vasco

La segunda fase del estudio ha consistido en la realización de **900 encuestas a población de la Comunidad Autónoma del País Vasco entre 24 y 65 años**. Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas se han estructurado en torno a cinco apartados:

A) NIVEL DE AUTONOMÍA FINANCIERA EN MUJERES Y HOMBRES

B) CONTROL FINANCIERO

C) VALORES Y ACTITUDES FRENTE A LAS FINANZAS

D) USO DE REDES FORMALES O INFORMALES EN LA ACTIVIDAD FINANCIERA

E) PREJUICIOS DE GÉNERO ENTRE LA POBLACIÓN

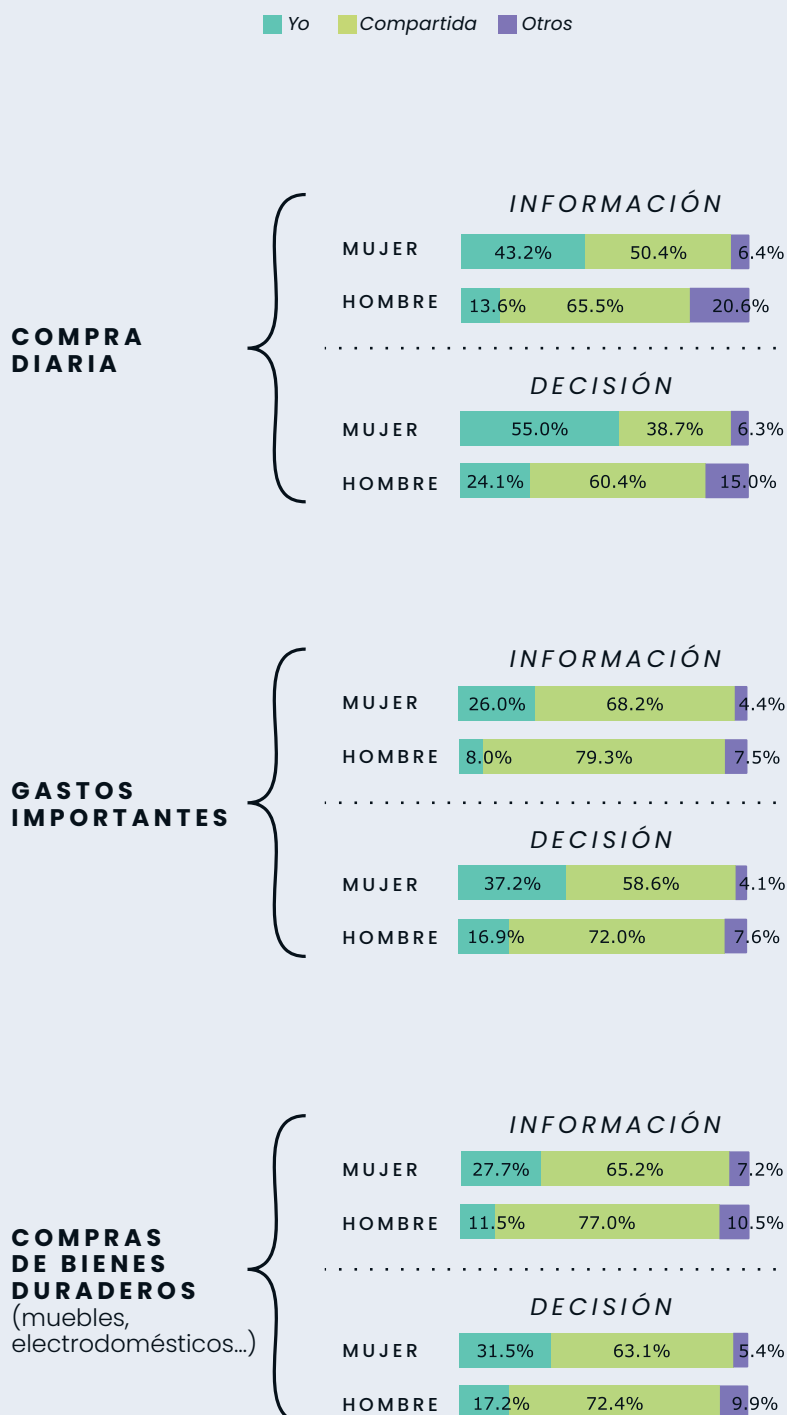
4.1 Nivel de autonomía financiera en mujeres y hombres

El objetivo de este apartado era encontrar evidencias respecto a la desigualdad entre mujeres y hombres en decisiones y asunción de responsabilidades en los asuntos financieros, tratando de validar si las mujeres participan en menor medida en decisiones familiares sustantivas (“importantes”, a largo plazo) que en aquellas otras relacionadas con asuntos domésticos.

Participación en la toma de decisiones en asuntos domésticos: teniendo en cuenta las personas que viven en pareja, los resultados del estudio permiten observar un mayor protagonismo de las mujeres en la tarea de información y, en mayor medida, en la de decisión de la compra diaria. Esta misma situación se repite en la compra de bienes duraderos, aunque los hombres adquieren en este caso mayor protagonismo.

En cuanto a la toma de decisión y búsqueda de información acerca de temas relacionados con los hijos e hijas, la coparticipación es aún más patente, aunque en esta cuestión el papel de la mujer como única decisora es también mayor que en el hombre.

Tabla 1:
Participación en la toma de decisiones en asuntos domésticos

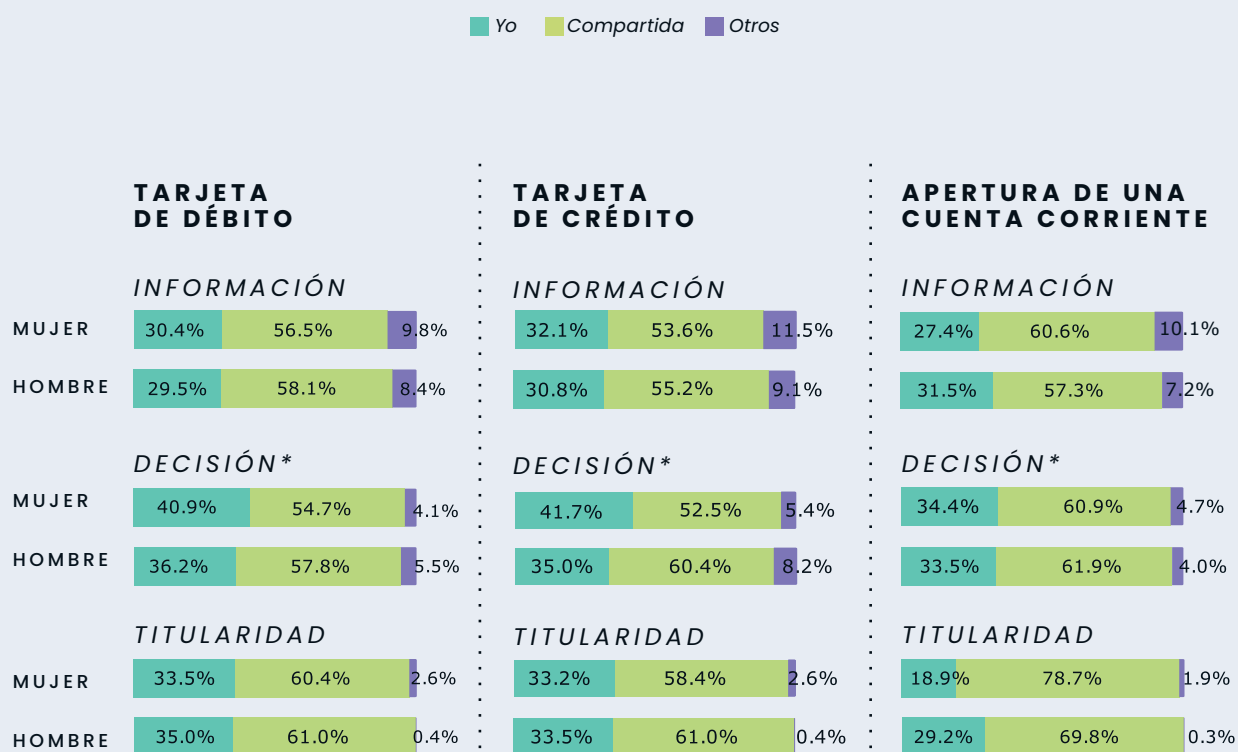


Participación en la toma de decisiones sobre productos financieros básicos: en cuanto a decisiones financieras que tienen que ver con productos de la economía cotidiana, como tarjetas de débito, crédito o cuentas corrientes, por lo general tanto la búsqueda de información como la toma de decisión son cuestiones que se comparten, o bien hombres y mujeres como protagonistas únicos adquieren una presencia similar.

No obstante, cabe destacar un papel decisor más frecuente entre las mujeres en lo que respecta a las tarjetas de crédito.

Asimismo, este producto tiene como titular exclusivo a las mujeres en mayor porcentaje que los hombres que, por el contrario, son los que tienen la titularidad en la apertura de una cuenta corriente en mayor porcentaje.

Tabla 2:
Participación en la toma de decisiones en cuanto a productos financieros básicos



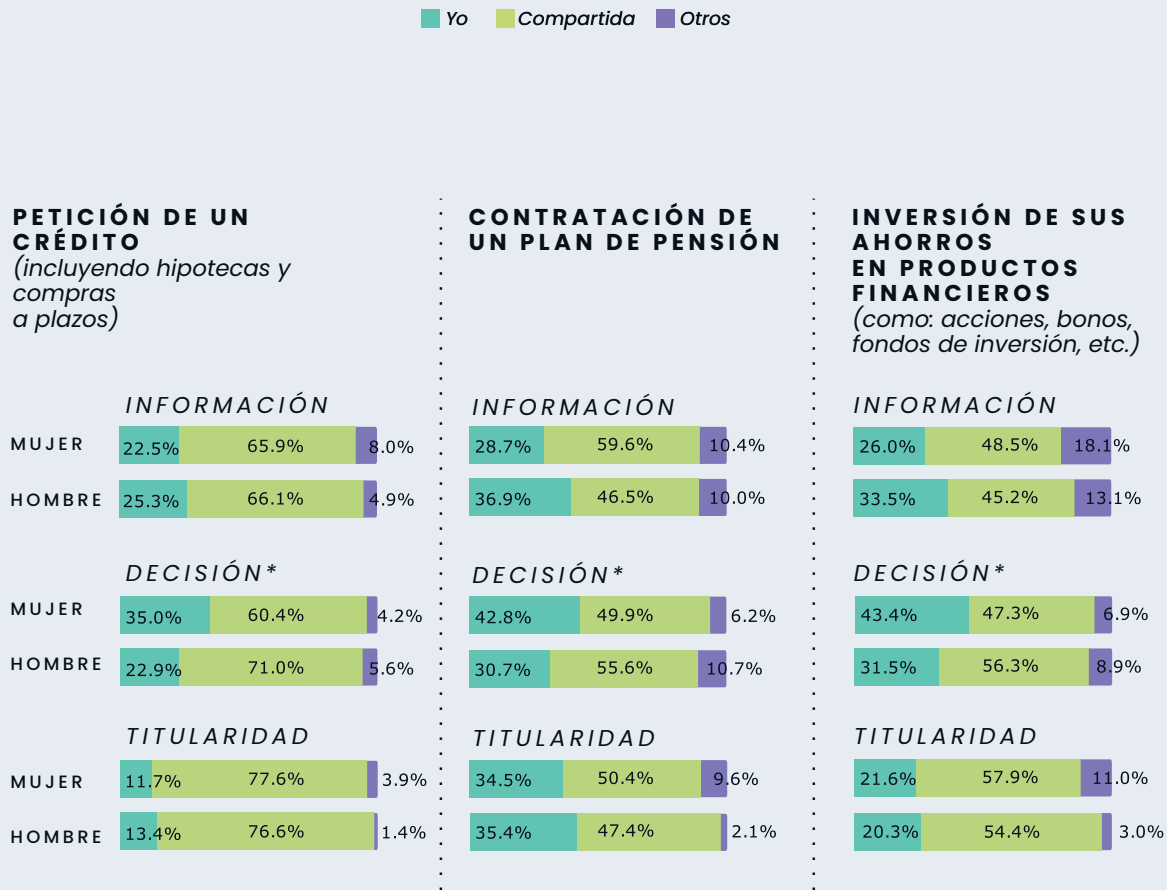


Participación en la toma de decisiones en cuanto a productos financieros complejos:

en la medida en que los productos financieros contratados en las familias se complejizan, las mujeres ganan autonomía. La titularidad y la decisión de productos de inversión de las parejas corresponden en mayor porcentaje a las mujeres (titularidad el 21,6% y la decisión 43,4% de las mujeres), siendo cada vez más presente la figura de las mujeres en este tipo de productos.

La petición de un crédito y los planes de pensiones son productos sobre los que los hombres tienen un papel más informativo y de titularidad, pero no en lo que respecta a la toma de decisión final que el mayor porcentaje son de mujeres.

Tabla 3:
Participación en la toma de decisiones en cuanto a productos financieros complejos



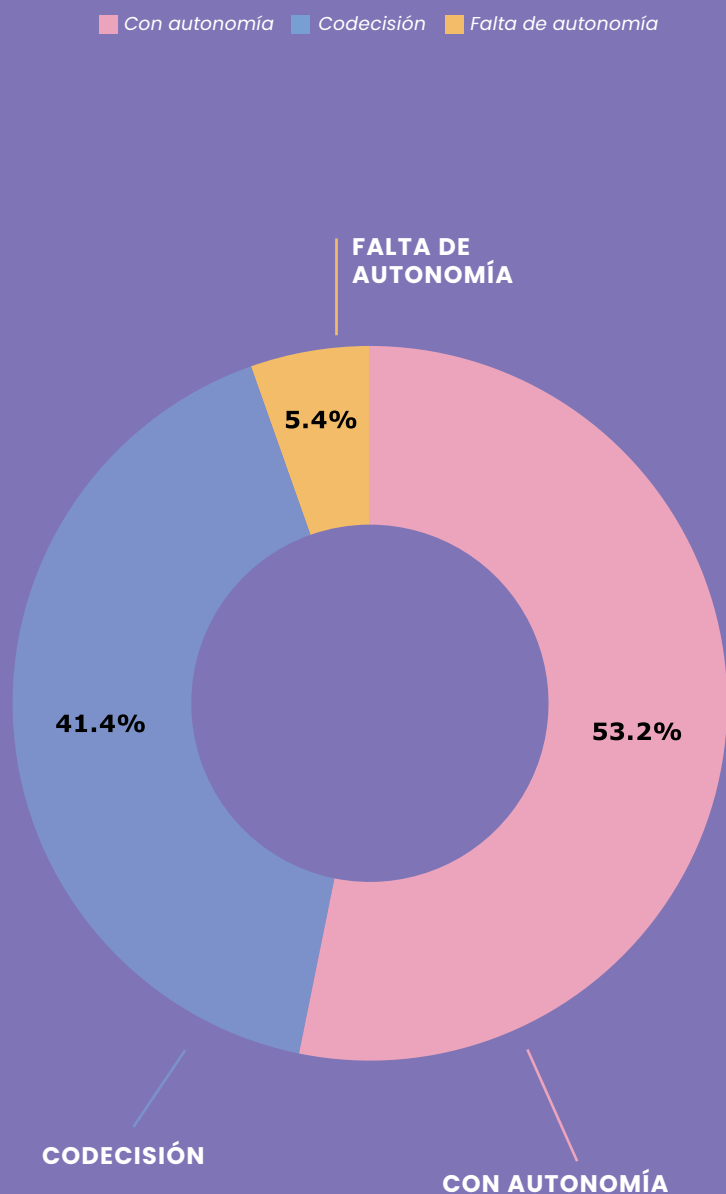
Perfiles de la población en cuanto a la autonomía sobre decisiones financieras:

los resultados del estudio relacionados con las acciones de decisión que se toman individualmente acerca de los productos financieros permiten definir tres perfiles claramente diferenciados:

- personas **autónomas**, que toman la decisión de contratación individualmente o con un protagonismo mayoritario.
- personas **codecisoras**, que participan de la decisión a partes iguales con otra/s persona/s.
- personas con **falta de autonomía**, cuya participación en la toma de decisión de contratación de productos financieros es nula o secundaria.

Atendiendo a estos perfiles, el 53,2% de la población encuestada son personas con autonomía sobre decisiones financieras, un 41,4% se autodefinen como copartícipes de la decisión, mientras que un 5,4% se auto-posiciona como persona con escasa capacidad de decisión.

Gráfico 1:
Perfiles de la población en cuanto a la autonomía sobre decisiones financieras



Niveles de autonomía financiera de mujeres y hombres:

entre el grupo de personas que conforman el bloque de **personas autónomas**, las mujeres muestran un perfil de convivencia en pareja, mayor edad, mayor porcentaje de estudios universitarios, con actividad económica, en su mayoría con ingresos propios y mayor aportación de los mayores ingresos al hogar. Los hombres autónomos tienen un perfil similar a las mujeres en relación con el tipo de unidad familiar y formación, si bien disponen de mayor peso en la aportación de los mayores ingresos al hogar.

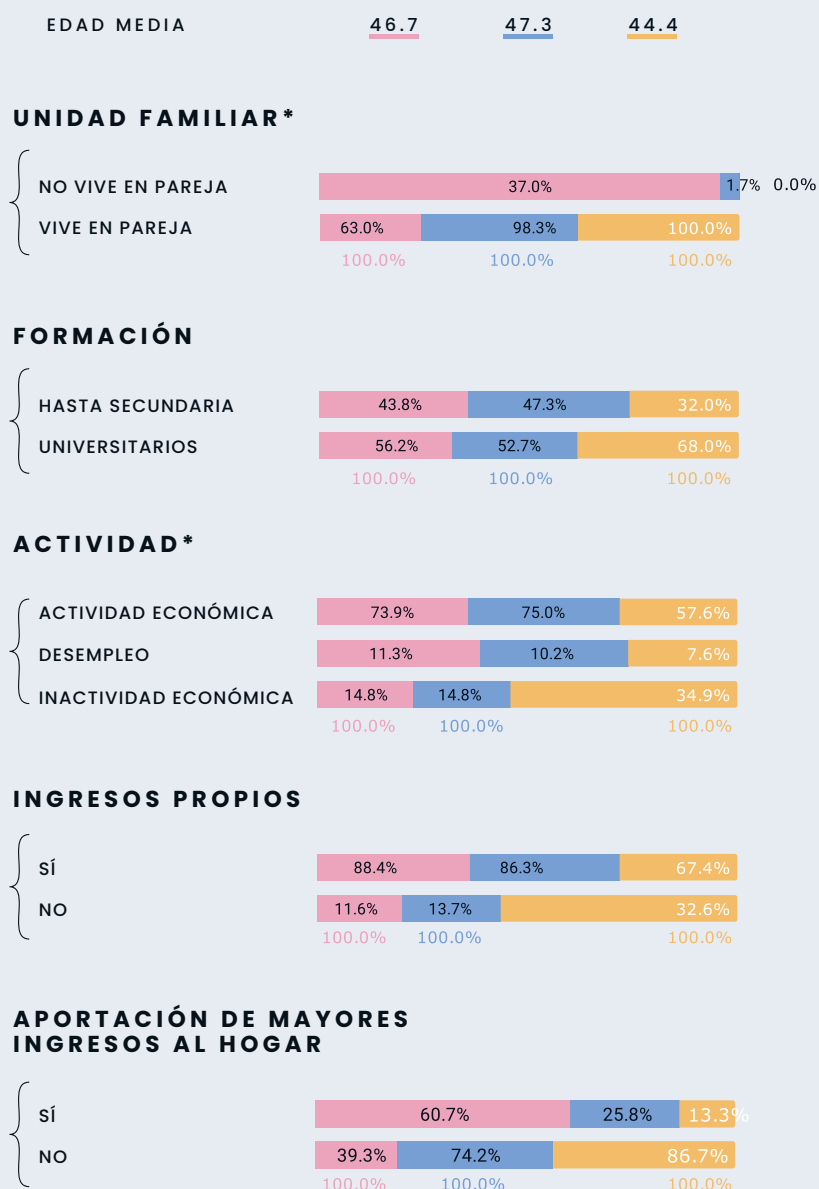
Las mujeres **codecisoras** tienen un perfil parecido al de mujeres autónomas: tienen ingresos propios, aunque no son las que aportan los mayores ingresos al hogar, tienen mayor edad y, casi en su totalidad, viven en pareja. Los hombres codecisores tienen similar formación que los hombres autónomos, al igual que las mujeres autónomas, al igual que las mujeres codecisoras, viven en pareja, pero son de menor edad. Los hombres cuentan con ingresos propios en mayor porcentaje y se alejan de ellas al aportar los mayores ingresos al hogar.

Las mujeres con **falta de autonomía financiera** destacan por vivir en pareja, tener buen nivel de formación, pero alto porcentaje de inactividad económica, además de una menor independencia económica y menor aportación económica al hogar. Los hombres con el menor nivel de autonomía viven, también en su mayoría, en pareja y son los que tienen menor independencia y capacidad económica. Si bien, a diferencia de las mujeres, se caracterizan por ser, en su mayoría, hombres con formación universitaria.

Tabla 4:
Niveles de autonomía financiera de mujeres

Con autonomía Codecisión Falta de autonomía

MUJERES



*Diferencias estadísticamente significativas.

Con respecto a los datos de 2014, las mujeres en los diferentes niveles de autonomía son más mayores, con más formación (estudios universitarios), con más actividad económica, con más independencia económica y más aportación de mayores ingresos al hogar.

Tabla 5:
Evolución de autonomía financiera
de mujeres

MUJERES

	TOTAL 2014	TOTAL 2022	EVOLUCIÓN
EDAD MEDIA*	44.7	46.8	+2.12
UNIDAD FAMILIAR*			
NO VIVE EN PAREJA	17.8%	21.2%	+3.4%
VIVE EN PAREJA	82.2%	78.8%	-3.4%
FORMACIÓN			
HASTA SECUNDARIA	50.9%	44.6%	-6.2%
UNIVERSITARIOS	49.1%	55.4%	+6.2%
ACTIVIDAD*			
ACTIVIDAD ECONÓMICA	55.1%	73.6%	+18.4%
DESEMPLEO	21.7%	10.7%	-11%
INACTIVIDAD ECONÓMICA	23.1%	15.7%	-7.4%
INGRESOS PROPIOS			
SÍ	70.7%	86.5%	+12.4%
NO	29.3%	13.5%	-12.4%
APORTACIÓN DE MAYORES INGRESOS AL HOGAR			
SÍ	31.7%	31.7%	2.12
NO	68.3%	68.3%	2.12

*Diferencias estadísticamente significativas.

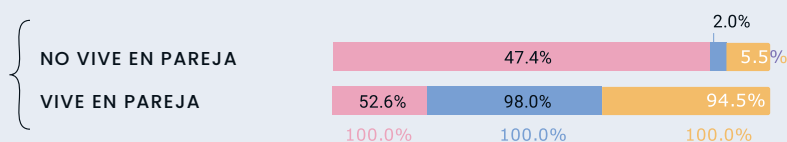
Tabla 6:
Niveles de autonomía financiera de hombres

Con autonomía Codecisión Falta de autonomía

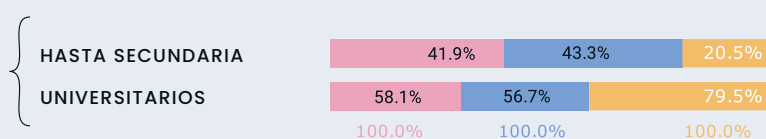
HOMBRES

EDAD MEDIA 46.5 45.9 40.9

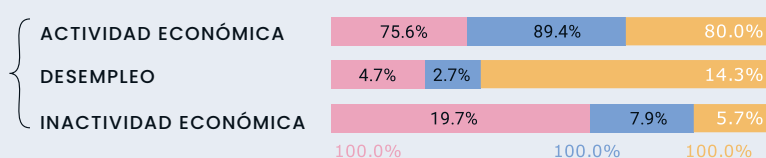
UNIDAD FAMILIAR *



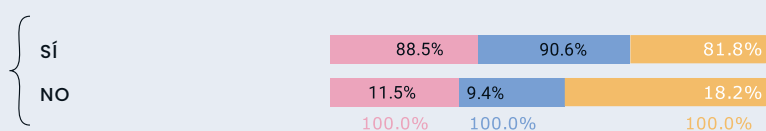
FORMACIÓN



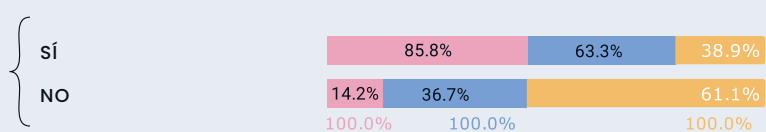
ACTIVIDAD *



INGRESOS PROPIOS



APORTACIÓN DE MAYORES INGRESOS AL HOGAR



*Diferencias estadísticamente significativas.



Con respecto a los datos de 2014, los hombres en los diferentes niveles de autonomía son más jóvenes, con más formación (estudios universitarios), con menos actividad económica y con menos independencia económica y, por tanto, menos aportación de mayores ingresos al hogar.

Tabla 7:
Evolución de autonomía financiera
de hombres

HOMBRES

	TOTAL 2014	TOTAL 2022	EVOLUCIÓN
EDAD MEDIA*	45.9	40.9	- 5.04
UNIDAD FAMILIAR*			
NO VIVE EN PAREJA	25.4%	5.5%	+ 3.4%
VIVE EN PAREJA	74.6%	94.5%	- 3.4%
FORMACIÓN			
HASTA SECUNDARIA	41.2%	20.5%	- 20.6%
UNIVERSITARIOS	58.8%	79.5%	+ 20.6%
ACTIVIDAD*			
ACTIVIDAD ECONÓMICA	81.8%	80.0%	- 1.8%
DESEMPLEO	4.4%	14.3%	+ 9.9%
INACTIVIDAD ECONÓMICA	13.8%	5.7%	- 8.1%
INGRESOS PROPIOS			
SÍ	89.0%	81.8%	- 7.1%
NO	11.0%	18.2%	+ 7.1%
APORTACIÓN DE MAYORES INGRESOS AL HOGAR			
SÍ	73.1%	38.9%	- 34.2%
NO	26.9%	61.1%	+ 34.2%

*Diferencias estadísticamente significativas.

A partir de la concreción de estos perfiles con relación a la autonomía financiera, los datos permiten concluir que el sexo, por sí mismo, no establece grandes diferencias en el perfil de autonomía de la población. El sexo es una variable que tiene que ser tomada en cuenta junto con otras, tales como la edad, unidad familiar, formación y aportación de mayores ingresos al hogar, que son las que, a priori, permiten discriminar los resultados:

- ***La primera variable que establece diferencias en la autonomía financiera de las personas es, lógicamente, el hecho de vivir o no en pareja. La mayor parte de las personas que no viven en pareja tienen un perfil autónomo.***
- ***La variable de aportación de mayores ingresos al hogar es clave también a la hora de explicar la autonomía financiera de las personas. Sobre el total de población, se da una mayor autonomía financiera entre aquellas personas que aportan mayores ingresos al hogar.***

A priori, por tanto, parece que existe mayor autonomía financiera cuando no se vive en pareja, o se vive en pareja, pero se aporta el mayor nivel de ingresos al hogar y se tiene formación universitaria.

Además, si bien se ha señalado que la variable sexo, por sí misma, no arroja datos sobre diferencias de autonomía, sí lo hace implícitamente, ya que, las mujeres tienen un papel mucho menor como principales sustentadoras de los ingresos del hogar.

Trato con las entidades financieras según aportación de ingresos al hogar:

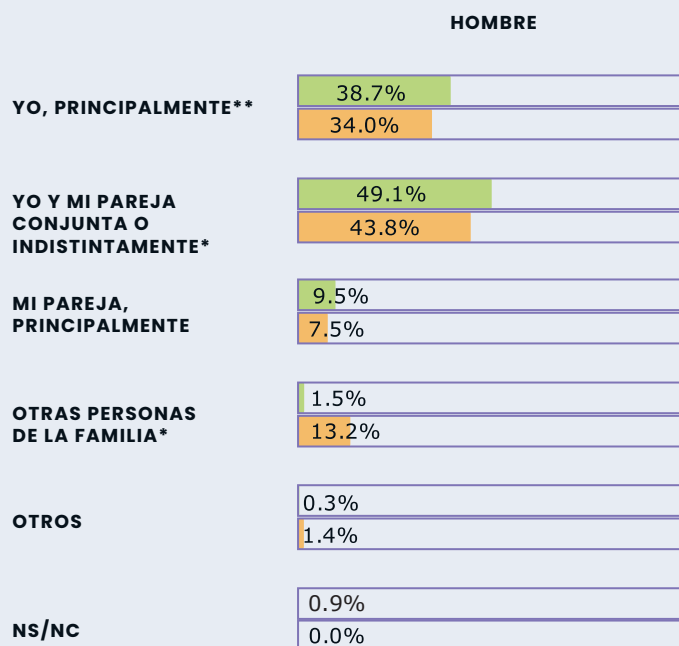
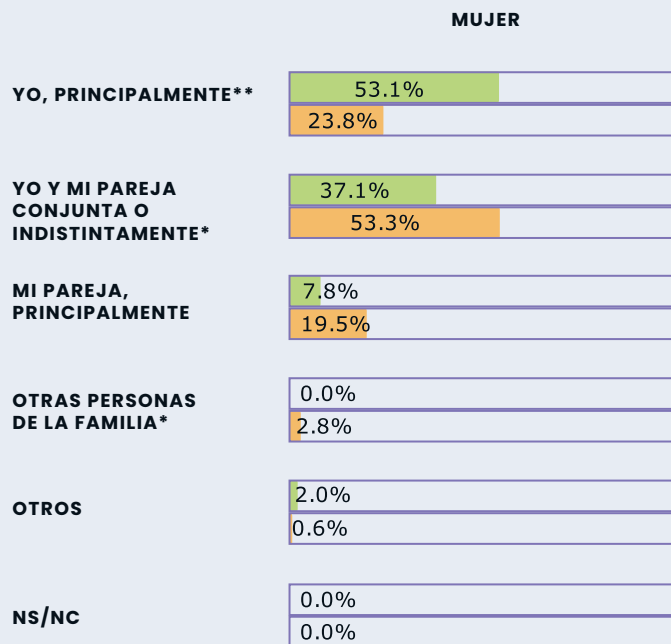
en el caso de las mujeres que viven en pareja, el trato con las entidades financieras es asumido en mayor medida por sus parejas que en el caso de los hombres: 16% frente al 8,8% de los hombres.

En comparación con 2014, el papel de la mujer en el trato con las entidades financieras se refuerza, llegando al 32,6% de los casos la mujer es la que asume este trato principalmente; reduciendo el papel de la pareja y otras personas de la familia. En el caso de los hombres, el 37,1% asume principalmente el trato con la entidad financiera, frente a un 47,3% en conjunto a su pareja. Cuando se tiene en cuenta la variable de aportación o no de mayores ingresos al hogar entre la población con pareja, se observa una mayor autonomía en el trato con las entidades de las personas con mayores ingresos cuando son mujeres.

Por el contrario, cuando su aportación a la economía familiar es menor, su protagonismo se reduce de manera considerable y queda por debajo de la situación de los hombres, dando paso a una coparticipación.

Tabla 8:
Trato con las entidades financieras según aportación de ingresos al hogar

■ Mayor ingreso ■ Menor/ sin ingresos



*Diferencias estadísticamente significativas.

**Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres.

En resumen, al comparar con los datos obtenidos en el último estudio, las mujeres han tenido una evolución más positiva que los hombres. Esto quiere decir que las mujeres ahora son más autónomas con relación al trato con las entidades financieras, además de tener mayor presencia en la coparticipación.

Tabla 9:
Evolución del trato con las
entidades financieras

MUJERES	TOTAL 2014	TOTAL 2022	EVOLUCIÓN
YO, PRINCIPALMENTE**	26.9%	32.6%	+ 5.7%
YO Y MI PAREJA CONJUNTA O INDISTINTAMENTE*	41.3%	48.5%	+ 7.2%
MI PAREJA, PRINCIPALMENTE	18.4%	16.0%	- 2.24%
OTRAS PERSONAS DE LA FAMILIA*	10.6%	2.0%	- 8.6%
OTROS	1.1%	1.0%	- 0.1%
NS/NC	1.7%	0.0%	- 1.7%
HOMBRES	TOTAL 2014	TOTAL 2024	EVOLUCIÓN
YO, PRINCIPALMENTE**	33.9%	37.1%	+ 3.2%
YO Y MI PAREJA CONJUNTA O INDISTINTAMENTE*	42.4%	47.3%	+ 4.8%
MI PAREJA, PRINCIPALMENTE	7.7%	8.8%	+ 1.1%
OTRAS PERSONAS DE LA FAMILIA*	11.5%	5.6%	- 5.9%
OTROS	2.8%	0.7%	- 2.1%
NS/NC	1.8%	0.6%	- 1.2%

*Diferencias estadísticamente significativas.

**Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres.

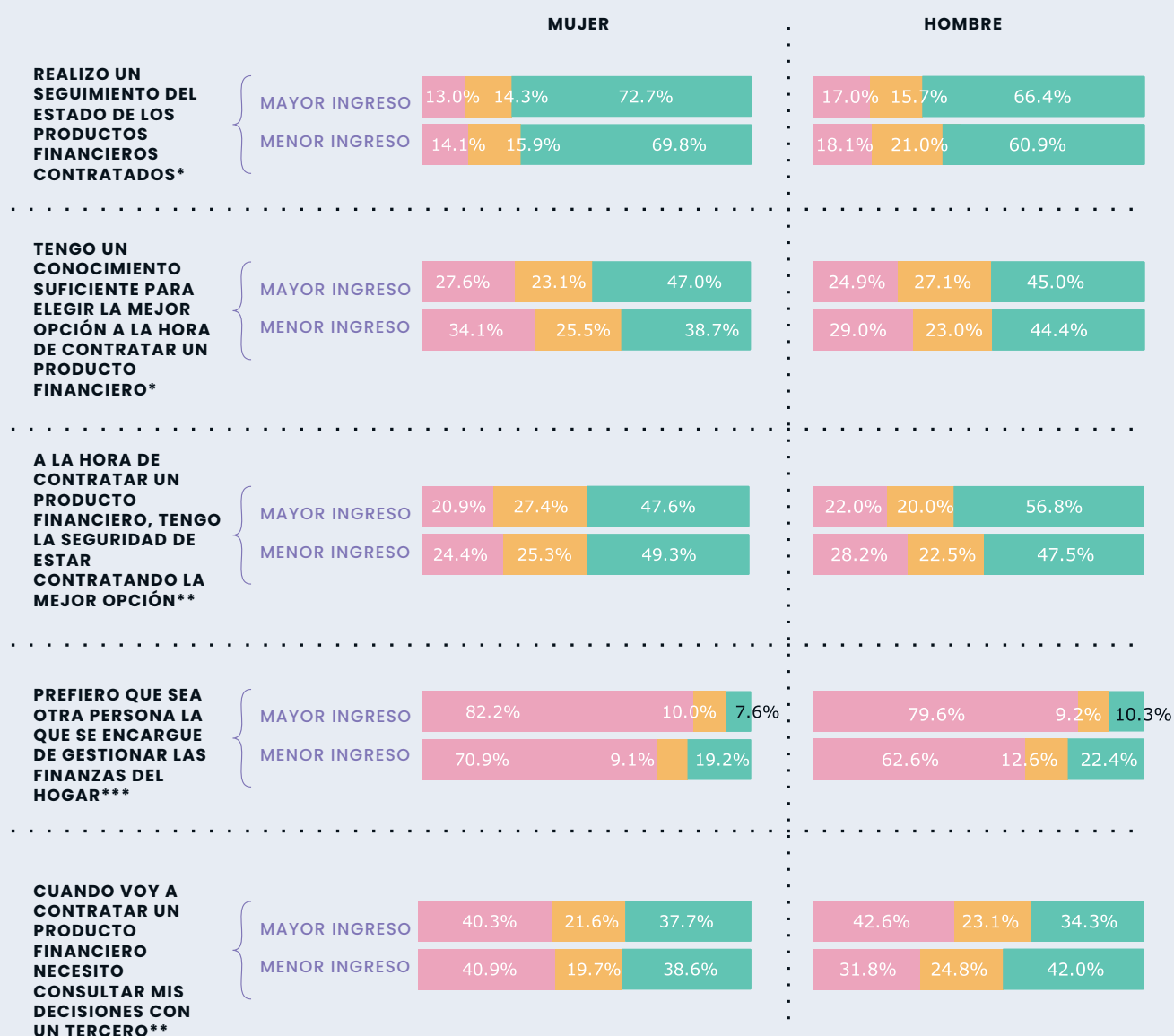
4.2 Control financiero

Las diferencias en el nivel de control que autoafirman hombres y mujeres se hacen poco evidentes en lo que se refiere a seguimiento de los productos financieros contratados, conocimiento, seguridad en las decisiones adoptadas y preferencia por gestionar directamente las finanzas del hogar.

Manejo financiero de mujeres y hombres según aportación de ingresos al hogar: las diferencias más relevantes se ponen de manifiesto en la necesidad de consultar las decisiones financieras con un tercero, 38,2% de las mujeres frente al 36,4% de los hombres. A mayor aportación de ingresos al hogar, el control financiero aumenta, siendo esta tendencia común a hombres y mujeres en lo que respecta a la preferencia por encargarse directamente de las finanzas del hogar.

Tabla 10:
Manejo financiero de mujeres y hombres
según aportación de ingresos al hogar

■ Nunca/pocas veces ■ Algunas veces ■ La mayor parte/siempre



*Diferencias estadísticamente significativas.

**Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres.

***Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres y los hombres.

A mayor aportación de ingresos al hogar, las mujeres muestran mayor conocimiento financiero declarado y mayor seguimiento de las finanzas del hogar. Mientras que los hombres se muestran más seguros de las decisiones que toman y no precisan tanto de consulta a terceros.

Teniendo en cuenta los datos analizados anteriormente, **las mujeres han evolucionado en la dirección de ser más independientes en los trámites y en las decisiones autónomas sin tener que consultar con un tercero.** En cambio, la evolución de los hombres es menor en el seguimiento y en los conocimientos necesarios para elegir un producto financiero.

Tabla 11 (I):
Evolución del manejo financiero de
mujeres y hombres

MUJERES

	TOTAL 2014	TOTAL 2022	EVOLUCIÓN
REALIZO UN SEGUIMIENTO DEL ESTADO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS CONTRATADOS*			- 6.4 % - 4.4 % + 11.7 %
TENGO UN CONOCIMIENTO SUFICIENTE PARA ELEGIR LA MEJOR OPCIÓN A LA HORA DE CONTRATAR UN PRODUCTO FINANCIERO*			- 3.6 % - 3.9 % + 8.8 %
A LA HORA DE CONTRATAR UN PRODUCTO FINANCIERO, TENGO LA SEGURIDAD DE ESTAR CONTRATANDO LA MEJOR OPCIÓN**			0 - 1.4 % + 5.1 %
PREFIERO QUE SEA OTRA PERSONA LA QUE SE ENCARGUE DE GESTIONAR LAS FINANZAS DEL HOGAR***			+ 11.1 % - 4.2 % - 6.0 %
CUANDO VOY A CONTRATAR UN PRODUCTO FINANCIERO NECESITO CONSULTAR MIS DECISIONES CON UN TERCERO**			+ 10.8 % - 3.1 % - 5.9 %

*Diferencias estadísticamente significativas.

**Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres.

***Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres y los hombres.

Tabla 11 (II):
Evolución del manejo financiero de
mujeres y hombres

HOMBRES

	TOTAL 2014	TOTAL 2022	EVOLUCIÓN
REALIZO UN SEGUIMIENTO DEL ESTADO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS CONTRATADOS*			-1.0% -4.4% +6.5%
TENGO UN CONOCIMIENTO SUFICIENTE PARA ELEGIR LA MEJOR OPCIÓN A LA HORA DE CONTRATAR UN PRODUCTO FINANCIERO*			-1.9% -3.4% +4.5%
A LA HORA DE CONTRATAR UN PRODUCTO FINANCIERO, TENGO LA SEGURIDAD DE ESTAR CONTRATANDO LA MEJOR OPCIÓN**			+0.2% -3.6% +6.4%
PREFIERO QUE SEA OTRA PERSONA LA QUE SE ENCARGUE DE GESTIONAR LAS FINANZAS DEL HOGAR***			+10.9% -7.1% -4.7%
CUANDO VOY A CONTRATAR UN PRODUCTO FINANCIERO NECESITO CONSULTAR MIS DECISIONES CON UN TERCERO**			+10.7% -11.3% +0.9%

*Diferencias estadísticamente significativas.

**Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres.

***Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres y los hombres.

Manejo financiero de mujeres y hombres según nivel de formación:

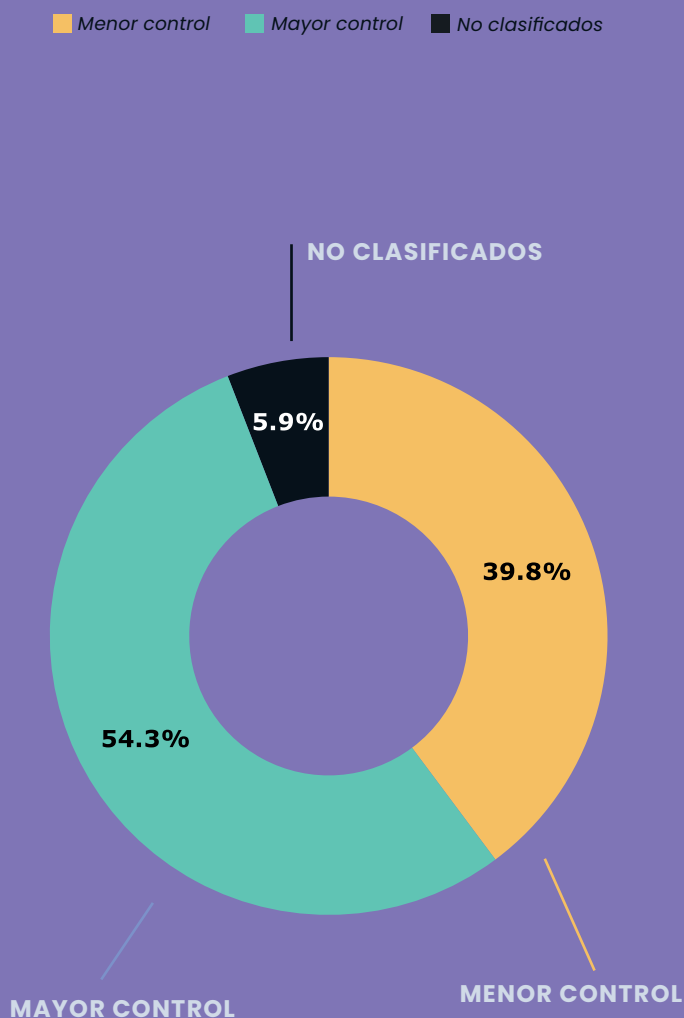
las principales diferencias encontradas se refieren a un menor conocimiento de las finanzas por parte de las mujeres con estudios universitarios: el 27,9% de las mujeres con formación universitaria declara no tener conocimientos suficientes para elegir la mejor opción a la hora de contratar un producto financiero frente al 23,7% de los hombres con esta formación. En el caso de las mujeres con estudios hasta secundaria el porcentaje es superior, 35,6%.

De igual modo, las mujeres con formación superior muestran mayor necesidad por consultar a un tercero a la hora de contratar un producto financiero: 43,4% frente al 34,5% de los hombres, porcentaje similar al mostrado por las mujeres con estudios hasta secundaria, 31,1%.

Perfiles de población en cuanto a control del manejo financiero: el estudio permite identificar dos perfiles de población:

- *Personas más seguras que realizan un mayor seguimiento de las finanzas, declaran tener conocimiento suficiente, seguridad a la hora de tomar decisiones, prefieren encargarse personalmente de gestionar las finanzas y necesitan consultar a un tercero en menor medida. Suponen el 54,3% de la población.*
- *Personas que muestran un menor control de manejo financiero, su comportamiento es opuesto, con mayor indecisión, conocimiento, seguridad, seguimiento de las finanzas etc. Suponen el 39,8% de la población.*

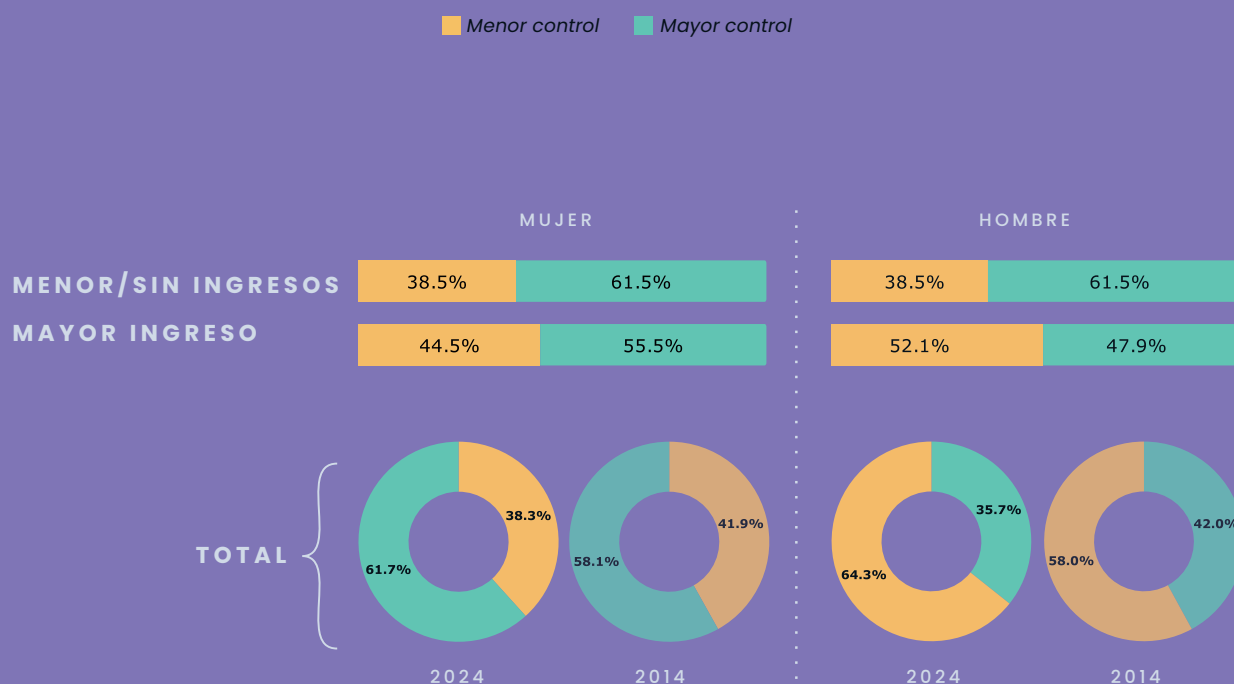
Gráfico 2:
Perfiles de población en cuanto a control del manejo financiero



Los resultados del estudio confirman que el hecho de ser mujer no supone un incremento en el perfil de menor control en el manejo financiero. El 41,9% de las mujeres tienen un perfil bajo de control, mientras que en el caso de los hombres este porcentaje es del 42% (diferencias no significativas estadísticamente). Comparando con los datos de 2014, la percepción de menor control ha aumentado a pesar de ser los que mayor ingreso en el hogar hacen.

El hecho de ser la persona que mayores ingresos aporta al hogar, en cambio, sigue suponiendo un incremento en el porcentaje de personas que tienen un perfil de mayor control en el manejo financiero. Estas diferencias se dan tanto entre las mujeres como entre los hombres. En ambos grupos, las diferencias aumentan, lo cual puede llevar a concluir que la capacidad económica es un factor más determinante para los hombres y las mujeres en la definición de su seguridad y control financiero.

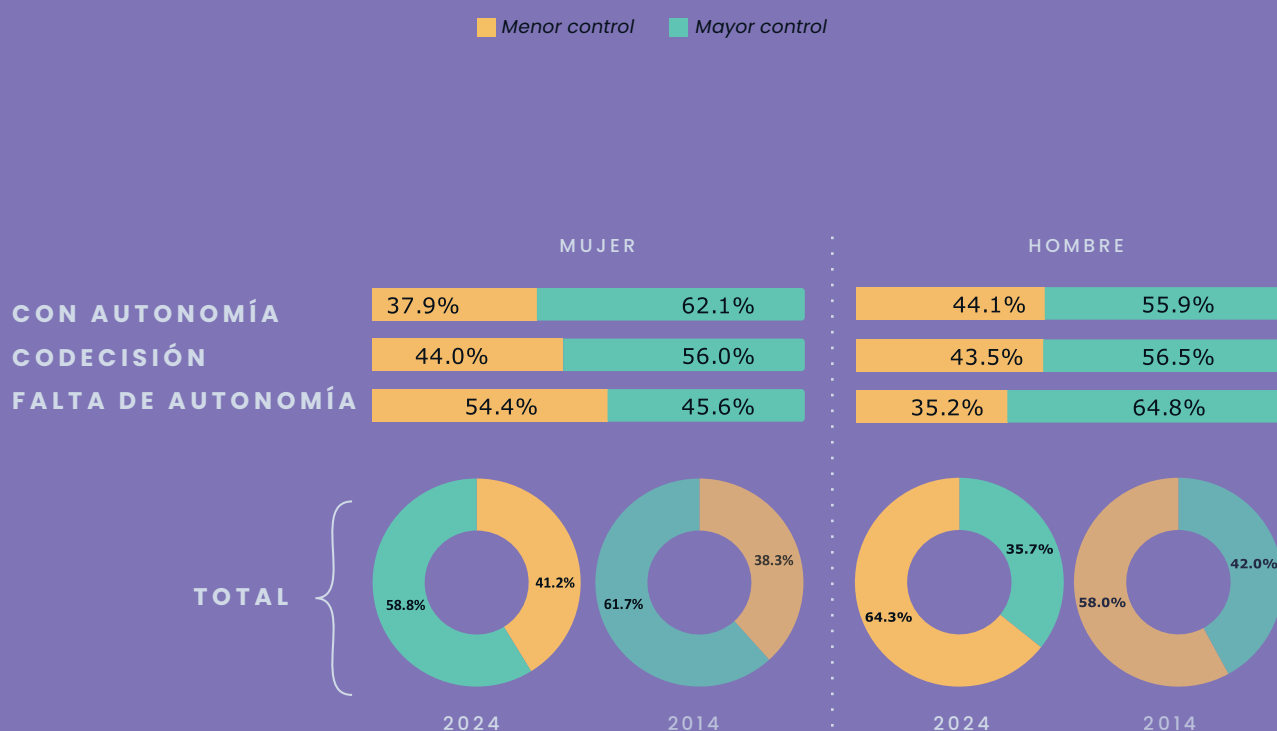
Gráfico 3:
Perfiles de población en cuanto a control del
manejo financiero: hombres y mujeres



El perfil de control financiero determina un mayor o menor nivel de autonomía de las personas en su relación con las entidades financieras: el 5,3% de las personas con menor nivel muestran una falta de autonomía en su relación con las entidades financieras, frente al 4,9% en el caso de los que declaran mayor control que, a su vez, muestran mayor comportamiento de codecisión.

La relación entre la inseguridad y la falta de autonomía financiera se incrementa en el caso de las mujeres (6,2%), aunque son cifras notablemente menores que en el anterior estudio. Entre las personas más seguras, la autonomía es más patente entre los hombres, mientras que las mujeres de este perfil tienden más a la codecisión en su relación con las entidades financieras.

Gráfico 4:
Relación entre el nivel de autonomía con los bancos
y el perfil de control y seguridad en el manejo financiero
de mujeres y hombres

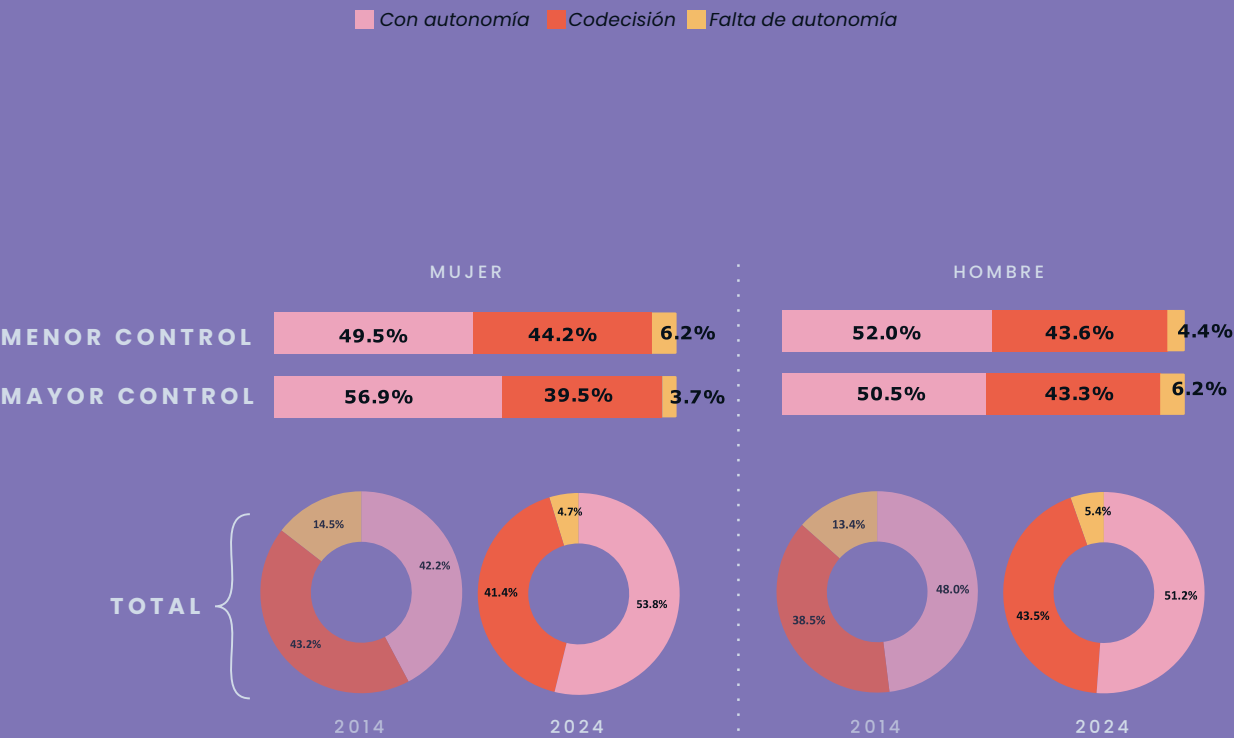


Desde una lectura inversa, el nivel de autonomía de las personas determina también su autoconcepto:

- Las mujeres con menor nivel de autonomía son las que menos seguras se muestran en relación con el tema financiero. No pasa lo mismo con los hombres, donde el sentido es inverso, cuanto menos autonomía mayor control sobre el manejo financiero.

- En el caso de las mujeres, la falta de autonomía financiera determina en mucho mayor grado que tengan una menor seguridad y control en el manejo financiero.
- La codecisión en las mujeres es la que arroja porcentajes más altos de personas seguras o de mayor control financiero.
- En comparación con el estudio anterior, las personas se muestran con menos control en el manejo financiero.

Gráfico 5:
Relación entre el perfil de control y seguridad en el
manejo financiero y el nivel de autonomía con los
bancos de mujeres y de hombres



4.3 Valores y actitudes frente a las finanzas

De manera previa al análisis sobre la mayor (o menor) aversión al riesgo financiero de las mujeres frente a los hombres, es necesario recordar, como rasgo general, un fuerte conservadurismo de la población en la Comunidad Autónoma Vasca a la hora de tomar decisiones financieras, tanto entre los hombres como entre las mujeres, sin que se den diferencias estadísticamente significativas por sexo.

Además, tampoco se observan diferencias por sexo en las dificultades que pueden darse a la hora manejar o tramitar productos financieros:

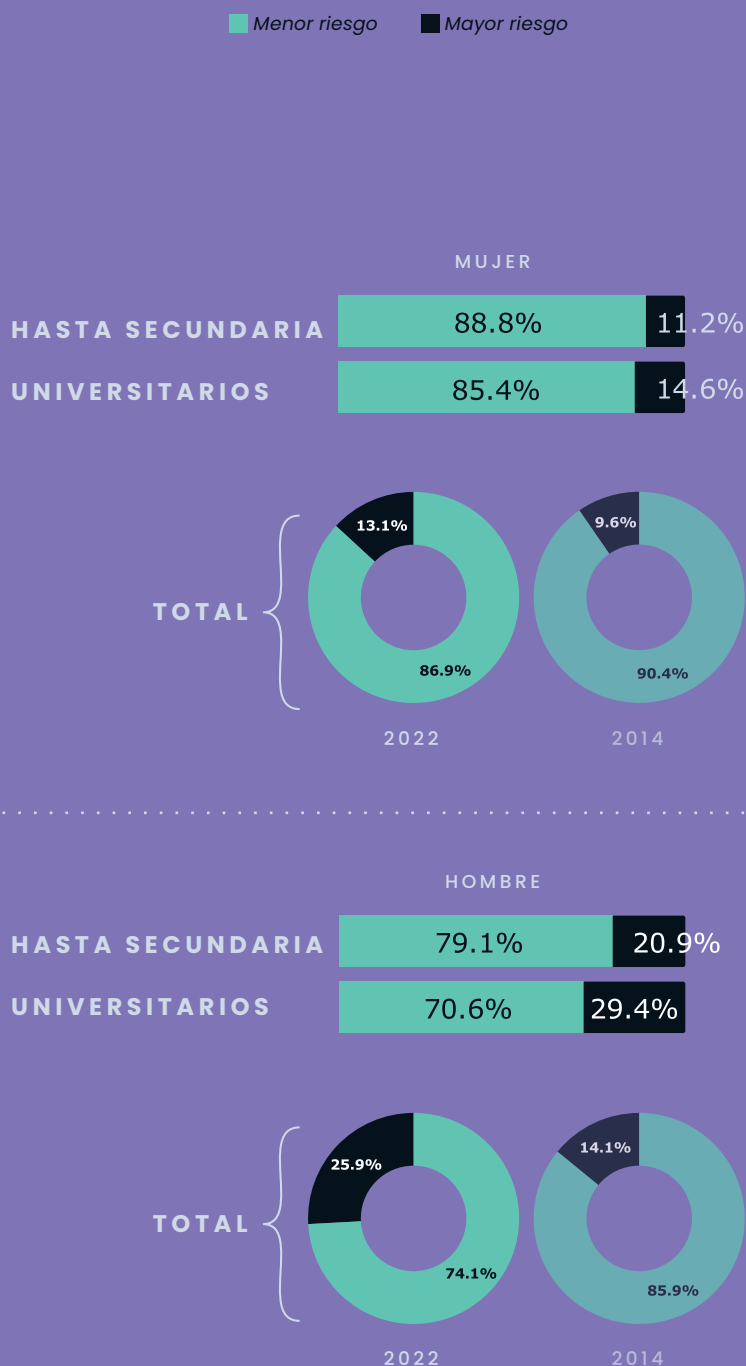
- La lectura de un extracto bancario o de una factura les resulta menos complicado respecto a los datos de 2014.
- Las condiciones de un crédito o de una inversión siguen siendo complicadas respecto al estudio anterior.
- Sacar dinero de un cajero o hacer un pago online no les resulta nada complicado.

Tabla 12:
Dificultades en las transacciones
bancarias de mujeres y hombres

		MUJER	HOMBRE	TOTAL 2022	TOTAL 2014	EVOLUCIÓN
UN EXTRACTO BANCARIO	Mucho/algo complicado	14.7%	11.8%	13.3%	29.3%	-16.0%
	Poco/nada complicado	84.4%	86.7%	85.5%	70.4%	15.1%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
UN FACTURA	Mucho/algo complicado	32.4%	29.5%	30.9%	37.4%	-6.5%
	Poco/nada complicado	66.7%	69.1%	67.9%	61.5%	6.4%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
LAS CONDICIONES DE UN CRÉDITO	Mucho/algo complicado	67.7%	65.7%	66.7%	67.6%	-0.9%
	Poco/nada complicado	23.4%	29.4%	26.4%	22.9%	3.5%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
LAS CONDICIONES DE UNA INVERSIÓN	Mucho/algo complicado	72.1%	69.0%	70.6%	69.3%	1.2%
	Poco/nada complicado	14.8%	19.6%	17.2%	16.5%	0.7%
	Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
SACAR DINERO DE UN CAJERO AUTOMÁTICO	Mucho/algo complicado	2.1%	1.5%	1.8%		
	Poco/nada complicado	96.5%	98.5%	97.5%		
	Total	100.0%	100.0%	100.0%		
HACER UN PAGO A TRAVÉS DE LA WEB DEL BANCO	Mucho/algo complicado	10.6%	9.6%	10.1%		
	Poco/nada complicado	87.0%	87.5%	87.2%		
	Total	100.0%	100.0%	100.0%		

Aun así, es posible encontrar algunas diferencias sustantivas. En el caso de los hombres, se evidencia que, a mayor formación, existe una mayor tendencia al riesgo. Esta diferenciación, sin embargo, no es tan notable entre las mujeres. Comparativamente con el estudio anterior, las personas asumen más riesgo financiero.

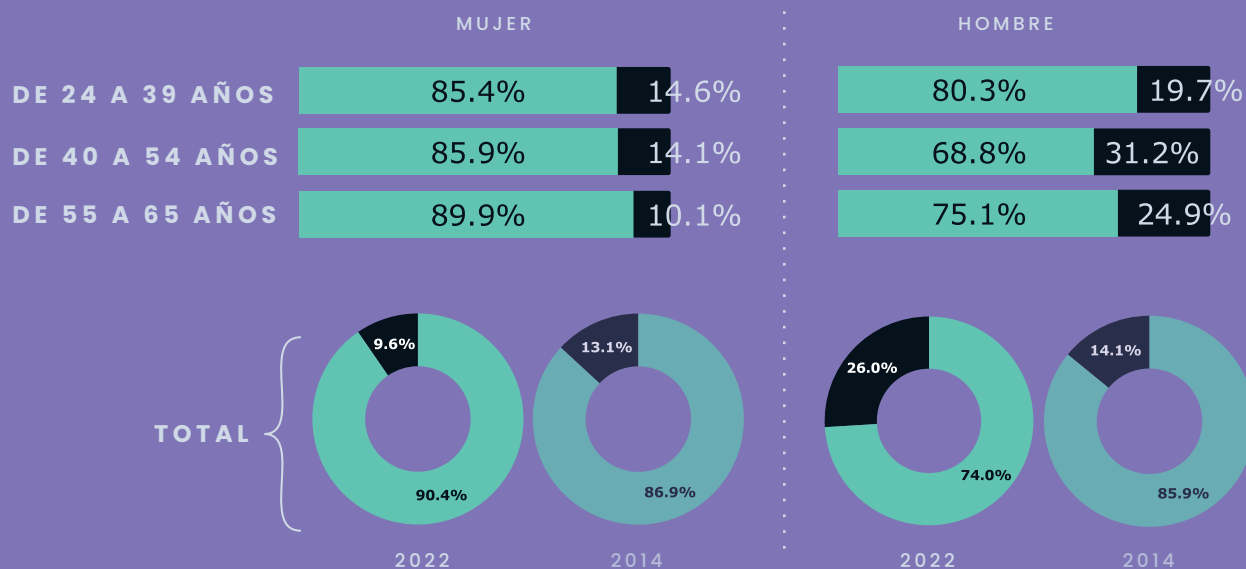
Gráfico 6:
Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según nivel de estudios



Los hombres de edad comprendida entre los 40 y los 54 años tienden a mostrarse más arriesgados en sus decisiones financieras. En las mujeres, por el contrario, la edad determina el nivel de riesgo asumido, siendo las de menor edad las que más riesgo asumen y las de mayor edad las que menos asumen.

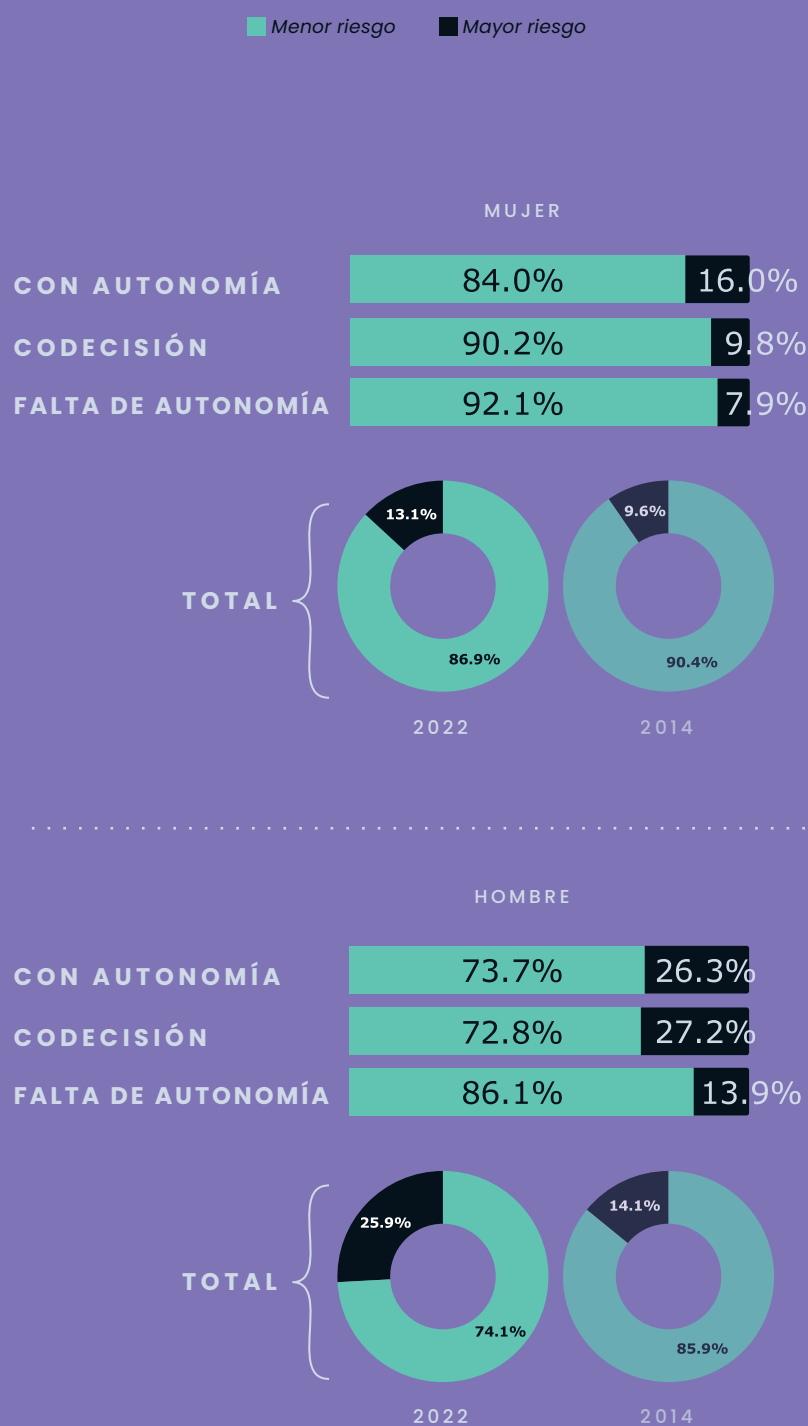
Gráfico 7:
Aversión al riesgo financiero de
mujeres y hombres según edad

Menor riesgo Mayor riesgo



Teniendo en cuenta el nivel de autonomía, se observa que aquellas mujeres que carecen de autonomía son tendentes a adoptar menores riesgos en sus decisiones financieras.

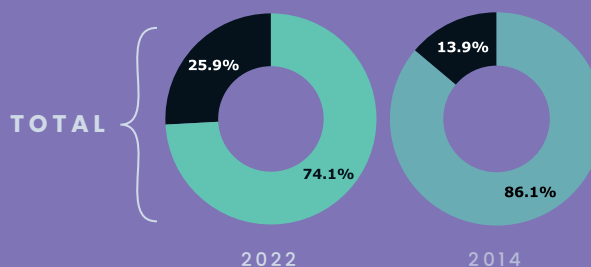
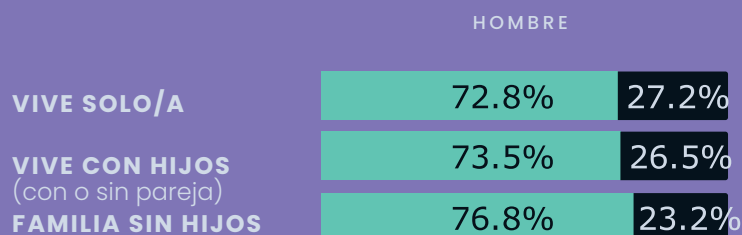
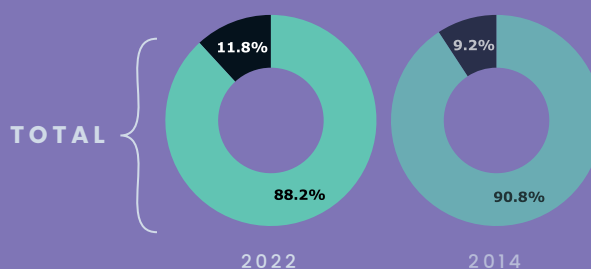
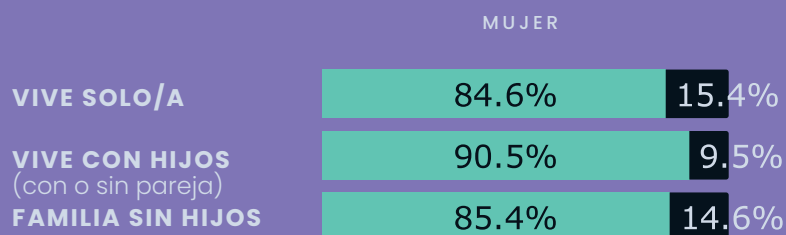
Gráfico 8:
Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según nivel de autonomía financiera



De hecho, son las mujeres que viven solas o en familia sin hijos las que adoptan posturas de más riesgo. El tener hijos a cargo modera esta tendencia, no así en el caso de los hombres, que cuando menos riesgo asumen es cuando forman parte de una familia sin hijos.

Gráfico 9:
Aversión al riesgo financiero de
mujeres y hombres según tipo de
convivencia

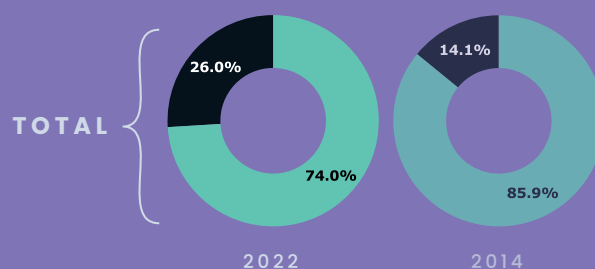
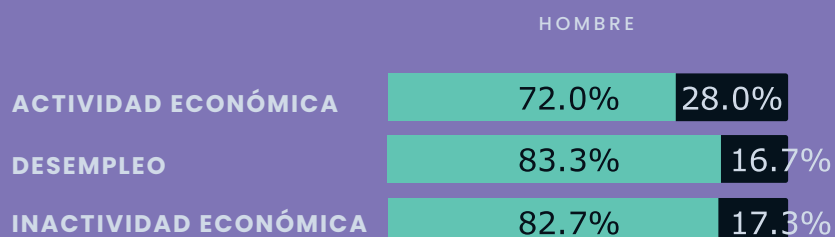
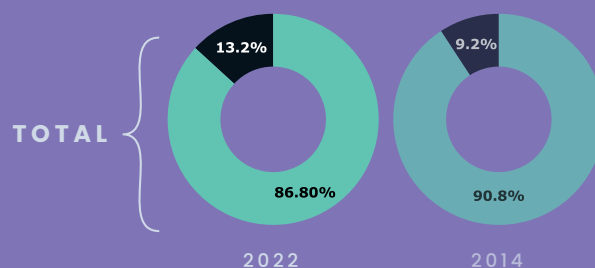
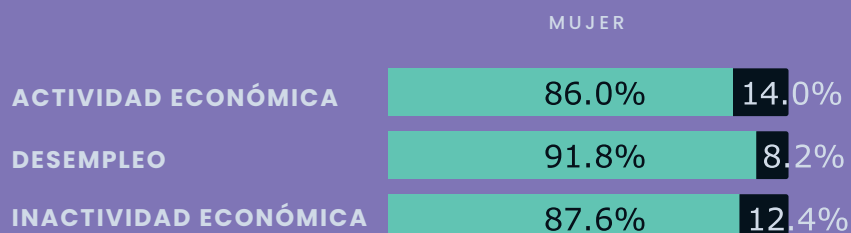
■ Menor riesgo ■ Mayor riesgo



La situación laboral también establece diferencias, siendo las mujeres en situación de actividad laboral las que adoptan posturas más arriesgadas, mientras que aquellas que están en situación de desempleo adoptan posturas más seguras. Los hombres tienden a ser más cautos en situación de desempleo, pero en menor medida que las mujeres.

Gráfico 10:
Aversión al riesgo financiero
de mujeres y hombres según
relación laboral

■ Menor riesgo ■ Mayor riesgo



En relación con la variable cultural, no se dan grandes diferencias en los valores declarados por hombres y mujeres en relación con su comportamiento hacia las finanzas, así mismo, está la preferencia por el ahorro antes que la petición de un préstamo. En cambio, son menos empleados los créditos para hacer las

compras básicas de hogar, y no es tan importante la acumulación de riqueza. En relación con la evolución del total con respecto al año 2014, las preferencias apenas han variado manteniendo la misma tendencia en el ámbito financiero.

Tabla 13:
Grado de identificación de mujeres y hombres con valores
“masculinos” y “femeninos” en el ámbito financiero

■ Nunca/pocas veces ■ Algunas veces ■ A menudo/siempre

	2014	2022	EVOLUCIÓN
PREFIERO TENER AHORROS QUE ME DEN UN BAJO INTERÉS QUE CORRER RIESGOS INVIRTIENDO, AUNQUE ELLO SUPONGA UNA MENOR RENTABILIDAD DE MI DINERO	MUJER 11.7% 12.6% 72.1%	MUJER 16.7% 11.3% 70%	0.05% -0.01% -0.02%
	HOMBRE 13.1% 12.4% 72.7%	HOMBRE 21.1% 11.4% 65.9%	0.08% -0.01% -0.07%
SI TENGO QUE TOMAR UNA DECISIÓN FINANCIERA IMPORTANTE (PEDIR UN CRÉDITO, REALIZAR UNA INVERSIÓN...), NECESITO UN LARGO PERIODO DE REFLEXIÓN Y ASESORAMIENTO	MUJER 21.2% 27.0% 49.7%	MUJER 22.3% 22.7% 53.1%	0.01% -0.04% 0.03%
	HOMBRE 16.2% 23.4% 57.0%	HOMBRE 23.4% 25.2% 49.7%	0.07% 0.02% -0.07%
PARA MÍ, EL AHORRO ES UNA OPORTUNIDAD PARA GENERAR MÁS DINERO (VÍA INVERSIONES, ETC.)	MUJER 35.7% 28.2% 34.7%	MUJER 44.8% 23.4% 29.4%	0.09% -0.05% -0.05%
	HOMBRE 39.5% 21.6% 36.3%	HOMBRE 38.4% 24.0% 37.0%	-0.01% 0.02% 0.01%
A LA HORA DE ADQUIRIR UN PRODUCTO O SERVICIO DE COSTE ELEVADO, PREFIERO ESPERAR HASTA AHORRAR CANTIDAD TOTAL QUE PEDIR UN CRÉDITO	MUJER 13.7% 14.9% 68.5%	MUJER 14.5% 15.3% 68.6%	0.01% 0.00% 0.00%
	HOMBRE 8.6% 16.6% 73.6%	HOMBRE 16.2% 13.1% 69.8%	0.08% -0.03% -0.04%
PARA MÍ, LA ACUMULACIÓN DE RIQUEZA NO ES IMPORTANTE	MUJER 37.6% 34.0% 26.7%	MUJER 43.2% 29.2% 26.2%	0.06% -0.05% -0.01%
	HOMBRE 40.6% 30.3% 28.4%	HOMBRE 40.5% 27.5% 29.3%	0.00% -0.03% 0.01%
PARA HACER LAS COMPRAS BÁSICAS DEL HOGAR, PASO A CRÉDITO PARA QUE ME LO DESCUENTEN AL MES O MESES SIGUIENTES		MUJER 75.1% 9.5% 14.0%	
		HOMBRE 75.5% 10.7% 12.9%	

Tabla 14:
Evolución del grado de identificación de
mujeres y hombres con valores “masculinos”
y “femeninos” en el ámbito financiero

■ Nunca/pocas veces ■ Algunas veces ■ A menudo/siempre

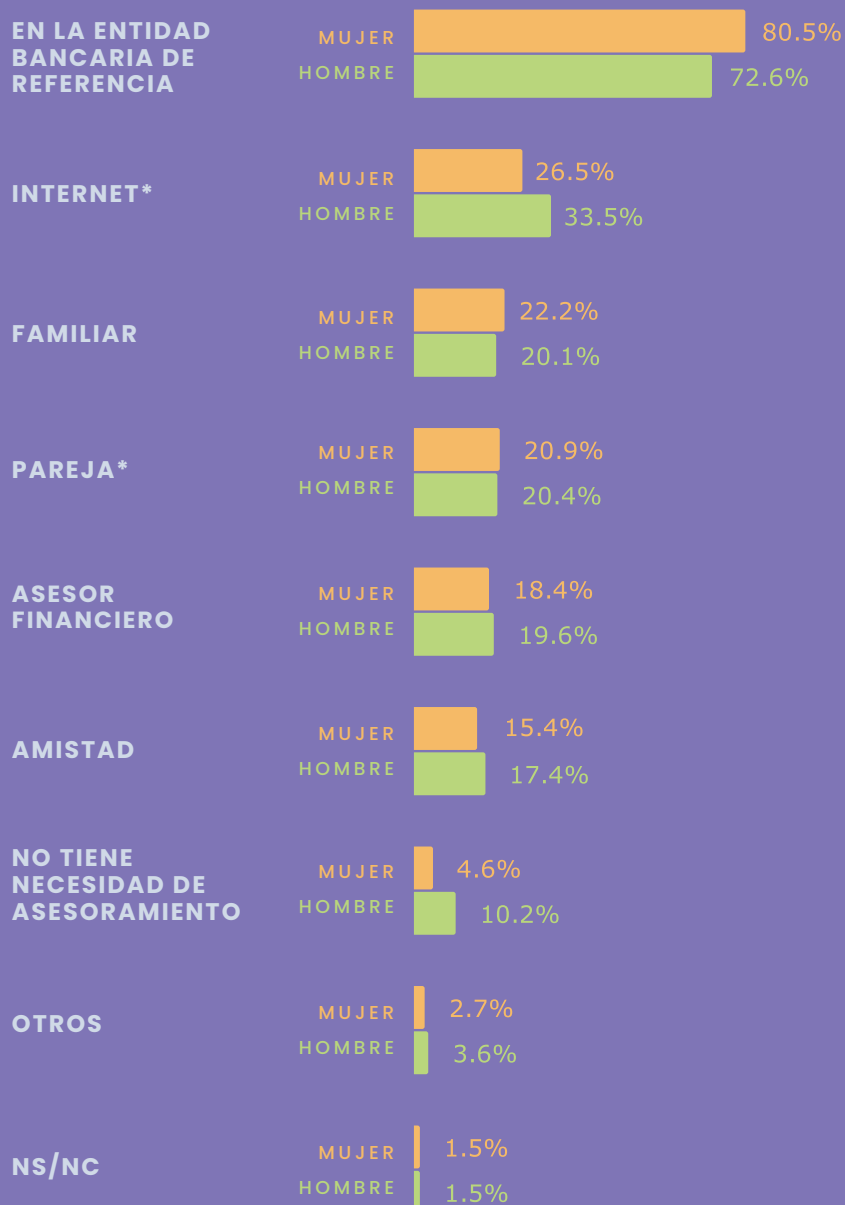
	2014	2022	EVOLUCIÓN
PREFIERO TENER AHORROS QUE ME DEN UN BAJO INTERÉS QUE CORRER RIESGOS INVIRTIENDO, AUNQUE ELLO SUPONZGA UNA MENOR RENTABILIDAD DE MI DINERO			
SI TENGO QUE TOMAR UNA DECISIÓN FINANCIERA IMPORTANTE (PEDIR UN CRÉDITO, REALIZAR UNA INVERSIÓN...), NECESITO UN LARGO PERÍODO DE REFLEXIÓN Y ASESORAMIENTO			
PARA MÍ, EL AHORRO ES UNA OPORTUNIDAD PARA GENERAR MÁS DINERO (VÍA INVERSIONES, ETC.)			
A LA HORA DE ADQUIRIR UN PRODUCTO O SERVICIO DE COSTE ELEVADO, PREFIERO ESPERAR HASTA AHORRAR CANTIDAD TOTAL QUE PEDIR UN CRÉDITO			
PARA MÍ, LA ACUMULACIÓN DE RIQUEZA NO ES IMPORTANTE			
PARA HACER LAS COMPRAS BÁSICAS DEL HOGAR, PASO A CRÉDITO PARA QUE ME LO DESCUENTEN AL MES O MESES SIGUIENTES			

4.4 Uso de redes formales o informales en la actividad financiera

Respecto a la red utilizada para solicitar asesoramiento financiero, la entidad bancaria es la fuente de información y asesoramiento preferente de la población a la hora de contratar algún producto financiero, utilizado por más de 7 de cada 10 personas. A notable distancia se encuentran el resto de medios formales e informales de asesoramiento.

Por sexo, mientras que Internet es consultado en mayor porcentaje por los hombres, un familiar o la pareja es un medio de asesoramiento más común entre las mujeres.

Gráfico 11:
Redes de asesoramiento financiero
utilizadas por mujeres y hombres

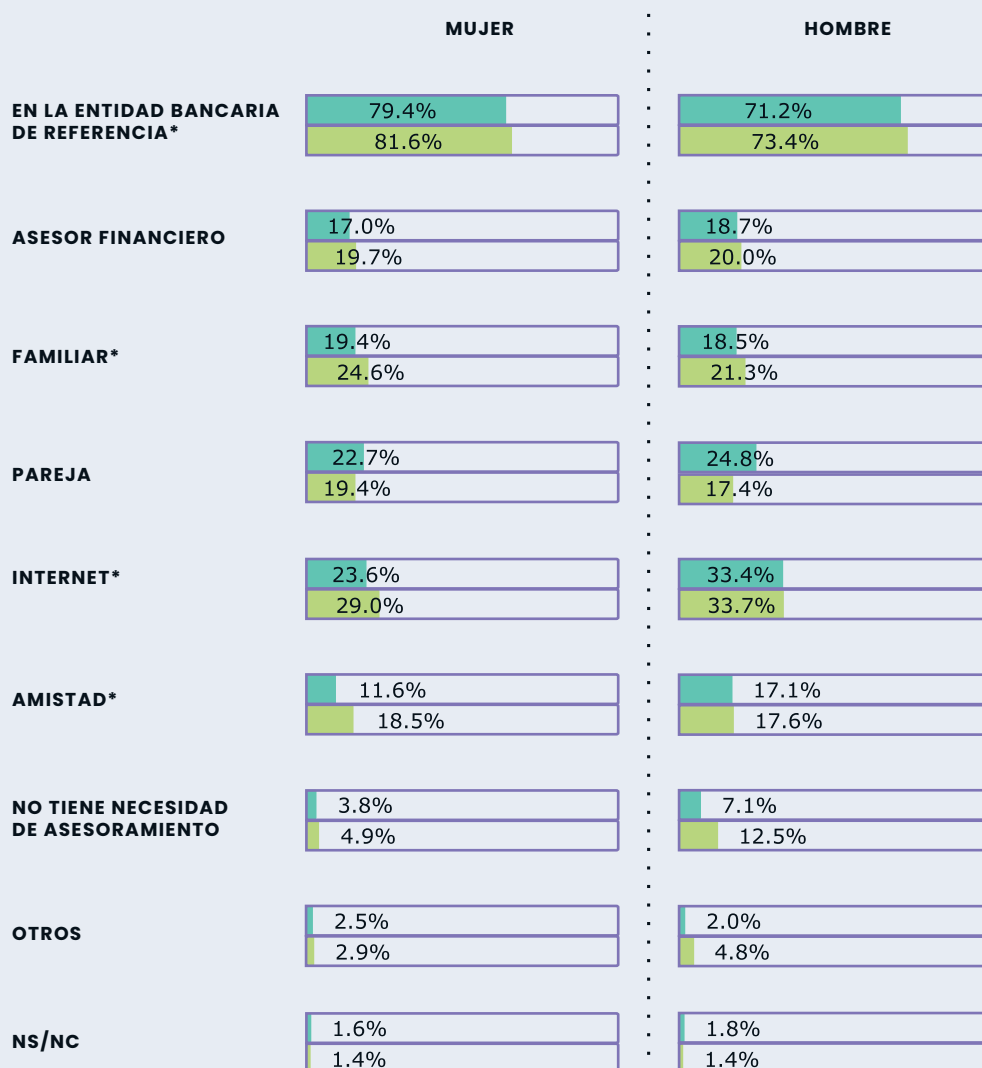


*Diferencias estadísticamente significativas.

La entidad bancaria de referencia continúa siendo la fuente de asesoramiento preferente para la población, independientemente del nivel de formación alcanzado. Si bien, respecto al resto de medios, en general, las redes informales se convierten en alternativas más comunes para la población con estudios universitarios, ante todo internet y los familiares en el caso de las mujeres e internet en el caso de los hombres.

Tabla 15:
Redes de asesoramiento financiero utilizadas
por mujeres y hombres por nivel de estudios

■ Hasta secundaria ■ Universitarios



*Diferencias estadísticamente significativas.

La evolución del asesoramiento financiero de las mujeres y de los hombres con respecto al año anterior estudiado, se centra en la entidad bancaria y en internet.

Tabla 16:
Evolución de redes de asesoramiento
financiero utilizadas por mujeres y hombres

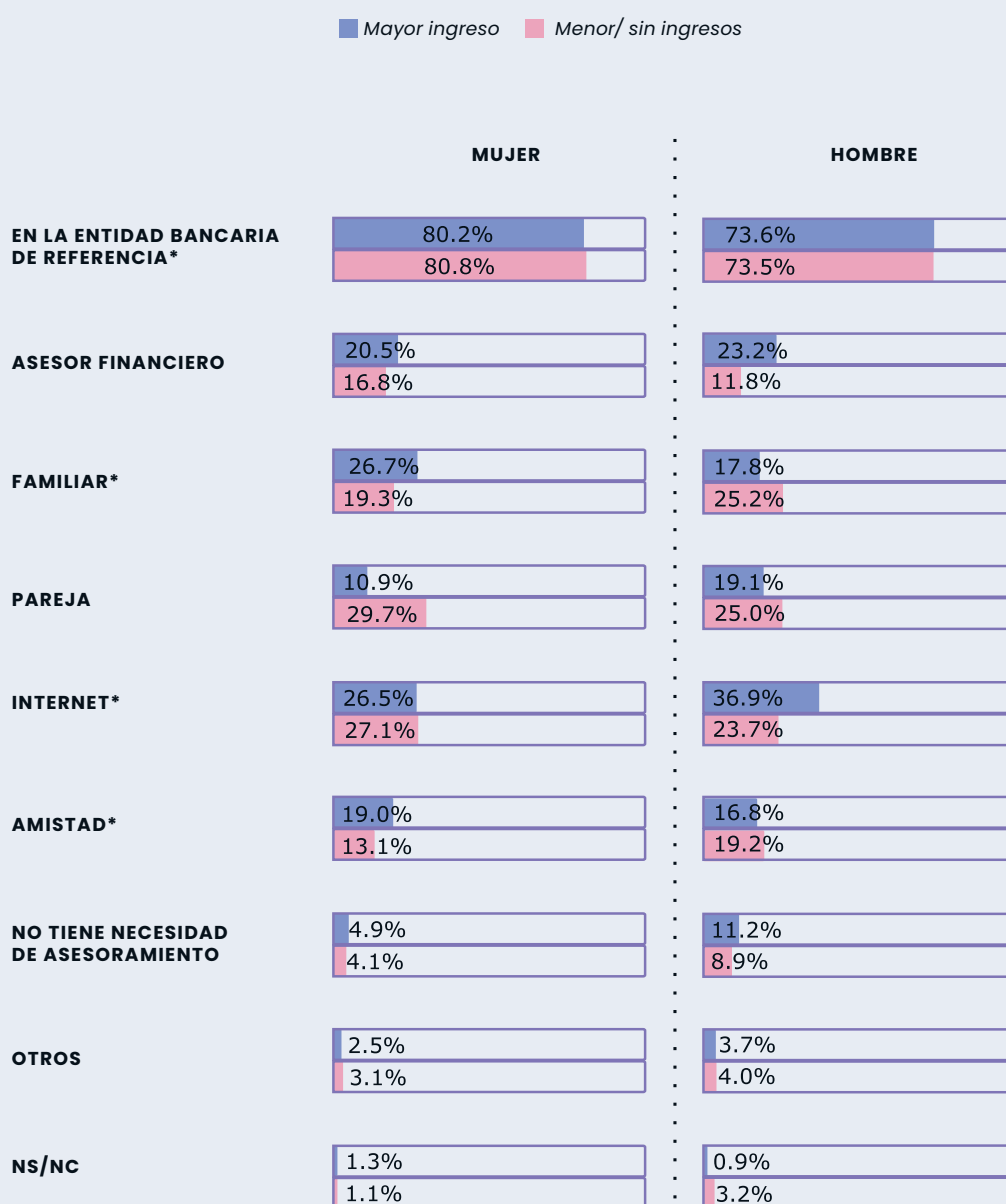
		TOTAL 2014	TOTAL 2022	EVOLUCIÓN
EN LA ENTIDAD BANCARIA DE REFERENCIA*	MUJER	75.4%	80.6%	+0.05%
	HOMBRE	70.6%	73.6%	+0.03%
ASESOR FINANCIERO	MUJER	26.7%	18.4%	-0.08%
	HOMBRE	28.4%	20.1%	-0.08%
FAMILIAR*	MUJER	26.2%	22.6%	-0.04%
	HOMBRE	20.8%	19.8%	+0.01%
PAREJA	MUJER	25.2%	21.4%	+0.06%
	HOMBRE	19.7%	20.7%	+0.04%
INTERNET*	MUJER	20.6%	26.8%	-0.02%
	HOMBRE	28.9%	33.3%	-0.08%
AMISTAD*	MUJER	17.8%	15.7%	-0.09%
	HOMBRE	25.2%	17.5%	-0.05%
NO TIENE NECESIDAD DE ASESORAMIENTO	MUJER	13.1%	4.5%	-0.01%
	HOMBRE	15.1%	10.6%	+0.01%
OTROS	MUJER	3.5%	2.8%	+0.05%
	HOMBRE	9.6%	3.8%	+0.05%
NS/NC	MUJER	2.3%	1.2%	+0.05%
	HOMBRE	0.7%	1.5%	+0.05%
TOTAL	MUJER	210.7%	194.0%	
	HOMBRE	218.9%	200.8%	
BASE	MUJER	415	415	
	HOMBRE	210	318	

*Diferencias estadísticamente significativas.

Atendiendo a la situación de aportación de ingresos, el no aportar ingresos o aportar menores ingresos al hogar supone una utilización más frecuente de redes informales tales como la pareja o un familiar, más evidente entre las mujeres. Internet por su parte, es el recurso al que acuden mayor porcentaje de hombres.

Las redes formales como la entidad bancaria son más recurrentes entre las mujeres de mayores ingresos mientras que los asesores financieros son un recurso más común entre los hombres que aportan los mayores ingresos al hogar.

Tabla 17:
Redes de asesoramiento financiero utilizadas por mujeres y hombres por aportación de ingresos al hogar



*Diferencias estadísticamente significativas.

La necesidad de efectivo para hacer frente a un imprevisto o pasar el mes genera una mayor recurrencia de redes informales (familiares, amistades) a la hora de pedir dinero. Cuando las cantidades incrementan, como en el caso de la compra de un bien duradero o la puesta en marcha de un negocio, la opción principal son las entidades bancarias.

En el supuesto de hacer frente a un imprevisto, las mujeres tienen mayor tendencia que los hombres a recurrir a redes informales. En el resto de supuestos, por el contrario, la diferencia entre hombres y mujeres se diluye.

En el caso de las mujeres, el disponer o no de ingresos propios no determina una diferencia en el uso de redes formales o informales, aunque sí en el supuesto de poner en marcha un negocio.

En lo relativo a la evolución frente al año anterior, las personas, si tienen necesidad de efectivo, tienden más a recurrir a un familiar o amistades que a otras opciones.

La autonomía en mujeres a la hora de solicitar dinero para hacer frente a cualquier gasto no determina ninguna preferencia. Por el contrario, en los hombres, la falta de autonomía hace que acudan más a las redes informales.

El perfil de personas codecisoras muestra mayor preferencia por las redes formales que las personas autónomas o con falta de autonomía.

Tabla 18:
Acceso a préstamos de mujeres y hombres por
motivo del préstamo y según nivel de ingresos

HACER FRENTE A UN IMPREVISTO*

		Con ingresos propios (total %100)	Sin ingresos propios (total %100)	Total (total %100)
ENTIDAD BANCARIA (CRÉDITO)	MUJER	31.4%	18.5%	29.7%
	HOMBRE	32.5%	36.7%	32.9%
A FAMILIARES O AMISTADES	MUJER	65.9%	72.8%	66.8%
	HOMBRE	62.1%	57.9%	61.6%
OTROS	MUJER	0.8%	3.7%	1.2%
	HOMBRE	3.3%	0.0%	3.0%
NS/NC	MUJER	1.9%	5.0%	2.3%
	HOMBRE	2.1%	5.4%	2.5%

PASAR EL MES

		Con ingresos propios (total %100)	Sin ingresos propios (total %100)	Total (total %100)
ENTIDAD BANCARIA (CRÉDITO)	MUJER	16.0%	13.2%	15.6%
	HOMBRE	22.4%	19.6%	22.1%
A FAMILIARES O AMISTADES	MUJER	79.9%	81.5%	80.1%
	HOMBRE	68.0%	70.6%	68.3%
OTROS	MUJER	2.0%	1.9%	2.0%
	HOMBRE	3.9%	7.9%	4.3%
NS/NC	MUJER	2.1%	3.4%	2.3%
	HOMBRE	5.7%	1.9%	5.3%

COMPRAR UN BIEN DURADERO (COCHE, VACACIONES...)

		Con ingresos propios (total %100)	Sin ingresos propios (total %100)	Total (total %100)
ENTIDAD BANCARIA (CRÉDITO)	MUJER	64.3%	61.6%	63.9%
	HOMBRE	56.6%	69.3%	58.0%
A FAMILIARES O AMISTADES	MUJER	28.1%	28.3%	28.1%
	HOMBRE	31.3%	22.6%	30.3%
OTROS	MUJER	2.0%	4.7%	2.4%
	HOMBRE	2.9%	3.5%	3.0%
NS/NC	MUJER	5.6%	5.5%	5.6%
	HOMBRE	9.2%	4.6%	8.7%

PONER EN MARCHA UN NEGOCIO

		Con ingresos propios (total %100)	Sin ingresos propios (total %100)	Total (total %100)
ENTIDAD BANCARIA (CRÉDITO)	MUJER	77.0%	66.1%	75.5%
	HOMBRE	75.7%	61.6%	74.1%
A FAMILIARES O AMISTADES	MUJER	17.4%	27.9%	18.8%
	HOMBRE	19.5%	33.6%	21.1%
OTROS	MUJER	2.2%	3.3%	2.4%
	HOMBRE	1.9%	3.4%	2.0%
NS/NC	MUJER	3.4%	2.7%	3.3%
	HOMBRE	3.0%	1.3%	2.8%

*Diferencias estadísticamente significativas.

Tabla 19:
Evolución de acceso a préstamos de mujeres y
hombres por motivo del préstamo

HACER FRENTE A UN IMPREVISTO*

		2014 (total %100)	2022 (total %100)	Evolución
ENTIDAD BANCARIA (CRÉDITO)	MUJER	34.3%	29.7%	-4.6%
	HOMBRE	41.0%	32.9%	-8.1%
A FAMILIARES O AMISTADES	MUJER	62.4%	66.8%	4.4%
	HOMBRE	56.5%	61.6%	5.1%
OTROS	MUJER	1.4%	1.2%	-0.2%
	HOMBRE	0.2%	3.0%	2.8%
NS/NC	MUJER	2.0%	2.3%	0.3%
	HOMBRE	2.2%	2.5%	0.3%

PASAR EL MES

		2014 (total %100)	2022 (total %100)	Evolución
ENTIDAD BANCARIA (CRÉDITO)	MUJER	13.9%	15.6%	1.7%
	HOMBRE	17.8%	22.1%	4.3%
A FAMILIARES O AMISTADES	MUJER	79.4%	80.1%	0.7%
	HOMBRE	76.1%	68.3%	-7.8%
OTROS	MUJER	1.3%	2.0%	0.7%
	HOMBRE	1.6%	4.3%	2.7%
NS/NC	MUJER	5.3%	2.3%	-3.0%
	HOMBRE	4.5%	5.3%	0.8%

COMPRAR UN BIEN DURADERO (COCHE, VACACIONES...)

		2014 (total %100)	2022 (total %100)	Evolución
ENTIDAD BANCARIA (CRÉDITO)	MUJER	61.3%	63.9%	2.6%
	HOMBRE	61.8%	58.0%	-3.8%
A FAMILIARES O AMISTADES	MUJER	23.0%	28.1%	5.1%
	HOMBRE	24.1%	30.3%	6.2%
OTROS	MUJER	6.8%	2.4%	-4.4%
	HOMBRE	5.6%	3.0%	-2.6%
NS/NC	MUJER	8.8%	5.6%	-3.2%
	HOMBRE	8.5%	8.7%	0.2%

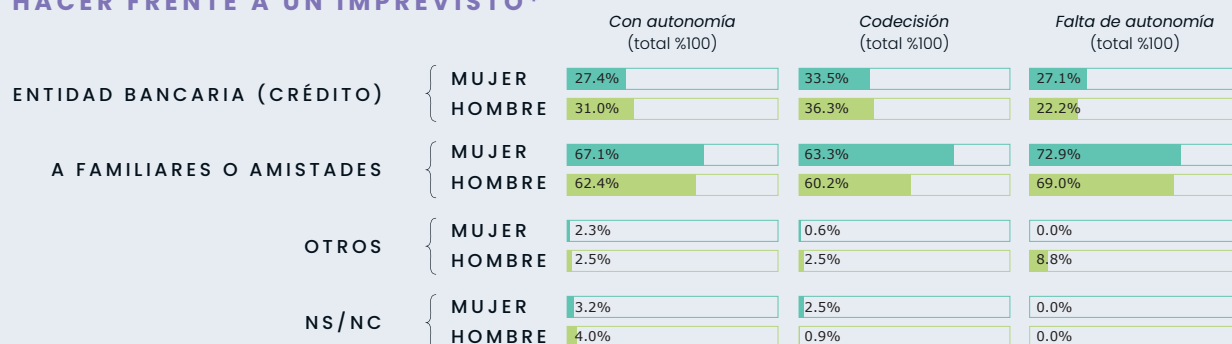
PONER EN MARCHA UN NEGOCIO

		2014 (total %100)	2022 (total %100)	Evolución
ENTIDAD BANCARIA (CRÉDITO)	MUJER	77.0%	75.5%	-1.5%
	HOMBRE	74.3%	74.1%	-0.2%
A FAMILIARES O AMISTADES	MUJER	16.1%	18.8%	2.7%
	HOMBRE	19.0%	21.1%	2.1%
OTROS	MUJER	2.2%	2.4%	0.2%
	HOMBRE	2.8%	2.0%	-0.8%
NS/NC	MUJER	4.8%	3.3%	-1.5%
	HOMBRE	3.8%	2.8%	-1.0%

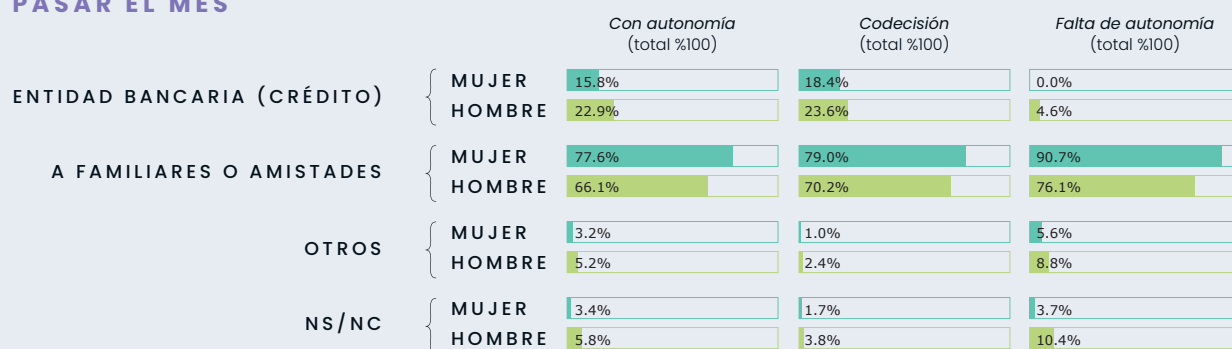
*Diferencias estadísticamente significativas.

Tabla 20:
Acceso a préstamos de mujeres y hombres por motivo del
préstamo y según nivel de autonomía financiera

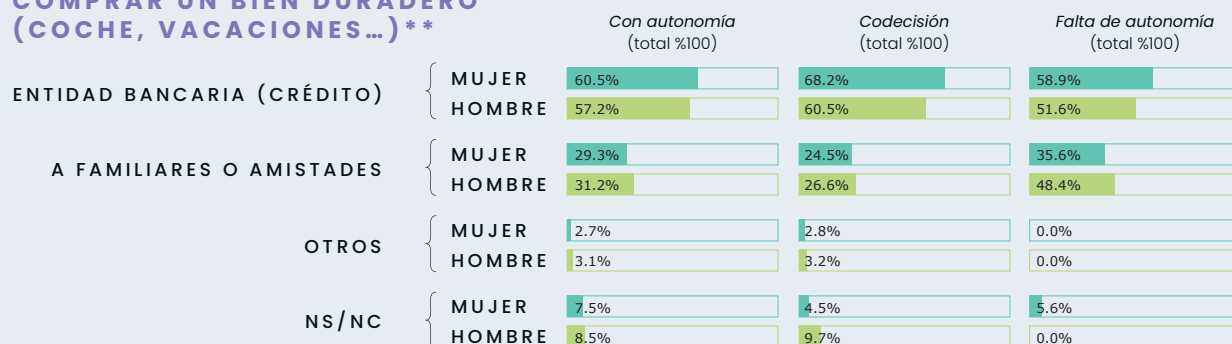
HACER FRENTE A UN IMPREVISTO*



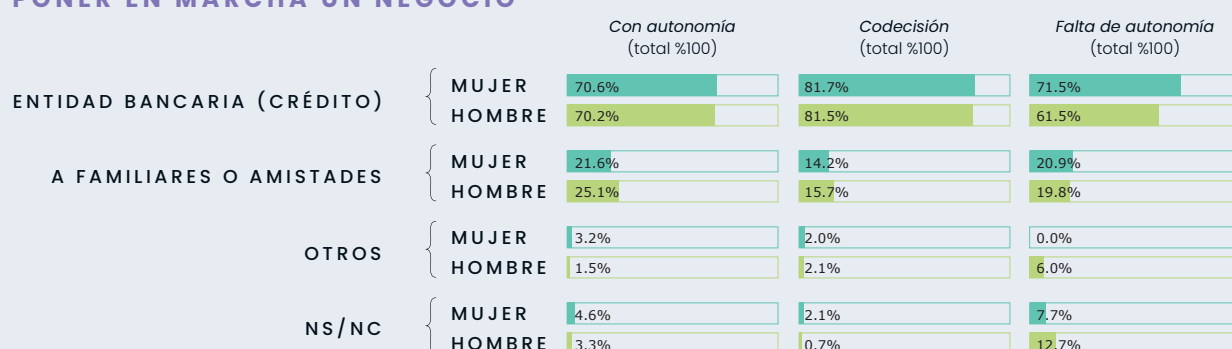
PASAR EL MES



COMPRAR UN BIEN DURADERO (COCHE, VACACIONES...)**



PONER EN MARCHA UN NEGOCIO**



* Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres.

** Diferencias estadísticamente significativas en el caso de hombres y mujeres.

4.5 Prejuicios de género entre la población

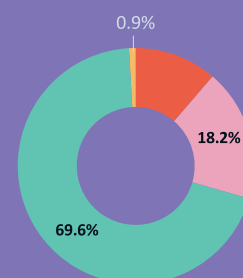
El 28,5% de la población considera que las mujeres se dedican en mayor medida a las finanzas del día a día, mientras que los hombres asumen la decisión de las finanzas más a largo plazo. Porcentajes inferiores, aunque por encima del 11%, se refieren al papel de los hombres en las decisiones financieras importantes, menor interés de las mujeres por temas financieros y mayor cultura financiera en hombres que en mujeres.

Gráfico 12:

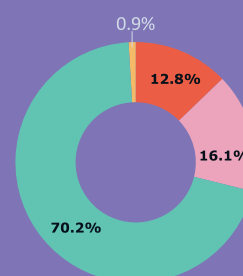
Grado de acuerdo con los estereotipos dominantes en relación a las finanzas

Acuerdo Ni de acuerdo ni en desacuerdo Desacuerdo Ns/Nc

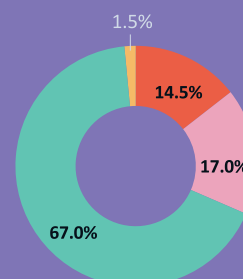
LOS HOMBRES TIENEN MAYOR CULTURA FINANCIERA QUE LAS MUJERES



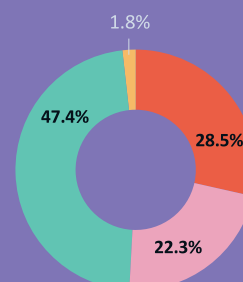
LAS MUJERES TIENEN MENOS INTERÉS EN TEMAS FINANCIEROS QUE LOS HOMBRES



EN GENERAL, LAS DECISIONES FINANCIERAS IMPORTANTES QUE AFECTAN A LAS FAMILIAS LAS TOMAN LOS HOMBRES



LAS MUJERES ESTÁN MÁS VOLCADAS EN LAS FINANZAS QUE AFECTAN AL DÍA A DÍA DE LA FAMILIA QUE EN UNA PLANIFICACIÓN DE LAS FINANZAS A LARGO PLAZO, PAPEL QUE ASUMEN LOS HOMBRES.



En la evolución de los estereotipos dominantes se establece que las mujeres no solo planifican las finanzas del día a día, sino que, cada vez más, planifican a largo plazo; un estereotipo que ha pertenecido históricamente a los hombres. Cada vez las mujeres tienen más interés en los temas financieros y participan en la toma de decisiones importantes que afectan a las familias.

Tabla 21:
Evolución en el grado de acuerdo
con los estereotipos dominantes en
relación a las finanzas

■ Desacuerdo ■ Ni de acuerdo ni en desacuerdo ■ Acuerdo

EVOLUCIÓN

LAS MUJERES ESTÁN MÁS VOLCADAS EN LAS FINANZAS QUE AFECTAN AL DÍA A DÍA DE LA FAMILIA QUE EN UNA PLANIFICACIÓN DE LAS FINANZAS A LARGO PLAZO, PAPEL QUE ASUMEN LOS HOMBRES	MUJER	46.4%	19.5%	32.8%
	HOMBRE	48.4%	25.2%	24.3%
LAS MUJERES TIENEN MENOS INTERÉS EN TEMAS FINANCIEROS QUE LOS HOMBRES	MUJER	46.4%	19.5%	32.8%
	HOMBRE	48.4%	25.2%	24.3%
LOS HOMBRES TIENEN MAYOR CULTURA FINANCIERA QUE LAS MUJERES	MUJER	71.2%	12.7%	15.0%
	HOMBRE	70.2%	16.1%	12.8%
EN GENERAL, LAS DECISIONES FINANCIERAS IMPORTANTES QUE AFECTAN A LAS FAMILIAS LAS TOMAN LOS HOMBRES	MUJER	68.6%	14.6%	15.1%
	HOMBRE	65.4%	19.5%	13.9%

TOTAL 2022	47.4%	22.3%	28.5%
TOTAL 2014	37.1%	22.6%	37.8%

10.3%	-0.2%	-9.2%
-------	-------	-------

TOTAL 2022	47.4%	22.3%	28.5%
TOTAL 2014	37.1%	22.6%	37.8%

5.4%	-2.6%	-1.3%
------	-------	-------

TOTAL 2022	69.2%	19.4%	10.6%
TOTAL 2014	64.8%	18.6%	14.1%

1.7%	-1.7%	0.4%
------	-------	------

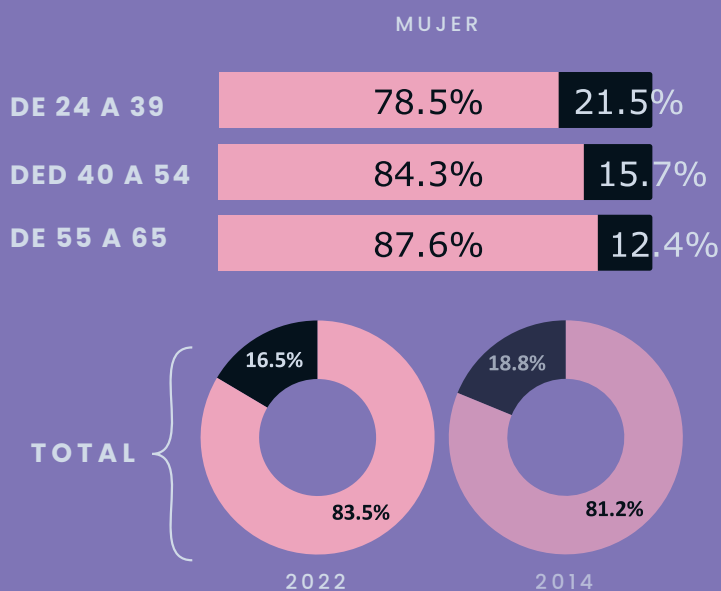
TOTAL 2022	67.0%	17.0%	14.5%
TOTAL 2014	62.7%	17.9%	16.7%

4.3%	-0.9%	-2.3%
------	-------	-------

En este estudio es igual de importante determinar el grado de percepción de discriminación de las mujeres como las características de cada grupo. Así, cuanto más mayores son las mujeres, menos percepción de discriminación aprecian. Con respecto al año 2014, son menos las mujeres que aprecian al menos una discriminación, el 16,5%, frente al 18,8% del año anterior.

Gráfico 13:
Grado de percepción de
discriminación por parte de las
mujeres por grupos de edad

■ Perciben al menos una discriminación
■ No perciben ninguna discriminación





Conclusiones

Si en verdad nos dejaron elegir, debimos tardar mucho en pensárnoslo [...] Mientras, una enorme cantidad de estrellas encendidas se apagó y se enfrió. Es hora de decidirse.

[Wisława Szymborska, 1993]

Lo imposible sucede. Con esta expresión cerrábamos en una coda final el informe sobre *Desigualdades de género y Finanzas en 2014*. Las conclusiones del estudio apuntaban a la existencia de una red de desigualdad que, de manera sutil, se fue haciendo visible en el itinerario de este primer estudio.

Apuntábamos entonces que esas redes de desigualdad conviven con otras redes de solidaridad que nos igualan y ayudan a reducir las diferencias. Ese aliento es el que ha animado el interés por preguntar, diez años después, si hemos sido capaces de socavar esos obstáculos y de qué manera.

El hecho de haber retomado tras una década esta preocupación pone de relieve el interés por mantener encendida la llama que exige cuestionar permanentemente la desigualdad.

Volver la mirada para ver dónde estamos diez años después es un gesto que se alza como un ejercicio de resistencia que ha permanecido vivo a lo largo de todos estos años.

En 2024, hemos intentado leer de nuevo esa realidad desde otros ángulos y con una lente más depurada para seguir cuestionando esa narrativa obstinada en permanecer ciega a una realidad incontestable que muestra lo

persistente que sigue siendo, hoy en día, la brecha de género en el ámbito financiero.

La conclusión general de este segundo informe, fechado en 2024, es que, aunque no solo por ello, esas desigualdades de género se explican por el modo en cómo operan los estereotipos en las estructuras socioeconómicas. El resultado real que estos estereotipos tienen para las mujeres está relacionado con algún tipo de exclusión financiera concreta que incide de maneras diferentes en el modo en cómo se relacionan con las entidades financieras, ya sea en el acceso, en las condiciones, en el precio y/o el trato diferenciado.

Nuestro objetivo ha consistido en identificar los resultados más generalizados en determinadas temáticas de investigación sobre género y finanzas para poner de relieve que, a pesar de la diversidad y complejidad de las dimensiones de la desigualdad, directas e indirectas, la literatura aporta evidencias claras de la existencia de una brecha de género cuya base más plausible de justificación está en el modo en cómo inciden los estereotipos de género en la interacción de las mujeres en el ámbito financiero.

En la primera parte del informe, el análisis ha revelado, por un lado, que las justificaciones sobre las diferencias de género en las finanzas, basadas en la idea de que las mujeres tienen menor cultura financiera y una autopercepción más baja de bienestar financiero, no pueden ser respaldadas con datos que avalen tales hipótesis. Obedecen principalmente a estereotipos.

Los resultados de instituciones como el Banco de España o la Comisión Europea no permiten explicar con solvencia las brechas de género existentes atendiendo a esas variables de menor cultura y baja percepción de bienestar financiero. Cuando el nivel educativo, el lugar de nacimiento, la edad o la renta son similares entre hombres y mujeres, se ha demostrado que no se aprecia ninguna diferencia que avale esta hipótesis.

Por otro lado, los resultados de la literatura sobre género y emprendimiento concluyen que tampoco es posible sostener que el emprendimiento sea un campo neutro desde el punto de vista del género. No es posible mantener la idea de que el acceso a los recursos se basa únicamente en el mérito y la igualdad de oportunidades. Existen diferencias de género en el acceso a financiación para la puesta en marcha y el desarrollo de proyectos emprendedores.

En este caso también, los estereotipos y prejuicios de género parecen ser una de las principales causas que influyen directamente en la posibilidad de las mujeres emprendedoras para acceder a financiación. La constatación de este sesgo de género se sustenta en la correlación que se establece entre las expectativas de éxito de la iniciativa emprendedora con una serie de rasgos sobre los que tradicionalmente los hombres han tenido una mejor posición que las mujeres. Los estereotipos influyen en el modo en cómo se procesan las descripciones sobre cómo se espera que se comporten los hombres y las mujeres. En este sentido, los roles de género tienden a asignar a los varones el papel de “sostén de la familia” y enfatizan el liderazgo, mientras que asignan a las mujeres el papel de cuidadoras y enfatizan el vínculo y las relaciones.

Es cierto que los derechos y los roles de las mujeres han evolucionado y progresado sustantivamente, pero igual de cierto es que estos estereotipos se mantienen relativa pero invariablemente estables a lo largo del tiempo. La brecha de género asociada al acceso a la financiación en el ámbito del emprendimiento pone de manifiesto la persistencia y el efecto que los estereotipos de género siguen teniendo hoy en día.

Estos efectos directos relacionados con el género se ven reforzados también por otros indirectos que potencian la situación de desventaja de las mujeres emprendedoras respecto de los hombres. Algunos análisis han puesto de manifiesto cómo si bien la edad de la iniciativa emprendedora y el nivel educativo de la persona emprendedora no eran factores directamente asociados con el acceso a la financiación, sí lo son cuando ambas variables se relacionan con el género. Muy pocos estudios han tenido en cuenta esta perspectiva. Variables como la edad y el tamaño del proyecto emprendedor se asocian directa y positivamente con el acceso a la financiación cuando no se controla el género. Sin embargo, muestran una asociación negativa cuando sí lo hacen. Es decir,

independientemente de las características asociadas al proyecto emprendedor, los estereotipos de género hacen que las mujeres sean percibidas de forma diferente a los hombres.

Junto con la menor demanda de financiación por parte de las mujeres emprendedoras, otro factor que refuerza exponencialmente sus dificultades de acceso a financiación está relacionado con el sector específico en el que se insertan sus iniciativas: aventurarse en sectores dominados tradicionalmente por hombres es un elemento que suele tener un efecto negativo para las mujeres. Cuando las mujeres deciden emprender en sectores tradicionalmente masculinos suelen ser percibidas como menos legítimas y creíbles a los ojos de los proveedores de capital.

Existe el denominado «estigma de las magdalenas» para las mujeres empresarias, que hace que se las considere menos serias y comprometidas con la iniciativa empresarial,

ya que se las estereotipa como iniciativas emprendedoras de naturaleza sexista,

con escasas perspectivas de crecimiento o beneficios.

Los estereotipos de género tienden a menudo a considerar el negocio de una mujer como un hobby, a tiempo parcial o incluso como una extensión de su papel de ama de casa.

Finalmente, ese primer capítulo se cierra con la presentación de un estudio de caso en el que, a través de la simulación de una solicitud de crédito, se pone de manifiesto las desventajas y obstáculos para el acceso a recursos financieros de las mujeres. La inclusión del enfoque interseccional cuando se incluyen variables como la edad, la raza o la etnia, acentúan esos resultados.

En el segundo capítulo se recoge una detallada relación del marco normativo sobre el acceso a bienes y servicios en relación con el principio de igualdad y no discriminación. Los servicios financieros son objeto de particular atención en ese marco. La Ley 15/2022, de 12 de julio, integral para la igualdad de trato y la no discriminación recoge explícitamente la prohibición de discriminación, entre otras, por razón de sexo (e identidad y expresión de género). En su Artículo 17 establece la prohibición de discriminación en el acceso a bienes y servicios ofrecidos al público en el marco de una actividad comercial o profesional. Al enumerar los ámbitos a los que se aplica la prohibición, esta norma menciona explícitamente los “servicios financieros”. A pesar de esta mención específica, la norma no contiene ulteriores especificidades o mecanismos de protección. No hay mención a la Directiva 2014/92/UE, ni se ha aprovechado la oportunidad para reparar a las faltas en su transposición que hacen referencia, de manera específica, en la no inclusión de una referencia explícita al principio de no discriminación. Además, en este apartado del informe se ahonda en el análisis jurídico desde el marco del derecho antidiscriminatorio de la prohibición de discriminación interseccional. Para finalizar, atendiendo a la implicación existente entre el acceso a los servicios financieros y las tecnologías digitales, se ha analizado también la prohibición de discriminación en el ámbito de las nuevas tecnologías y la inteligencia artificial.

Una de las cuestiones que llama la atención es que, a pesar del generalizado fortalecimiento de la normativa que protege el derecho a la igualdad de trato y no discriminación en la oferta al público de bienes y servicios (financieros), los datos siguen confirmando que la discriminación por razones de género en el acceso a bienes y servicios es un fenómeno persistente en las interacciones económicas en los países de economía de ingresos altos.

La investigación ofrece resultados robustos sobre las desigualdades de género que existen en el acceso de bienes y servicios básicos en ámbitos como el mercado laboral, la vivienda, los servicios públicos o los servicios financieros.

Con el fin de analizar esta situación en el contexto de la Comunidad Autónoma del País Vasco, la tercera y cuarta parte del informe se ha centrado en actualizar los datos de la encuesta a población realizada en 2014 y analizar la evolución de los resultados desde entonces. En este caso, con el objetivo de dotar de mayor cohesión interna y mayor robustez metodológica, se han depurado las hipótesis hasta quedarse únicamente en ocho, a través de las cuáles se ha querido mostrar 1) cómo esas diferencias de género están asentadas la mayor de las veces en estereotipos dominantes y 2) esos estereotipos condicionan e inciden en el comportamiento de las mujeres con las entidades financieras.

De manera sintética, los resultados presentados en la cuarta sección del informe permiten resaltar, además de las ya señaladas, algunos datos que destacan respecto a 2014. Son las siguientes:

A. Nivel de autonomía financiera en mujeres y hombres

El objetivo en relación con este indicador ha consistido, en primer lugar, en validar si las mujeres participan en menor medida de decisiones sustantivas y si esta desigualdad en decisiones y asunción de responsabilidades tiene alguna incidencia en su trato y relación con las entidades financieras [H1]. En segundo lugar, se ha tratado de analizar la relación entre el género y otras variables, y su incidencia en el acceso de las mujeres a los servicios y productos del sistema financiero formal [H2].

Los datos muestran que el sexo, por sí mismo, no establece grandes diferencias en el perfil de autonomía de la población. El sexo es una variable que debe ser tomada en cuenta junto con otras, tales como la edad, unidad familiar, formación y aportación de mayores ingresos al hogar, que son las que, a priori, permiten discriminar con mayor claridad las diferencias en la autonomía financiera. En este sentido, parece que existe mayor autonomía financiera cuando no se vive en pareja, o se vive en pareja, pero se aporta el mayor nivel de ingresos al hogar y se tiene formación universitaria. No obstante, si bien se ha señalado que la variable sexo, por sí misma, no arroja datos sobre diferencias

de autonomía, sí lo hace implícitamente, ya que, las mujeres tienen un papel mucho menor como principales sustentadoras de los ingresos del hogar.

En cualquier caso, respecto a los datos de 2014, los resultados permiten concluir que las mujeres han tenido una evolución más positiva que los hombres en relación con su nivel de autonomía financiera. Es decir, son más autónomas en sus decisiones financieras y en su trato con las entidades financieras. Además, cuando viven en pareja, tienen mayor presencia en la coparticipación. Por otro lado, en comparación con los resultados de 2014, el papel de la mujer en el trato con las entidades financieras se refuerza llegando al 32,6% de los casos en los que es ella quien asume ese trato, frente al 37,1 % cuando es el hombre.

B. Control financiero

Respecto a la autopercepción de las diferencias en el nivel de control financiero [H3], parecen ser poco significativas en lo que se refiere a seguimiento de los productos financieros contratados, conocimiento, seguridad en las decisiones adoptadas y preferencia por gestionar directamente las finanzas del hogar. En general, las mujeres han evolucionado en la dirección de ser más independientes en los trámites y en las decisiones autónomas sin tener que consultar con un tercero. En cambio, la evolución de los hombres es menor en el seguimiento y en los conocimientos necesarios para elegir un producto financiero. Las diferencias más significativas respecto a la seguridad y control financiero parecen estar relacionadas con la capacidad económica de las mujeres más que con otras variables como su nivel de formación.

C. Valores y actitudes frente a las finanzas

Existen dos estereotipos muy arraigados que relacionan a las mujeres con una mayor aversión al riesgo financiero [H4] y una tendencia a identificarse en menor medida con valores tradicionalmente atribuidos al sexo masculino, tales como la competitividad, el riesgo, etc. [H5].

A pesar del rasgo que define la población vasca, que destaca por su alto conservadurismo a la hora de tomar decisiones financieras, comparativamente con los resultados de 2014, tanto hombres como mujeres parecen asumir más riesgo financiero, si bien, en el caso de los varones, se evidencia que, a mayor formación, existe una mayor tendencia al riesgo, cuestión que no es tan evidente entre las mujeres.

Los hombres de edad comprendida entre los 40 y los 54 años tienden a mostrarse más arriesgados en sus decisiones financieras. En las mujeres, por el contrario, la edad determina el nivel de riesgo asumido, siendo las de menor edad las que más riesgo asumen y las de mayor edad las que menos.

En relación con la variable cultural, no se dan grandes diferencias en los valores declarados por hombres y mujeres en relación con su comportamiento hacia las finanzas.

D. Uso de redes formales o informales en la actividad financiera

Respecto a la red utilizada para solicitar asesoramiento financiero, la entidad bancaria es la fuente de información y asesoramiento preferente de la población a la hora de contratar algún producto financiero. Esto ocurre independientemente del nivel de formación, de tal manera que parece no confirmarse la hipótesis de que el nivel educativo de las mujeres influye en la red utilizada para solicitar asesoramiento financiero [H6].

Por sexo, mientras que Internet es consultado en mayor porcentaje por los hombres, un familiar o la pareja es un medio de asesoramiento más común entre las mujeres.

Atendiendo a la capacidad económica, el no aportar ingresos o aportar menores ingresos al hogar supone una utilización más frecuente de redes informales tales como la pareja o un familiar, más evidente entre las mujeres.

En el supuesto de hacer frente a un imprevisto, las mujeres tienen mayor tendencia que los hombres a recurrir a redes informales. En el resto de los supuestos, por el contrario, la diferencia entre hombres y mujeres se diluye.

E. Prejuicios de género entre la población

Respecto a los prejuicios de género, se ha tratado de validar dos hipótesis. Por un lado, si existe un trato diferenciado en la relación de las mujeres y los hombres con las entidades financieras [H7]. Sobre esta cuestión, los resultados revelan el grado de percepción de discriminación de las mujeres, así como las características de cada grupo: cuanto más mayores son las mujeres, menos percepción de discriminación aprecian.

Con respecto al año 2014, son menos las mujeres que aprecian al menos una discriminación, el 16,5%, frente al 18,8% del año anterior.

Por otro lado, la segunda hipótesis apuntaba a los estereotipos de género como determinantes de los diferentes comportamientos entre hombres y mujeres [H8]. Los resultados muestran que cada vez las mujeres tienen más interés en los temas financieros y participan en la toma de decisiones importantes que afectan a las familias.

El estudio empírico revela la evolución de algunos indicadores respecto a 2014 que conviene destacar.

- La variable sexo es significativa en el análisis cuanto entra en relación con otras como la edad, los ingresos, la procedencia etc., lo cual confirma la importancia del enfoque interseccional en el estudio de la desigualdad de género en las finanzas.
- El estudio muestra una evolución favorable de algunos indicadores respecto a 2014: las mujeres somos más autónomas y participamos de manera más activa en las decisiones financieras. Tenemos más control y seguridad financiera, aunque todos estos elementos están asociados a la mayor o menor capacidad económica de las mujeres.
- Nuestra percepción de la discriminación es menor y somos más conscientes de cómo se manifiesta en algunas circunstancias concretas. También se aprecia un movimiento hacia cierto cambio cultural respecto a valores tradicionalmente atribuidos a hombres y mujeres.

La cartografía del estudio muestra una cara positiva que convive con realidades persistentes de desigualdad sobre las que es preciso seguir insistiendo y trabajando para revertirlas.

Los estereotipos tienen aún un poderoso efecto en el ámbito de las decisiones financieras.

La literatura ha encontrado evidencias sobre las consecuencias que tienen para la vida de las mujeres, pero, al mismo tiempo, al igual que nuestro estudio, ofrece evidencias igual de robustas sobre la dificultad para comprender las causas de esa desigualdad.

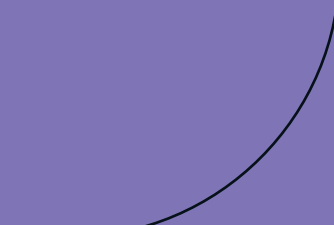
Todo parece ir a mejor. Pero la pregunta sigue ahí: ¿cómo entender entonces que, en algunos casos, muchas mujeres siguen enfrentándose a obstáculos para acceder a financiación, por razón de su sexo? ¿Por qué siguen siendo desfavorecidas? ¿Por qué seguimos centradas en lo que queremos ver más que en lo que deberíamos ver? Recordemos que el poder de los estereotipos radica en su profundo arraigo en todas las estructuras sociales y económicas, lo cual permite naturalizar e invisibilizar sistemas o prácticas que no hacen sino perpetuarlos y racionalizarlos para justificar, en última instancia, jerarquías de poder.

**Lo imposible sucede.
Sigamos trabajando para
que lo que sucede no sea
siempre lo único posible.**

Referencias

- **Alsos, G. A. y Ljunggren, E. (2017):** «The Role of Gender in Entrepreneur-Investor Relationships. A Signaling Theory Approach». *Entrepreneurship Theory and Practice* 41(4), 567-590.
- **Anderloni, L., Bayot, B., Bledowski, P., Iwanicz-Drozdowska, M., Kempson, E. (2008):** «Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion». Report prepared for the Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Brussels, European Commission.
- **Borghans, L., Golsteyn, B., Heckman, J. y Meijers, H. (2009):** «Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion». *Journal of the European Economic Association* 7 (2/3), 649-658.
- **Carbo, S. y Rodríguez, F. (2015):** «Concepto y evolución de la exclusión financiera: una revisión». Madrid: Fundación Funcas, 10 pp.
- **Carter S. y Rosa P. (1998):** «The financing of male and female owned businesses». *Entrepreneurship & Regional Development* 10(3), 225-242.
- **Cerdá Martínez Pujalte, C. (2007):** «Notas sobre la ley orgánica 3/2007, para la igualdad de mujeres y hombres». *Persona y Derecho: Revista de fundamentación de las Instituciones Jurídicas y de Derechos Humanos* (56), pp. 357-392.
- **Charness, G. y Gneezy, U. (2012):** «Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking». *Journal of Economic Behavior & Organisation* 83, 50-58.
- **Chobhthaigh, B.N. (2019):** «Understanding the Gender Gap in Financial Well-Being». Discussion Paper 121. Brussels: European Commission, 42 pp..
- **Coleman, S. y Robb, A. (2009):** «A comparison of new firm financing by gender: Evidence from the Kauffman Firm Survey data». *Small Business Economics* 33, 397-411.
- **De Blaiso, B. y Menin, J. (2015):** «From Cradle to Cane: The Cost of Being a Female Consumer, A Study of Gender Pricing in New York City». NY: New York City Department of Consumer Affairs, 76 pp.
- **Díaz Gómez, M. A. y Pérez Carrillo, E. F. (2015):** «Discriminación de género en el acceso a bienes y servicios en el tráfico mercantil entre privados». *Cuestiones de Género: de la igualdad y la diferencia* (10), 129-150.
- **Malgesini, G. y Sánchez, S. (2021):** «Inclusión financiera para el desarrollo sostenible, un enfoque de derechos en el proceso de reconstrucción post pandemia». Madrid: EAPN España, 78 pp.
- **Eddleston, K. A., Ladge, J. J., Mitteness, C., y Balachandra, L. (2016):** «Do you See what I See? Signaling Effects of Gender and Firm Characteristics on Financing Entrepreneurial Ventures». *Entrepreneurship Theory and Practice* 40(3), 489-514.
- **European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Organisation for Economic Co-operation and Development, Halabisky, D. (2016):** «Policy brief on women's entrepreneurship». OECD Publishing, 2016.
- **Fitzpatrick, A. (2017):** «Shopping While Female: Who Pays Higher Prices and Why?» *American Economic Review: Papers & Proceedings* 107(5), 146-149.

- **Hira, T. y Mugenda, O. (2000):** «Gender Differences in Financial Perceptions, Behaviors and Satisfaction». *Journal of Financial Planning* 13(2), 86-92.
- **Hospido, L., Izquierdo, S. y Machellet, M. (2021):** «Diferencias de género en competencias financieras». *Boletín Económico* 1. Madrid: Banco de España.
- **Jacobsen, B., Lee, J., Marquering, W. y Zhang, C. Y. (2014):** «Gender Differences in Optimism and Asset Allocation». *Journal of Economic Behavior & Organization* 107, 630-651.
- **Kepler, E. & Shane, S. (2007):** *Are male and female entrepreneurs really that different?* Washington, DC: U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy.
- **Machelett, M. (2023):** «Gender price gaps and competition: Evidence from a correspondence study». Banco de España Working Paper n° 2333, 71 pp.
- **Nanadan, P. y Fernandez, S. (2017):** «A Study on the Gender Differences in the Spending Attitude and Behavior of IT Professionals in Urban Bangalore». *International Journal of Business and Management Invention* 6: 55-59.
- **Padilla, A.M. y Sanchis, J.R. (2015):** «La relación causa-efecto entre exclusión/inclusión social y financiera: una aproximación teórica». *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos* 138, 22 pp.
- **Stefani, M.L. y Vacca, V. (2015):** «Small Firms' Credit Access in the Euro Area: Does Gender Matter? ». *CESifo Economic Studies* 61 (1), 165-201.
- **Unidad de Mujeres y Ciencia del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (2024):** «Mujeres e Innovación. Informe 2024». Madrid: La Moncloa.
- **Wollstonecraft, M. (1994):** *Vindicación de los derechos de la mujer*. Madrid, Cátedra.
- **Young, I.M. (2000):** *La justicia y la política de la diferencia*. Madrid: Cátedra.



FINANZAS Y DESIGUALDADES DE GÉNERO

¿DÓNDE ESTAMOS
UNA DÉCADA DESPUÉS?