FINANZAS Y DESIGUALDADES DE GÉNERO

Setem

Autoría:
Cristina de la Cruz, por el marco teórico. Adimen, por el estudio de campo.

Agradecimientos:
Por su asesoría a: Mari Luz de la Cal, Marian Díaz y Mertxe Larrañaga.

Consejo editorial:
Alberto Cereijo, Lorena Fernández, Iratxe Arteagoitia y Edurne Pujana.

Edición:
SETEM Hego Haizea – **www.setem.org/euskadi**

Diseño y maquetación:
LaBox Marketing y Comunicación

Puede encontrar esta investigación en formato digital en www.setem.org/euskadi

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

Esta publicación ha sido elaborada con el apoyo económico de la Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo, Ayuntamiento San Sebastián-Donostia, Diputación Foral de Bizkaia, Diputación Foral de Álava y Diputación Foral de Gipuzkoa. El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de SETEM.

Con apoyo de:

Gipuzkoako Foru Aldundia
Diputación Foral de Gipuzkoa
Kiroletako eta Kanpo Ekintzako Departamentua
Departamento de Deportes y Acción Exterior

BFA DFB Bizkaiko Foru Aldundia
Diputación Foral de Bizkaia

Donostiako Udala
Ayuntamiento de San Sebastián

Arabako Foru Aldundia
Diputación Foral de Álava

EUSKO JAURLARITZA GOBIERNO VASCO
ENPLEGU ETA ETA GIZARTE GAIETAKO SAILA
Gizarte Gaietako Sailburuordetza
Garapen Lankidetzarako Zuzendaritza
DEPARTAMENTO DE EMPLEO Y ASUNTOS SOCIALES
Viceconsejería de Asuntos Sociales
Dirección de Cooperación al Desarrollo

GARAPENERAKO LANKIDETZAREN EUSKAL AGENTZIA
AGENCIA VASCA DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO

En el escribir hay un punto de libertad salvaje, irreductible, que tal vez las mujeres sienten y desean con mayor intensidad, pues en cualquier otro ámbito han sufrido el diktat del dictado. En el escribir, y hasta en el escribir que proclama la desdicha, hay un punto de oscuro júbilo que prefigura la soberanía que anima todo trabajo social de liberación. Quien emprende una obra –por muy modesta que sea– muestra este punto jubiloso, lo innombrable en la obstinación de nombrar, y nos convoca a él.

[Françoise Collin, 2006: 181]

PRESENTACIÓN

Desde hace quince años, SETEM ha centrado buena parte de sus esfuerzos en poner en evidencia los vínculos existentes entre la industria armamentística y el sector financiero[1]. Con grandes dificultades (no es fácil obtener información al respecto ni difundirla), hemos demostrado que el negocio de la muerte no sería posible sin el apoyo de la banca, a través de múltiples fórmulas más o menos complejas.

Sin embargo, hasta el momento, nuestras investigaciones habían obviado en buena medida que el mundo de las finanzas no es ajeno a las relaciones de género discriminatorias presentes en nuestras sociedades. Muy al contrario, la actividad bancaria, con su enorme poder de configuración social y política, refuerza un sistema basado en los códigos dominantes del machismo y la uniformidad heterosexual.

Si bien la investigación *"Las cajas de ahorros vascas: análisis de impactos sociales y medioambientales"*[2], que publicamos en 2012, supuso un tímido intento al respecto, constreñido en buena medida por la opacidad de las entidades financieras analizadas, el presente trabajo "Finanzas y desigualdades de género" inaugura, ahora sí de forma decidida, un camino hacia el hasta ahora prácticamente inexplorado mundo de las desigualdades de género en el sector de la banca.

El alcance de la reflexión que ahora iniciamos, apuntalado por una rigurosa metodología de recogida de información, es todavía limitado. A pesar de ello, desvela con claridad algunos mecanismos estructurales y simbólicos que obstaculizan el acceso de las mujeres a diferentes tipos de productos financieros. Y, sobre todo, abre múltiples vías para seguir profundizando en una temática de indudable complejidad, a la que tenemos que (y queremos) hacer frente en coherencia con la apuesta de SETEM por construir una sociedad equilibrada, diversa e inclusiva actuando desde el consumo y el feminismo.

Y es en este empeño donde las finanzas éticas, en cuya construcción también está implicada SETEM, tienen mucho que decir. Hace tiempo que hemos perdido la esperanza de conseguir que el sector bancario convencional actúe de forma respetuosa con los derechos humanos y con el entorno natural. Sin embargo, nos desborda la ilusión cuando ponemos nuestras fuerzas en alternativas como FIARE, de la que formamos parte y a la que intentamos contribuir en la medida de nuestras posibilidades.

Por eso, esta investigación dedica un apartado a trasladar los retos que la banca ética tiene (tenemos) por delante para no caer en las prácticas discriminatorias en materia de género presentes en los bancos aquí analizados. La construcción de una economía social y solidaria, con las finanzas como uno de sus pilares fundamentales, debe estar atravesada por los valores del feminismo, tanto en el funcionamiento interno de sus entidades y en las dinámicas que

1. Para más información, consultar la página web de SETEM www.finanzaseticas.org

2. Tanto la investigación completa como un resumen de la misma se puede descargar en www.setem.org/euskadi o en www.finanzaseticas.org

guían las relaciones que se entablan entre ellas, como en los productos y servicios que ofertan.

Por supuesto, este reto implica de forma directa a SETEM. Nuestra mirada se va tiñendo de morado y poco a poco nos damos cuenta de que tenemos mucho margen de mejora. Debemos seguir incidiendo sobre aspectos sutiles y no tan sutiles que refuerzan relaciones y espacios de poder asimétricos. También estamos en ello.

Para terminar, unas palabras de agradecimiento, por el cariño, la dedicación y profesionalidad que han puesto en este trabajo a Cristina de la Cruz, principal redactora del marco teórico y las conclusiones, y Adimen, la empresa que se ha encargado del estudio de campo, con Zuriñe Zuazo y Patxi Alija al frente. Las aportaciones y sugerencias de Mari Luz de la Cal, Marian Díez y Mertxe Larrañaga, que han actuado como asesoras desde el comienzo de la investigación, han sido fundamentales para llegar a buen puerto. Finalmente, por parte de SETEM, Iratxe Arteagoitia y Alberto Cereijo han facilitado que todas las piezas del puzle encajen en una labor de coordinación. A todas ellas, gracias, muchas gracias. Creemos que el resultado merece la pena.

Feliz lectura.

Zuriñe Fernández Arberas
Presidenta de SETEM Hego Haizea

ÍNDICE

_ÍNDICE TABLAS 08

_ÍNDICE GRÁFICOS 10

_INTRODUCCIÓN 12

> *¿Existe un trato desigual hacia las mujeres en su relación, como clientas, con las entidades financieras?* 13

> *¿Por qué es tan difícil visibilizar la desigualdad de género en contextos de mayor igualdad formal entre mujeres y hombres?* 14

> *¿Cómo operan los estereotipos en las relaciones de las mujeres con las entidades financieras?* 16

> *Tejiendo redes de desigualdad... y resistencia* 17

_01. EL ANÁLISIS DE LAS DESIGUALDADES DESDE UN ENFOQUE RELACIONAL 21

1. ¿Por qué es insuficiente la perspectiva individual como única vía de análisis de la desigualdad? 25

2. ¿Por qué es insuficiente la perspectiva estructural como única vía de análisis de la desigualdad? 27

3. ¿Por qué es necesario el enfoque relacional en el análisis de la desigualdad? 29

_02. EL ANÁLISIS DE LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO DESDE UN ENFOQUE RELACIONAL... ¡FEMINISTA! 33

1. El sistema financiero capitalista como estructura de dominación 34

2. Crítica de la economía feminista a la geografía del poder capitalista 36

3. Alguna subversión feminista en torno al significado del dinero 39

_03. BREVE APROXIMACIÓN A LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO EN EL ÁMBITO FINANCIERO A PARTIR DE TRES VARIABLES 42

1. La persistencia de las desigualdades de género 43

2. La desigualdad de género en el acceso a los servicios financieros 45

3. La desigualdad de género en el uso de los servicios financieros 49

4. La desigualdad de género en relación con la cultura financiera 52

_04. TEJIENDO REDES DE DESIGUALDAD DE GÉNERO EN LAS FINANZAS 57

1. Desigualdad en qué y respecto a qué 60
2. Hipótesis del estudio y metodología 61
3. Metodología propuesta 68
4. Síntesis de hipótesis 72

_05. DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LAS PLANTILLAS DE ENTIDADES BANCARIAS 75

_06. DIFERENCIAS DE GÉNERO EN EL SECTOR FINANCIERO ENTRE LA POBLACIÓN 86

1. Nivel de autonomía financiera en mujeres y hombres 88
2. Control financiero 96
3. Valores y actitudes frente a las finanzas 102
4. Uso de redes formales e informales en la actividad financiera 110
5. Prejuicios de género entre la población 116

_07. COMPORTAMIENTO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS CON LAS MUJERES 118

_08. CONCLUSIONES 133

1. Existen diferencias de género en el sector financiero que inciden en las relaciones y el trato con las mujeres 135
2. Lo imposible sucede 143
3. Coda final sobre las finanzas éticas 145
4. Los contornos feministas de las finanzas éticas 148

_REFERENCIAS 152

ÍNDICE DE TABLAS

_Tabla 1: Diferencias de género en la plantilla de BBVA 78

_Tabla 2: Diferencias de género en la plantilla de Kutxabank 79

_Tabla 3: Diferencias de género en la plantilla de Santander-España 80

_Tabla 4: Diferencias de género en la plantilla de Santander-Europa Continental 80

_Tabla 5: Diferencias de género en la plantilla de Caja Laboral 81

_Tabla 6: Diferencias de género en las áreas de negocio de Caja Laboral 81

_Tabla 7: Diferencias de género en la plantilla de Bankia 82

_Tabla 8: Diferencias de género en la plantilla de La Caixa 83

_Tabla 9: Diferencias de género respecto a las diferentes bancas en La Caixa 84

_Tabla 10: Participación en la toma de decisiones en asuntos domésticos 88

_Tabla 11: Participación en la toma de decisiones en cuanto a productos financieros básicos 89

_Tabla 12: Participación en la toma de decisiones en cuanto a productos financieros complejos 90

_Tabla 13: Niveles de autonomía financiera de mujeres y hombres 92

_Tabla 14: Trato con las entidades financieras según aportación de ingresos al hogar 95

_Tabla 15: Manejo financiero de mujeres y hombres según aportación de ingresos al hogar 97

_Tabla 16: Grado de identificación de mujeres y hombres con valores "masculinos" y "femeninos" en el ámbito financiero 107

_Tabla 17: Redes de asesoramiento financiero utilizadas por mujeres y hombres por nivel de estudios 111

_Tabla 18: Redes de asesoramiento financiero utilizadas por mujeres y hombres por aportación de ingresos al hogar 112

_Tabla 19: Acceso a préstamos de mujeres y hombres por motivo del préstamo y según nivel de ingresos 113

_Tabla 20: Acceso a préstamos de mujeres y hombres por motivo del préstamo y según nivel de autonomía financiera 115

_Tabla 21: Nivel de respuesta afirmativa cuando se pregunta a la entidad si ven factible que concedan el crédito según tipo de crédito (%) 121

_Tabla 22: Porcentaje de ocasiones en las que se aporta información sobre condiciones del préstamo 122

_Tabla 23: Garantías de solvencia exigidas a mujeres y hombres 124

_Tabla 24: Información solicitada sobre las circunstancias personales y familiares de la persona solicitante 125

_Tabla 25: Actitud declarada en cuanto a la concesión de crédito 127

_Tabla 26: Solicitudes de financiación diferenciadas por sexo 130

_Tabla 27: Actitud de la entidad financiera en cuanto a la concesión de préstamo a mujeres 131

ÍNDICE DE GRÁFICOS

_Gráfico 1: Diferencias de género en las plantillas de las entidades financieras 77

_Gráfico 2: Perfiles de la población en cuanto a la autonomía sobre decisiones financieras 91

_Gráfico 3: Perfiles de población en cuanto a control del manejo financiero 98

_Gráfico 4: Perfiles de población en cuanto a control del manejo financiero: hombres y mujeres 99

_Gráfico 5: Relación entre el nivel de autonomía con los bancos y el perfil de control y seguridad en el manejo financiero de mujeres y hombres 100

_Gráfico 6: 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 101

_Gráfico 7: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según nivel de estudios 102

_Gráfico 8: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según edad 103

_Gráfico 9: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según nivel de autonomía financiera 104

_Gráfico 10: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según tipo de convivencia 105

_Gráfico 11: Aversión al riesgo financiero de mujeres y hombres según relación laboral 106

_Gráfico 12: Perfiles en relación a los valores “masculinos” y “femeninos” en el ámbito financiero 108

_Gráfico 13: Aversión al riesgo de mujeres y hombres en función de sus valores declarados en el ámbito financiero 109

_Gráfico 14: Redes de asesoramiento financiero utilizadas por mujeres y hombres 110

_Gráfico 15: Grado de acuerdo con los estereotipos dominantes en relación a las finanzas 116

_Gráfico 16: Grado de acuerdo con los estereotipos dominantes en relación a las finanzas por edad 117

_Gráfico 17: Percepción de discriminación de las mujeres en función de su situación laboral 126

_Gráfico 18: Datos de solicitud y concesión de préstamo diferenciados por sexo 128

Concibo en la especie humana dos clases de desigualdad: una, que yo llamo natural o física, porque se haya establecida por la naturaleza, y que consiste en la diferencia de las edades, de la salud, de las fuerzas del cuerpo, y de las cualidades del espíritu o del alma; otra, que se puede llamar desigualdad moral, o política, porque depende de una especie de convención, y se haya establecida, o al menos autorizada, por el consentimiento de los hombres. Consiste ésta en los diferentes privilegios que unos gozan en perjuicio de otros, como el de ser más ricos, o más respetados, más poderosos que ellos, o incluso el de hacerse obedecer. (Extracto de Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres).

[Rousseau, 1754]

INTRODUCCIÓN

¿EXISTE UN TRATO DESIGUAL HACIA LAS MUJERES EN SU RELACIÓN, COMO CLIENTAS, CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS?

El objetivo de este estudio es analizar las desigualdades de género en el ámbito financiero en economías de "ingreso alto". De manera específica, ofrece una reflexión teórica y práctica, de carácter político, orientada a mostrar cómo se producen esas desigualdades en ese contexto y cuáles son los procesos y relaciones que contribuyen a incrementarlas o a reducirlas. Interesa mostrar el tratamiento desigual que la categoría género tiene en el ámbito financiero y la desigualdad de posibilidades de vida resultantes de ese tratamiento diferenciado para las mujeres.

Partimos de una hipótesis general que afirma que esas desigualdades de género en el ámbito financiero existen en el contexto de nuestras realidades y que se manifiestan en la relación de las entidades financieras con las mujeres. Son desigualdades injustas, que inciden negativamente en la experiencia de vida de las mujeres y producen un tipo de discriminación que no ha tenido igual atención que la prestada a otras formas de subordinación que padecen las mujeres. Las desigualdades de género que produce el ámbito financiero limitan su autonomía económica y el desarrollo de algunos de sus derechos económicos. 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 a la desigualdad de género.

La autonomía económica es clave para lograr la autonomía en el acceso a bienes y servicios que determinarán el bienestar material de las personas. En la mayoría de los países, los avances en la autonomía económica de las mujeres se han materializado en su participación laboral. Quizás por ese motivo, ha sido definida como la capacidad de las mujeres para generar ingresos y recursos propios a partir del acceso al trabajo remunerado en igualdad de condiciones que los hombres (CEPAL). Sin embargo, la autonomía económica es un concepto más amplio que el de autonomía de ingresos porque engloba también aspectos como el acceso a servicios públicos o el acceso al crédito y a las prestaciones sociales, así como a la toma de decisiones y la autoestima de las personas (Larrañaga y Jubeto, 2012). Se refiere, por tanto, en el marco de este estudio, a la capacidad de las mujeres de ser proveedoras de su propio sustento, así como del de las personas que de ellas dependen, y decidir cuál es la mejor forma de hacerlo (REAS, 2009).

Resulta difícil encontrar datos e indicadores que permitan identificar el alcance que tienen las lógicas de poder inherentes al sistema financiero tradicional

en la vida de las mujeres en nuestra realidad cotidiana más cercana y cómo afecta a su autonomía económica. Aquellos que dan cuenta y denuncian las prácticas discriminatorias contra las mujeres en la esfera económica se deducen generalmente de indicadores sobre tasas de desempleo, desigualdad salarial, obstáculos para la promoción, desarrollo de la carrera profesional, etc.

De manera específica, la preocupación por la desigualdad de género en el ámbito financiero se ha centrado en constatar las diferencias tan significativas sobre el papel y lugar de las mujeres en las finanzas. El Informe Women in Financial Services (Daisley, 2014) señala que las mujeres siguen siendo pocas y muy poco influyentes en las compañías financieras. Solo el 4% de los puestos directivos ejecutivos de las principales empresas de servicios financieros en el mundo son mujeres. Tan solo el 20% de los miembros del Consejo de Administración de las 150 entidades analizadas en ese estudio está compuesto por mujeres y el porcentaje en los comités ejecutivos sigue siendo mucho menor, alrededor del 13%. En España, el sector de intermediación financiera es el que presenta la menor proporción de mujeres en sus Consejos de Administración (9,01%).

Aun a pesar de que los avances hacia mayores cotas de igualdad sean lentos y costosos, la constatación de la desigualdad de género en esos niveles está ampliamente documentada. Sin embargo, existen otros modos de subordinación que ejercen un tipo de desigualdad que impide o limita el acceso de las mujeres a los recursos económicos y servicios propios del ámbito financiero que no ha sido objeto de igual atención. Este estudio propone precisamente constatar su existencia y mostrar cómo se produce, incluso también en esa parte no especulativa de la banca orientada a prestar servicios financieros a la ciudadanía.

Existen otros modos de subordinación que ejercen un tipo de desigualdad que impide o limita el acceso de las mujeres a los recursos económicos y servicios propios del ámbito financiero que no ha sido objeto de igual atención.

¿POR QUÉ ES TAN DIFÍCIL VISIBILIZAR LA DESIGUALDAD DE GÉNERO EN CONTEXTOS DE MAYOR IGUALDAD FORMAL ENTRE MUJERES Y HOMBRES?

El "género" parece una cuestión recurrente en el análisis sobre la desigualdad económica. El acceso de las mujeres a los servicios financieros (crédito y ahorro) ha sido ampliamente reconocido y discutido en la literatura sobre el desarrollo (Berger, 1989; Lycette y White, 1989; Morris y Meyer, 1993), concluyendo que éste ha sido muy limitado y el uso que hacen de ellos tiene unas características muy específicas.

En general, el sistema financiero formal, en contextos de desarrollo, ha mostrado más resistencias a ofrecer crédito a mujeres. Los bancos comerciales del sector formal tienden a preferir a los hombres, ya que son éstos los que dirigen los grandes negocios y es más probable que controlen los activos que los

bancos buscan como garantía (Armendariz y Morduch, 2011: 250). Muchas de las iniciativas de las ONGD en relación con microfinanzas y desarrollo de programas especialmente dirigidos a mujeres han sido alguna de las respuestas orientadas, desde finales de los años 70, a paliar este obstáculo.

Estudios recientes realizados en América Latina y el Caribe, concluyen que existen brechas de género significativas en la propiedad de cuentas bancarias y en la utilización de productos financieros de ahorro y crédito. Existen obstáculos, condicionantes (financieros y no financieros) y estereotipos de género que ayudan a explicar y comprender la variación en el acceso de las mujeres a las finanzas en algunos países (Demigurç-Kunt, Klapper y Singer, 2013).

Sin embargo, se sabe poco acerca de las mujeres como clientas de los servicios financieros formales en realidades económicas de ingreso alto. Lo que se sabe sobre la situación de las mujeres en las economías en desarrollo permite constatar de manera sistemática la desigualdad pero, en general, se tiende a pensar que esa brecha de género en realidades económicas de ingreso alto se ha ido cerrando paulatinamente, al menos en lo que respecta al acceso y uso de dichos servicios. Incluso se afirma que es inexistente. Es muy difícil probar que no sea así.

El Informe de brecha de género mundial 2012 revelaba que la brecha económica de género mundial se situaba en 2012 en el 60%. De los 132 países evaluados entonces, 82 habían mejorado su igualdad económica en los dos últimos años, aunque dicha mejora tan solo fue relevante en un tercio de los 135 países encuestados, principalmente en cuatro de las economías más fuertes del mundo: EEUU, China, Japón y Alemania. El estudio concluye que existe una firme correlación entre estos países más exitosos en cuanto al cierre de la brecha de género y aquellos que son más competitivos económicamente (World Economic Forum, 2012).

De esta manera, se reconoce y acepta la evidencia sobre el paulatino decrecimiento de la brecha de género en contextos económicos competitivos, en donde, además, los marcos legales y jurídicos contemplan mecanismos y garantías de protección de los derechos de las mujeres. Sin embargo, siguen existiendo factores culturales y prácticas sociales que generan desigualdad tanto en el acceso a oportunidades y recursos como en el trato diferenciado. Y es precisamente en contextos con mayor justicia económica donde más invisibilizadas y normalizadas están esas desigualdades. De ahí las dificultades para evidenciar su existencia.

Las condiciones y posición social de las mujeres influencian su relación con el sistema financiero. Además de las barreras y obstáculos institucionales habituales para un número cada vez mayor de personas, las mujeres se enfrentan a una serie de factores y estereotipos sociales y culturales que pueden afectar su capacidad para acceder y usar los servicios financieros.

Es precisamente en contextos con mayor justicia económica donde más invisibilizadas y normalizadas están las desigualdades.

¿Cuán legítima es esa desigualdad? ¿Cómo se produce y reproduce? Este estudio trata de identificar algunos de los factores que afectan a la relación de las mujeres con los servicios para la intermediación financiera en contextos económicos cercanos: en nuestra propia realidad. Se pregunta, además, no tanto por lo que provoca las desigualdades cuanto por cómo se producen y perpetúan. Para ello, toma en cuenta las relaciones de poder que operan en diferentes niveles y dimensiones en ese ámbito de las finanzas y trata de discutir sobre su legitimidad. A partir de un prejuicio como potencial generador de desigualdad, se valora si éste pudiera estar influenciando en la manera en la que las mujeres se relacionan con el sistema financiero.

¿CÓMO OPERAN LOS ESTEREOTIPOS EN LAS RELACIONES DE LAS MUJERES CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS?

Por un lado, los estudios sobre la desigualdad se han centrado principalmente en constatar con datos empíricos los desequilibrios en la desigual distribución de la renta, la riqueza, los recursos y las oportunidades. A esta línea de trabajos pertenece, por ejemplo, el renombrado trabajo de Thomas Piketty (2013) sobre el problema de la desigualdad económica en el que aborda un estudio sobre la evolución de los ingresos y de la riqueza desde el siglo XVIII e intenta extraer algunas lecciones para el siglo XXI. A partir de datos históricos y comparativos, reabre un tema que, ya en su momento, preocupó a autores como Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, y aporta datos empíricos y un marco de análisis para entender la dinámica de la desigualdad. Se suma, de esta manera, a los estudios aplicados ya existentes sobre la estructura de las rentas, en los que no ha faltado la consideración del "género" como uno de los principales factores de desigualdad y la constatación de que los hombres tienen ventaja respecto a las mujeres en el entorno económico.

La mayor cuantía de las rentas percibidas por los hombres es una realidad constante en toda la Unión Europea, y se ha mantenido casi invariable a lo largo de los últimos diez años tanto en España como en el resto de los países miembros. Según el Informe sobre Distribución de la Renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos de 2013, el riesgo de pobreza de las mujeres en España ha venido siendo más elevado que el de los hombres en todos los grupos poblacionales. También sigue siendo muy elevado en los hogares monoparentales con hijos e hijas a cargo, encabezados en su mayoría por mujeres, dada su vulnerabilidad, especialmente ante situaciones de pérdida de ingresos provenientes de las rentas del trabajo (CES-España, 2013: 56). A nivel europeo, algunas de las investigaciones realizadas sobre las dificultades específicas de las mujeres emprendedoras señalan que las más generalizadas son las de acceso al capital y a la financiación (CES-España, 2011). En muchos casos, las restricciones de acceso al financiamiento son aún mayores cuando las pymes son lideradas por mujeres (Piras et al., 2013).

Por otro lado, tampoco faltan justificaciones a favor o en contra de esas desigualdades de género en el ámbito económico. Algunas para justificarlas. Otras para hacer llegar propuestas que permitan hacerlas frente. En el primer grupo se encuentran aquellas que, más allá de considerar a las desigualdades económicas justas o injustas, defienden que son inevitables, daños colaterales resultantes del egoísmo propio de la naturaleza humana contra el que nada se puede hacer. En este mismo lado están también las que aceptan que esa desigualdad es resultado del afán de acumulación, propia también de la especie humana. En la carrera por alcanzar una mejor posición social y económica, es imposible aspirar a la igualdad: algunas personas van avanzando mejores posiciones y otras van quedándose relegadas. Ninguna de estas dos posturas se plantea la injusticia de la desigualdad sino que, de alguna manera, la justifican como inevitable y la sitúan en el corazón mismo de la cultura capitalista.

Posturas que no se plantean la injusticia de la desigualdad sino que, de alguna manera, la justifican como inevitable y la sitúan en el corazón mismo de la cultura capitalista.

En el segundo grupo encontramos aproximaciones que desde la Filosofía Política, con diferentes sensibilidades y prismas, vienen a ofrecer numerosas versiones sobre cómo articular condiciones para hacer frente a las desigualdades. Las respuestas son numerosas. Entre las que defienden el igualitarismo, algunas de las más conocidas y debatidas son las propuestas sobre la igualdad de bienes sociales primarios (Ralws); la igualdad de recursos (Dworkin); la igualdad de capacidades (Sen y Nussbaum); la igualdad de oportunidades para el bienestar (Arneson), o la igualdad en el acceso a las ventajas (Cohen). Si bien en este trabajo no nos detendremos en el alcance de estas propuestas[3], destacamos el valor de la última ya que remite a algunas cuestiones que están a la base de los objetivos de este trabajo:

A) Las desigualdades económicas están estrechamente relacionadas con la desigualdad en el acceso a las ventajas.

B) Esa desigualdad en el acceso es injusta cuando no es posible superar las desventajas que produce como consecuencia de factores como la dominación.

C) El "acceso a ventajas" no implica únicamente posesión de recursos. Exige tanto capacidad como oportunidades.

TEJIENDO REDES DE DESIGUALDAD... Y RESISTENCIA

Sobre estas bases, y a partir de las preguntas que han servido para introducir el estudio, hemos articulado tanto su estructura como sus contenidos. El trabajo parte de una inquietud que no ha tenido acogida ni desarrollo en los estudios sobre desigualdad de género en el ámbito económico. El interés por la desigualdad de género en las finanzas tiene una dilatada historia en el estudio

3. Para una mayor profundización, remitimos a Ribotta, 2010.

de las economías en desarrollo pero ¿se reproduce igualmente en sociedades donde la igualdad, al menos a nivel formal, es una realidad que cuenta además con sistemas de protección y garantías para preservar el acceso, uso y trato igualitario de los servicios financieros a las mujeres?

¿Existe un trato desigual a las mujeres en su relación, como clientas, con las entidades financieras?

En este estudio, al preguntarnos en primer lugar por la **(posible) existencia de un trato desigual a las mujeres en su relación, como clientas, con las entidades financieras,** defendemos que ese acceso a ventajas en el ámbito financiero está condicionado por una serie de prejuicios y estereotipos que, por un lado, pone en sospecha la capacidad "financiera" de las mujeres y, por otro, condiciona sus oportunidades en ese ámbito.

El estudio no aspira, por tanto, a ser uno más de los que trata de medir la desigualdad de género; cuestión para la que, en cualquier caso, no existe un instrumento que permita hacerlo en el ámbito financiero. Nuestra pretensión se aleja también del objetivo de exigir mejores condiciones para la bancarización de las mujeres en el sistema financiero capitalista. Por el contrario, proponemos abrir una brecha crítica que muestre cómo operan esos estereotipos en las relaciones de las mujeres con las entidades financieras y cómo, consecuentemente, se va tejiendo en él esa red de desigualdad. Los objetivos y las hipótesis del estudio se han establecido con el fin de encontrar alguna evidencia que permita concluir que ese trato desigual existe.

La aproximación a nuestra segunda pregunta sobre las **dificultades para visibilizar la desigualdad de género en contextos de mayor igualdad formal entre mujeres y hombres** se aborda en la parte teórica del estudio. Estructurada en tres apartados,

I) en el primero de ellos, se trata de justificar la opción por el enfoque relacional como el más idóneo para desenmascarar esa red de desigualdad que se produce y reproduce como consecuencia de un sinfín de acciones, interacciones entre múltiples agentes y persistentes sistemas de relaciones, procesos e instituciones;

II) el enfoque relacional para el estudio de la desigualdad ha sido ampliamente desarrollado por las teorías críticas feministas. Por eso, en segundo lugar, la parte teórica del estudio ofrece una aproximación a las principales aportaciones de la economía feminista para entender las bases de dominación sobre las que se sustenta esa desigualdad de género en el ámbito económico;

III) en tercer lugar, la parte teórica se cierra con el análisis de tres variables sobre las desigualdades de género en el ámbito financiero, en relación al acceso, el uso y la cultura financiera.

El tercer y último interrogante que ha guiado el estudio se preguntaba **cómo operan de hecho los estereotipos en las relaciones de las mujeres con las entidades financieras.** La parte empírica del estudio trata de mostrar algunos resultados sobre esta cuestión tras un análisis documental y un trabajo de campo realizados a partir de encuestas a población y la técnica de clientes y clientas misteriosas en visitas a entidades bancarias.

Es importante señalar que la parte empírica para validar las hipótesis del estudio se ha realizado en la Comunidad Autónoma del País Vasco, un contexto con una coyuntura socioeconómica y cultural concreta, cuyas características tienen necesariamente su reflejo en los resultados obtenidos. Sin embargo, más allá de las limitaciones que podrían condicionar el estudio, éste ha permitido abrir una pequeña brecha en los estudios sobre la desigualdad de género en el ámbito financiero, constatando precisamente cuánto de significativo es el impacto de los estereotipos de género en la relación y el trato de las entidades financieras con las mujeres. El estudio empírico aporta conocimiento para visibilizar cómo opera en la realidad ese trato desigual y para constatar cuánto de naturalizado está en un contexto, en este caso, como el del País Vasco.

El estudio se cierra agrupando las principales conclusiones y aportaciones del estudio y abriendo finalmente un espacio de fuga a esas redes de desigualdad de las que se habla a lo largo del estudio. Estas redes no son estáticas, sino que son construcciones sociales tejidas entre las personas y, por lo tanto, pueden ser modificadas. Por eso, en este trabajo partimos también del convencimiento de que los mecanismos de esa desigualdad persistente se pueden debilitar a través de otras redes de resistencia como las que se exponen brevemente al final de este estudio en una coda sobre las finanzas éticas que promueve la economía solidaria.

Las finanzas éticas forman parte de ese conjunto de iniciativas que promueve la economía solidaria. Son proyectos políticos que rescatan el valor de la solidaridad, la confianza, la transparencia, la cercanía, la no lucratividad, la cooperación o la participación en el ámbito de la intermediación financiera y proponen otros modos de funcionamiento opuestos a los que rigen el sistema económico actual. Su pretensión más profunda se sustenta, como veremos en su momento, en la idea de hacer **que lo imposible suceda.**

Así nos lo recuerda Slavoj Žižek:

"En el terreno de las relaciones socioeconómicas, nuestra era se percibe a sí misma como la edad de la madurez en la que la humanidad ha abandonado los viejos sueños de las utopías milenaristas y ha aceptado las limitaciones de la realidad – de la realidad socioeconómica capitalista- con todas sus imposibilidades. Cuando quieres hacer algunos cambios en la economía para aportar un poco más a la sanidad, dicen: "no, es imposible. El mercado no lo permite". (...) "No puedes" es su mot d´ordre. Obviamente hay algo equivocado en esta distribución de lo que es posible y lo que es imposible. (...) A determinados niveles, las cosas que consideramos posibles probablemente no lo sean: todos esos sueños de inmortalidad y demás. Y a ciertos niveles, lo que los economistas nos están diciendo que es imposible, sí que es posible. Lo imposible, sucede.

(Žižek, 2014: 150).

01

EL ANÁLISIS DE LAS DESIGUALDADES DESDE UN ENFOQUE RELACIONAL

INTRODUCCIÓN

El debate sobre las desigualdades es un debate amplio y polémico que está presente en todo el pensamiento social moderno y se caracteriza más por los desencuentros a los que ha dado lugar que por los parcos acuerdos a los que en algún momento ha podido llegar. Es un debate que, a día de hoy, cuenta con una actualidad persistente.

La globalización económica ha avivado aún más la brecha de desigualdades y asimetrías entre las personas, los grupos sociales, los países y las regiones. Son desigualdades cada vez mayores y más injustas que perduran y se acrecientan en su relación con otras variables como el género, la raza, la etnia, etc. La desigualdad se ha convertido en el talón de Aquiles de la economía moderna (Sennett, 2006: 51). En este contexto, es posible distinguir un sinfín de aproximaciones al estudio de la desigualdad realizadas desde la filosofía, la historia, la economía, la sociología, la ciencia política, el derecho o la antropología; aproximaciones que ofrecen, además, matices distintos; que se desarrollan con desigual aparato crítico y que modulan la reflexión en una dirección u otra en función de los énfasis que planteen (género, pobreza, interculturalidad, etc.). Todas ellas, en cualquier caso, vinculan el análisis de la desigualdad económica con una variable que muestra algunas de sus consecuencias: opresión, dominación, explotación, discriminación, exclusión, desconexión social, etc. y ponen en relación el debate sobre desigualdad con una profunda preocupación por la injusticia.

La globalización económica ha avivado aún más la brecha de desigualdades y asimetrías entre las personas, los grupos sociales, los países y las regiones. (...) y se acrecientan en su relación con otras variables como el género, la raza, la etnia, etc."

Desde una perspectiva histórica, es posible trazar una cartografía social en el que la presencia de las desigualdades aparece como un rasgo común en todas las sociedades y en cualquier época. Precisamente esta estampa ha contribuido a naturalizar su descripción y a neutralizar muchas veces la justificación de su existencia. Pero las desigualdades, ya se sabe, no son algo natural. No hay que confundirlas con las diferencias. Estas últimas describen lo que las

personas son. Las desigualdades, en cambio, son una manifestación de la injusticia. Son el resultado de un proceso social, que se explica en función de las diferentes formas en que se organiza una comunidad para atender a sus necesidades fundamentales (Ribotta, 2010:55). Las desigualdades se generan como consecuencia de los criterios a través de cuales se distribuyen los frutos de las actividades colectivas y se relacionan con las diferentes posiciones que ocupan las personas en la estructura social a la que pertenecen. Esas posiciones se alcanzan generalmente atendiendo a dos consideraciones:

A) Por un lado, en razón de la valoración social que considera y jerarquiza de manera desigual las diferencias de las personas. El sexo, la raza, la etnia, la religión, la edad, se convierten en elementos de diferencia social que, en muchos casos, dan lugar a desigualdades injustas. Todas esas categorías estructuran las relaciones sociales de formas muy diversas (hombre/mujer; blanco/negro; gay/hetero; religioso/laico) e inciden en el acceso y distribución de bienes sociales y simbólicos. Son categorías que "dominan" la vida de las personas a lo largo del ciclo vital y cuentan, en muchos casos, con una jerarquía propia de estereotipos, prejuicios, y estigmas.

B) Por otro lado, en razón de la posición social que ocupan las personas. Algunas de ellas gozan de una mejor (o peor) disposición para acceder (o limitar su acceso) a posiciones preferentes en la sociedad y se ven favorecidas (o desfavorecidas), en el ámbito económico, por elementos tales como la riqueza, los ingresos, la renta, la herencia, etc.

Pues bien, el debate sobre la desigualdad en la esfera económica se ha definido en función de esas razones dando lugar a muy distintos análisis que venían a reconocer su carácter multidimensional. Es así como algunas perspectivas han incidido en el análisis individual de la desigualdad; es decir, en su nivel micro-social, deteniéndose en aspectos relacionados con las diferencias que existen entre las capacidades y recursos entre las personas, tratando de analizar la forma específica de desigualdad que genera y las consecuencias que tiene para determinados grupos sociales como, por ejemplo, las mujeres. Este enfoque ha sido objeto de innumerables críticas que ponían en cuestión la posibilidad misma de considerar a las mujeres como un grupo social único y homogéneo, sin reconocer las diferencias entre ellas. No todas las mujeres sufren la misma opresión y por tanto el eje para el análisis sobre las desigualdades de género no puede partir de una variable esencializadora y reduccionista como la categoría "mujer": En todo caso esos análisis se deben basar en lo que las mujeres hacen, no en lo que creen que las mujeres son.

Por otro lado, otras perspectivas han priorizado su dimensión estructural. Reconocen que, en la actualidad, el origen de las desigualdades económicas está en la lógica de acumulación del capitalismo: la explotación del trabajo asalariado y el acaparamiento de oportunidades en los mercados. Desde un enfoque

No todas las mujeres sufren la misma opresión y por tanto el eje para el análisis sobre las desigualdades de género no puede partir de una variable esencializadora y reduccionista como la categoría "mujer".

macro-social, han destacado el impacto estructural que la desigualdad tiene en el conjunto de la sociedad, reconociendo la dimensión colectiva y el carácter estructural de algunas desigualdades que, si bien las sufren las personas, individualmente consideradas, cuentan con una dilatada historia de discriminación sufrida por un determinado grupo social. Aquí, por ejemplo, se sitúan muchos análisis sobre la desigualdad de carácter metodológico, a los que les ha preocupado cómo medir la desigualdad (Piketty, 2013). Otros, de carácter más filosófico, han reflexionado sobre las bases de esa desigualdad en relación con la justicia, tomando como referencia el género como eje vertebrador de su comprensión y crítica de las dinámicas sociales en el capitalismo del bienestar (Fraser, 2011). También son significativos (y muy actuales) los análisis que desde la perspectiva de la "interseccionalidad" enfatizan la interrelación entre las dos dimensiones que hemos señalado anteriormente e inciden en la manera en la que las desigualdades (en este caso) económicas aumentan a medida que van entrando en juego factores como el género, la raza, la nacionalidad, etc. Al combinarse dos o más factores, se produce una situación de desigualdad cualitativamente distinta de la suma de las partes o de las formas de discriminación consideradas por separado (Serra, 2013; Barrère y Morondo, 2011). Este enfoque de interseccionalidad permite, de esta manera, distinguir no solo la desigualdad de las mujeres sino que visibiliza otras características de las mujeres sino también la desigualdad entre las propias mujeres.

Este enfoque de interseccionalidad permite, de esta manera, distinguir no solo la desigualdad de las mujeres sino también la desigualdad entre las propias mujeres.

Sin duda, todas estas aproximaciones aportan conocimiento para entender la naturaleza y los patrones de las desigualdades pero, por si solas, muestran insuficiencias que llaman a considerar la perspectiva relacional en el análisis de la desigualdad: una vía cuyo foco de análisis se sitúa en la asimetría de relaciones en distintas instituciones y campos de interacción (Bourdieu, 1988; Tilly, 2000) y que es el que se tomará en cuenta en este estudio, interconectándolo con las dos perspectivas, individual y estructural, anteriormente señaladas.

Esta opción por la perspectiva relacional no es arbitraria ya que aunque es indiscutible que se deban de tender puentes entre todas ellas para un estudio sobre el modo en cómo se producen las desigualdades en una estructura concreta como la de la económica, por sí mismas, independientemente consideradas, ambas tienen limitaciones que es preciso tener en cuenta.

01

¿POR QUÉ ES INSUFICIENTE
la perspectiva individual como única vía de análisis de la desigualdad?

Por lo general, las dinámicas y los patrones de exclusión de los grupos sociales considerados desaventajados son tan similares y se reproducen de una manera tan homogénea entre ellos que parece insuficiente centrarse únicamente en un solo aspecto para abordar en toda su complejidad un análisis sobre los procesos que generan desigualdades. Parece necesario admitir al menos ciertas relaciones de interdependencia entre todos ellos. Esto es especialmente significativo en el ámbito económico, donde los indicadores de análisis sobre la desigualdad se han centrado principalmente en la renta, sin entrar en algunas esferas a valorar el impacto y preeminencia que tienen otros factores como, por ejemplo, el género o la etnia. Si lo han hecho, en todo caso, ha sido en segundo término para segregar los datos en función de esas sub-variables, pero nunca dándoles prioridad.

Sin embargo, las diferencias económicas y su posición social entre las personas tienen una relación estrecha y determinante con la clase social, el género, la etnia y otras formas de clasificación social. El principal factor social relacionado con la desigualdad de trato en la esfera económica es la clase social, determinado por el estrato social donde se nace y vive, pero también, de manera determinante por los ingresos[4]. Además, indicadores como el sexo, la etnia, la edad, la nacionalidad, la región, el color de la piel e incluso la apariencia física son también factores que agudizan esa desigualdad de trato y son también causa de la exclusión económica.

Por ello, en este caso, el enfoque del individualismo metodológico para el estudio de las desigualdades en el ámbito financiero es insuficiente: el acceso a sus recursos no depende solo de las características individuales y su análisis no puede reducirse a causas y efectos individuales tratando de buscar diferencias promedio entre las personas involucradas (por ejemplo, diferencias salariales entre hombres y mujeres). También dependen de dispositivos institucionales que operan en función de la pertenencia étnica, de las relaciones de género y

Indicadores como el sexo, la etnia, la edad, la nacionalidad, la región, el color de la piel e incluso la apariencia física son también factores que agudizan esa desigualdad de trato y son también causa de la exclusión económica.

4. Datos reflejados en el Reporte sobre la discriminación en México 2012. Crédito. Coordinado por Ricardo Raphael de la Madrid, p.15.

de otros dispositivos de clasificación y jerarquización, así como de aspectos estructurales que forman el contexto en el que las personas utilizan esos recursos.

En ese sentido, la perspectiva relacional para el análisis sobre la desigualdad no desatiende el enfoque individualista, pero coloca los procesos en los que las personas y grupos sociales están en determinadas instituciones para analizar la desigualdad desde el mismo contexto en el que está instalada.

02

¿POR QUÉ ES INSUFICIENTE
la perspectiva estructural como única vía de análisis de la desigualdad?

Sin lugar a dudas, es absolutamente necesario destacar la dimensión estructural de la desigualdad. No se puede obviar y los puentes con esa dimensión son inevitables. De hecho, este estudio parte del reconocimiento que el sistema financiero tradicional es una estructura de dominación que produce discriminación. Qué duda cabe que solo comprendiendo la dimensión estructural es posible invertir la financierización en autonomía real del capital (Marazzi, 2013: 173). Sin embargo, como única vía de análisis tiene también dificultades justificatorias importantes y reconocidas.

La discriminación estructural hace referencia a prácticas sociales reiteradas y persistentes que producen de manera sistemática desventaja a algunos grupos sociales. Se trata de dinámicas y prácticas difusas que se reproducen y atraviesan todas las dimensiones de la existencia (tanto pública como privada) y se entrecruzan con múltiples variables sociales. La discriminación estructural remite de manera indeterminada a injusticias institucionalizadas en normas y estereotipos que sufren algunos grupos sociales y que, por ese motivo, se sitúan en una (injusta) posición de desventaja social.

La discriminación estructural remite de manera indeterminada a injusticias institucionalizadas en normas y estereotipos que sufren algunos grupos sociales y que, por ese motivo, se sitúan en una (injusta) posición de desventaja social.

Este estudio toma como hipótesis el impacto y consecuencias que tiene un estereotipo dominante que relaciona a las mujeres con un nivel de competencias financieras (en términos de capacidad y conocimientos) menor que los hombres. Este estereotipo es uno más de los que contribuyen a tejer esa red de desigualdades de género en el sistema financiero, pero desenmascarar esa red de desigualdad implica tener que poner el foco de atención más allá de las propias estructuras. Estas permiten el diagnóstico pero, para comprender cómo se producen e institucionalizan, es preciso atender a las relaciones e interacciones entre todos los agentes y en su capacidad de agencia en esos procesos.

Evidenciar con datos empíricos los procesos de esta discriminación estructural es muy complicado ya que el propio sistema tiende a invisibilizarlos.

Resulta difícil acreditar esas configuraciones estructurales que tienen como resultado la discriminación y encontrar vínculos que muestren la conexión que existe entre la asignación (o acceso) a recursos y bienes y la legitimidad de esa asignación (el esfuerzo, el mérito, el derecho, el riesgo, la utilidad, el bien común, etc.). Al mismo tiempo, es preciso reconocer que la desigualdad, efectivamente, está sostenida en estructuras que se reproducen sistemáticamente a lo largo del tiempo, pero esas mismas estructuras son dinámicas: se construyen y se transforman como resultado de procesos en los que interviene la acción humana.

Por tanto, además de analizar las estructuras que generan apropiaciones diferentes de riqueza, de poder o de status y prestigio, y que, por ello mismo, perpetúan y legitiman la desigualdad, es preciso analizar también los procesos que implican relaciones de poder como uno de los aspectos nucleares que explican la desigualdad. Las asimetrías en las relaciones de poder constituyen un componente esencial de la desigualdad social y son una clave crítica para comprender la inequidad entre los géneros, las etnias y otros muchos grupos sociales. La desigualdad es una cuestión de poder: está intrínsecamente vinculada con las asimetrías en la distribución de recursos y capacidades y con las relaciones de poder que se establecen a partir del control diferenciado sobre recursos significativos (Osorio y Victoriano, 2012:41).

Las asimetrías en las relaciones de poder constituyen un componente esencial de la desigualdad social y son una clave crítica para comprender la inequidad.

03

¿POR QUÉ ES NECESARIO el enfoque relacional en el análisis de la desigualdad?

Existe cierta claridad (al menos jurídica) respecto a determinados grupos sociales que históricamente han recibido un trato desfavorable y cuentan con una dilatada trayectoria de desventaja y prejuicios que constituyen el núcleo de su discriminación (Añón, 2013: 132). Sin embargo, también existen procesos sociales profundamente arraigados en nuestro sistema social que son, al mismo tiempo, un foco de discriminación, pero que no han sido reconocidos como tales y que, precisamente por permanecer invisibilizados, no permiten articular mecanismos de protección y garantías suficientes para hacer frente a las desigualdades que producen. Esa invisibilización es producto de la asimetría en las relaciones de poder que existen en algunas esferas. El ámbito financiero es precisamente uno de esos ámbitos que, articulado bajo una lógica del capital que lo protege, no ha permitido delimitar ni visibilizar las estructuras de dominación y exclusión que genera. En ese sentido, la lógica del mercado basada en la propiedad y la acumulación del capital le permite aparecer inmaculado. Sin embargo, en él se reproducen de manera reiterada dinámicas y procesos sociales difusos, sesgos en la toma de decisiones que sistemáticamente generan situaciones de desventaja para ciertos grupos sociales, más allá de que exista o no una intencionalidad, e incluso más allá de situaciones de discriminación amparadas por el derecho. Son procesos y prácticas sistemáticas que tienen un impacto relevante en las oportunidades de vida de las personas en términos de autonomía, poder de decisión, etc. Las desigualdades revelan procesos que implican relaciones de poder y redes de privilegios y prejuicios constituidas por quienes controlan el acceso a "recursos productores de valor" y establecen mecanismos de control social, de acaparamiento de oportunidades, de exclusión, etc. (Tilly, 2000:21).

El ámbito financiero es precisamente uno de esos ámbitos que, articulado bajo una lógica del capital que lo protege, no ha permitido delimitar ni visibilizar las estructuras de dominación y exclusión que genera.

En sociedades complejas es de esperar que existan muchas diferencias. El problema está en la legitimidad de los procedimientos que las producen y de su distribución entre todos los miembros de la sociedad. Cualquier distribución de las ventajas y desventajas está mediada por relaciones de poder y está su-

jeta a diversas interpretaciones y valoraciones. ¿Cuáles son los procesos que explican cómo se distribuyen las desventajas, los estigmas, la subordinación, o las privaciones? El mero análisis sobre la desigualdad que describe cómo están distribuidos los bienes, sobre todo cuando esa distribución lesiona los derechos de otras personas, resulta insuficiente. Es importante considerar el valor que se asigna a la participación de cada cual en ese proceso de distribución ya que esa posición no está solo determinada por los recursos y esfuerzos aportados, sino también por las jerarquías en torno a derechos, méritos, prestigio, estigmas, etc.

Asimismo, los procesos simbólicos son un componente esencial para entender cómo se construye la desigualdad ya que la distribución de ventajas y desventajas nunca es neutra, sino que pasa por los filtros de valoración, clasificación, jerarquización, etc. que configuran accesos desiguales a la riqueza. Es decir, inciden directamente en la determinación de la cantidad y la calidad de los beneficios que cada persona y cada grupo recibe en una sociedad. Las relaciones desiguales entre hombres y mujeres en la esfera económica son consecuencia de la interacción entre las personas en ese contexto. Tienen un alcance colectivo que delinea los contornos de lo que terminan considerando alternativas posibles y deseables, y terminan siendo integradas en sus rutinas diarias.

RECAPITULANDO

La narrativa más común sobre la desigualdad (incluida la de género) se centra de manera mayoritaria en los aspectos económicos e individuales. Mide la desigualdad en dinero y trata de explicarla en torno a diferentes capacidades personales. Sin embargo, considerar su carácter multidimensional, exige incorporar otros mecanismos que permitan valorar la legitimidad de los procesos, los mecanismos, las relaciones, que la propician, acotan, compensan o resisten.

En este sentido, las aportaciones del enfoque relacional son valiosas para complementar aquellas brechas a las que no llegan otras perspectivas, sobre todo en contextos de igualdad formal, en donde no es posible percibir la desigualdad de género en algunos ámbitos, como el bancario, no porque la desigualdad no exista, sino más bien porque el trato diferenciado con las mujeres está tan normalizado que es imposible constatar, de hecho, que existe.

En contextos de igualdad formal, (...) en algunos ámbitos, como el bancario, (...) el trato diferenciado con las mujeres está tan normalizado que es imposible constatar que, de hecho, existe.

Incluso teniendo en cuenta los niveles de virtualización cada vez mayores en el ámbito de intermediación financiera, que pudiera llevar a pensar en las limitaciones de este enfoque relacional, lo cierto es que ese carácter virtual que caracteriza a la creciente banca por Internet no elude la existencia de patrones de comportamiento de los y las clientes, aunque aparezcan de forma anónima, actúan conforme a unos roles con un marcado sesgo de género perfectamente identificable e identificado por las entidades financieras.

¿Cabe pensar acaso, en la posibilidad de un *no gender client*, o un cliente "neutro"? La respuesta negativa es ampliamente compartida incluso por los propios bancos para quienes no hay nada más personalizado, por ejemplo, que esa versión moderna y plastificada del dinero que son las tarjetas de crédito, que convierten el dinero en algo menos anónimo y más personalizado a través de los computadores que registran sus usos, movimientos, etc.

Lo económico es fruto de un proceso en el que intervienen factores propios de la realidad humana. Las formas y usos del dinero han cambiado significativamente y se han multiplicado, pero lo que ha traído esta sofisticación es precisamente una mayor personalización del mismo y la posibilidad, por tanto, de diferenciarlo en función de las características de los y las clientes: incluido si éste es hombre o mujer. Todo esto, qué duda cabe, plantea retos importantes para el estudio de la desigualdad desde una perspectiva relacional.

Como se ha señalado, este estudio aborda el análisis de las desigualdades de género en el ámbito financiero desde el mismo contexto en el que está instalada y a través de los procesos en los que las personas y grupos sociales están en determinadas instituciones. Las asimetrías en las relaciones de poder constituyen un componente esencial de la desigualdad social y son una clave crítica para comprender la inequidad entre los géneros vinculada con las asimetrías en la distribución de recursos y capacidades, y con las relaciones de poder que se establecen a partir del control diferenciado sobre recursos significativos.

Las formas y usos del dinero han cambiado significativamente (...) Todo esto, (...) plantea retos importantes para el estudio de la desigualdad desde una perspectiva relacional.

02

EL ANÁLISIS DE LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO DESDE UNA PERSPECTIVA RELACIONAL... ¡FEMINISTA!

01

EL SISTEMA FINANCIERO
capitalista como estructura de dominación

Las estructuras económicas del ámbito financiero son estructuras que se desarrollan de acuerdo a una lógica de acumulación del capital[5] y se articulan en torno a unas relaciones de poder cuyo resultado es la dominación (Young, 2011). Esa forma de entender la economía en nuestras sociedades deja en una situación de desventaja social y exclusión a un porcentaje cada vez más importante de la población que aparece como parte desechable del propio sistema.

A este respecto, resulta pertinente la traslación que Bauman (2011) realiza del concepto "daño colateral" al ámbito de la sociología crítica para dar cuenta de la desigualdad social, de sus implicaciones y costes. En el mundo contemporáneo las personas empobrecidas son privadas de oportunidades y derechos y, de este modo, se convierten en candidatos y candidatas "naturales" al daño colateral de una economía y una política orientadas por el consumo. Ésto no solo constata la cada vez mayor brecha de desigualdad de esa sociedad sino que lamentablemente, permite poner en evidencia situaciones de discriminación estructural para las cuales no se ha logrado aún articular un marco normativo adecuado que les dé respuesta.

Las dinámicas de dominación que generan las normas y relaciones estructurales en el sistema financiero convencional incluyen criterios distributivos de bienes materiales pero implican al mismo tiempo, aspectos como las relaciones de poder, los procesos de toma de decisiones, una concreta normatividad, la (a)simetría de información, la (amplia o escasa) cultura financiera de los y las usuarias, o incluso la gestión del tiempo[6], que desbordan esa lógica distributiva. De ahí, como hemos insistido en el apartado anterior, que sea necesario superar los análisis que fijan únicamente su mirada sobre la desigualdad en ese patrón sobre la distribución y abrirlos a la perspectiva relacional que pone el foco en los procesos.

La dominación, de acuerdo con Young, consiste en "la presencia de condiciones institucionales que impiden a la gente participar en la determinación de

5. Es importante señalar que esa lógica de acumulación suele caracterizarse como un elemento clave de la racionalidad instrumental. Sin embargo, como señala Stimilli, "la racionalidad instrumental orientada a la producción de bienes, a la prestación de servicios, al intercambio de mercancías y, en definitiva, concebida para la apropiación y la satisfacción de la utilidad y el interés personal, no basta, por si sola, para explicar el estado actual de la economía mundial" (Stimilli, 2014:45). Esa lógica de acumulación, en la actualidad, debe ser analizada desde un prisma más amplio donde la razón de ser radica principalmente en la lógica del beneficio como fin en sí mismo.

sus acciones o de las condiciones de sus acciones" (Young, 2000: 68). La dominación impide la participación activa en nuestras acciones y, qué duda cabe, que el modelo económico hegemónico afecta de manera significativa, creciente y alarmante a la autonomía financiera de cada vez mayor número de personas y al desarrollo de sus derechos económicos.

El ámbito financiero se constituye en el sistema capitalista como un espacio que genera no solo un tipo de exclusión concreta, sino también un tipo de opresión y control completamente naturalizado e integrado en y por la lógica del capital. Las relaciones de poder y el despliegue que promueve producen una relación contradictoria entre la exclusión y la inclusión conformándose a través de esta secreta complicidad las condiciones estructurales para la dominación. Las personas excluidas del sistema financiero son aquellas que no pueden acceder a determinados bienes sino es a través del dinero y permanecen al margen de un sistema que, paradójicamente, continúa regulando sus propias vidas. Permanecen al margen pero, en cualquier caso, de manera periférica porque, al mismo tiempo están incluidas en las extensiones de regulación y control que el propio orden hegemónico capitalista impone para su desarrollo. La exclusión en el capitalismo no es sino una expresión del dominio del capital, de un poder soberano que "jerarquiza relaciones sociales, establece un orden, define determinaciones y cuenta, por tanto, con una lógica constitutiva: la valorización del capital" (Osorio, 2012: 69).

Las personas excluidas del sistema financiero son aquellas que no pueden acceder a determinados bienes sino es a través del dinero y permanecen al margen de un sistema que, paradójicamente, continúa regulando sus propias vidas.

De acuerdo con este enfoque, se ha llegado a considerar al sistema monetario y creditico del capitalismo como un sistema que promueve una lógica asimétrica de relaciones que refuerza los mecanismos de dominación entre quién tiene la propiedad del capital y quien no la tiene, entre acreedores/acreedoras y deudores/deudoras. El crédito y la deuda se constituyen como dispositivos de dominación del capitalismo: poderosas herramientas de control social que tiñen buena parte de las interactuaciones que se dan en el ámbito financiero. A través del consumo mantenemos una permanente relación con esa economía que aspira a convertirnos en personas eternamente "endeudadas". No han faltado juicios que alertan de esta sutil forma de esclavitud financiera en torno al binomio crédito-deuda que ha llevado a autores a caracterizarla como la economía del endeudamiento (Ingham, 2004; Graeber, 2012; Lazzarato, 2013).

El crédito se ha convertido en un medio de organización de toda la sociedad: una herramienta financiera sobre la que se estructuran relaciones de poder y explotación perfectamente viables y aceptadas en el contexto del capitalismo financiarizado, de ahí, como señala Isidro López, que "las importantes decisiones que en el futuro van a estar relacionadas con el crédito no pueden ser técnicas sino políticas, y tienen que ser de la profundidad suficiente como para ser una forma de rechazo y superación del sometimiento de la sociedad a las finanzas, lo cual es tanto como decir, en nuestro tiempo, acabar con el chantaje permanente del capital a nuestras sociedades" (López, 2013: 57).

6. No hay más que recordar que esa lógica del beneficio como fin en sí mismo se desarrolla en un contexto de movimientos ultrarápidos en donde la máxima ganancia es para el más rápido. La velocidad de vértigo que conlleva la ejecución de las operaciones financieras no pueden realizarla decisiones humanas sino que solamente lo pueden hacer maquinas (Arias, 2014: 80).

02

CRÍTICA DE LA ECONOMÍA
feminista a la geografía
del poder capitalista

Una de las cuestiones clave en el debate sobre la desigualdad desde la perspectiva relacional tiene que ver con su legitimidad. Qué duda cabe que formalizar una respuesta sobre cuán legitimas son esas desigualdades depende en buena medida de la configuración hegemónica real de una comunidad determinada en torno a la estructura dominante. Las teorías críticas, desde diferentes prismas, son las que han abordado una aproximación al análisis sobre el funcionamiento del sistema capitalista y su hegemonía tanto institucional como política y cultural. Todas ellas tratan de ampliar, desde diferentes perspectivas, el punto de análisis que ha servido para la construcción de las representaciones de la realidad económica. Reivindican para ello la necesidad de tomar en cuenta aspectos y propiedades importantes que han sido denostadas por la cultura del capital a la hora de explicar la realidad económica. Es así como, a partir de esas bases críticas, ha sido posible poner en sospecha e irracionalizar los pilares económicos convencionales sobre los que se sustenta la economía de mercado capitalista y cuestionar, por tanto, su legitimidad.

La economía feminista proporciona un profundo cuestionamiento del discurso económico convencional y reconoce la dimensión estructural de la desigualdad que atraviesa todas las esferas de la organización social.

La economía ecológica ha subrayado la importancia de considerar al sistema económico como uno más de la realidad, abierto e inserto en la Biosfera. La economía feminista ha puesto en sospecha el carácter neutro que se le atribuye al ámbito económico y ha reivindicado dimensiones, como la de los cuidados, y ámbitos, como el doméstico, que obligan a replantear categorías económicas que parecían inamovibles hasta el momento. La economía política crítica ha incidido en la importancia de los sistemas y relaciones sociales, resaltando la importancia del "poder" como un elemento estructural que articula las relaciones económicas. Todos ellos realizan, desde un espacio concreto, una crítica contundente a la desigualdad en el acceso a los recursos económicos, a los resortes microscópicos del poder en la esfera económica, a la insostenibilidad del modelo de desarrollo vigente, al desprecio de las desigualdades de género en la distribución en los procesos de acumulación económica y reproducción social, etc. Son enfoques críticos que han permitido problematizar el modelo

económico capitalista y que ofrecen, en definitiva, otra mirada y el compromiso por una emancipación auténtica.

Este estudio toma en consideración, de manera específica, las aportaciones realizadas desde las teorías críticas feministas en la economía, a través de lo que viene siendo reconocido bajo la denominación de "economía feminista"[7], una perspectiva de análisis que intenta partir de la experiencia de las propias mujeres y que toma en consideración los pilares del feminismo crítico que ha sacado a la luz el profundo y arraigado androcentrismo que sustenta la sociedad capitalista. Un enfoque que problematiza el paternalismo inherente al modelo del estado de bienestar, que pone en sospecha el modelo burgués de familia, que politiza los cuerpos, y que incluye en sus reivindicaciones, más allá de la distribución socioeconómica, los hogares, el cuidado, la sexualidad y la reproducción. De acuerdo con Guerra, "la creatividad política del feminismo se ha volcado en el terreno de lo social impugnando mitos liberales como el del mérito y cuestionando las lentes liberales de ver sólo individuos" (2011: 206). Para el feminismo ha sido prioritario el análisis crítico de la compleja realidad que rige las formas en las que pensamos, los valores que defendemos y las relaciones que compartimos. Si, como admiten, el contexto es todo, la tarea del feminismo ha consistido en descubrir qué nos rodea y las relaciones de poder que constituimos.

La economía feminista proporciona un profundo cuestionamiento del discurso económico convencional y reconoce la dimensión estructural de la desigualdad que atraviesa todas las esferas de la organización social. Critica la estructura dominante y excluyente de la economía mercantil monetizada. En este sentido, pocas teorías críticas han sido tan diversas pero al mismo tiempo tan persistentes. Su compromiso en la articulación de alternativas a la visión hegemónica de género, familia, división sexual del trabajo, relación publico/privado ha sido tenaz. Convencidas en muchos casos que el mito del "acceso igualitario" no basta han recuperado prácticas y experiencias de las mujeres invisibilizadas, de manera específica el trabajo de cuidados, tratando de ofrecer un marco más amplio para incluir el valor de las iniciativas económicas de carácter no mercantil. El término mercantil se utiliza desde esa perspectiva con un carácter normativo, y refleja un sentido de la masculinidad muy concreto. Descentrar el ámbito de lo económico de estas consideraciones y abrirlo a otras concepciones, experiencias y prácticas es uno de los principales objetivos de la economía feminista.

La economía feminista es una forma de pensamiento y acción que rompe con los tradicionales paradigmas androcéntricos que se reproducen enérgicamente y de forma hegemónica. Reclama "otra economía para una vida mejor, que tenga, como objetivo, la defensa y la promoción de los procesos relacionados con la propia sostenibilidad de la vida, sean estos procesos de tipo social, políti-

Economía feminista, otra economía para una vida mejor, que tenga, como objetivo, la defensa y la promoción de los procesos relacionados con la propia sostenibilidad de la vida, sean estos procesos de tipo social, político, económico, cultural o medioambiental.

7. Bibliografía amplia sobre economía feminista en Carrasco (2006) y el trabajo de cuidados en Carrasco et al. (2011).

co, económico, cultural o medioambiental."[8] La economía feminista denuncia repetidamente la poca importancia que desde ámbitos como la economía se le concede a las condiciones de vida de las personas, y reivindica otras formas de cooperación que nos permitan interrelacionar "de otro modo" (más equitativamente) el orden económico y el orden social. Otras formas de construcción colectiva de las relaciones económicas, otras formas de cooperación social que refuercen la idea de vínculo y deuda social y que estén basadas en la cooperación, la complementariedad, la reciprocidad. Nuevos acercamientos en donde cristalice una perspectiva feminista de conceptos como autonomía, soberanía, reciprocidad y equidad.

La economía feminista se ha desarrollado en torno a diferentes enfoques y niveles de ruptura con la cultura neoliberal hegemónica. Una de las distinciones más importantes es la que diferencia entre una economía feminista integradora y una economía feminista de ruptura. "La primera intenta integrar los conceptos y contenidos que emanan del feminismo dentro de lo que ya sabíamos sobre los mercados y las reivindicaciones que había en torno a ellos. Para la segunda, pensar e intervenir sobre la economía implica cambios de mayor calado que, a menudo, conllevan rupturas conceptuales, metodológicas y políticas" (Pérez, 2014: 44).

8. En http://www.mrafundazioa.org/es/articulos/necesitamos-un-cambio-de-modelo-socioeconomico [descarga: septiembre 2014].

03

ALGUNA *SUBVERSIÓN* feminista en torno al significado del dinero

De manera específica, entre los rasgos que sintéticamente cabe extrapolar de la crítica que la economía feminista realiza sobre el sistema financiero capitalista[9], cabe destacar en este estudio el que hace referencia al significado del dinero (de la Cruz, 2014).

Las teorías críticas feministas ponen en cuestión el significado que el dinero tiene en nuestra sociedad. Un relato construido acerca de su sentido que solemos reproducir sin valorar el alcance ideológico que tiene, y la manera en cómo esa falta de conciencia contribuye a perpetuarlo. Las formas de dominación masculina han tenido una relación interna con la emergencia y el desarrollo del capitalismo moderno. Conceptos como salario, dinero, finanzas, no son conceptos económicos sino que son conceptos económicos generizados, que han impedido que el género sea algo incidental para la economía política. Pensamos que el dinero es un peligroso y calculador destructor de las relaciones sociales y, al mismo tiempo, le reconocemos su valor neutro en las transacciones económicas que favorece. La economía feminista problematiza y replantea ambas cuestiones.

Conceptos como salario, dinero, finanzas, no son conceptos económicos sino que son conceptos económicos generizados que han impedido que el género sea algo incidental para la economía política.

Por un lado, lo económico es fruto de un proceso en el que intervienen factores propios de la realidad humana. Las formas y usos del dinero han cambiado significativamente y se han multiplicado. "La gente no solo piensa o siente de una manera diferente las distintas clases de dinero, sino que las gasta, las ahorra o entrega para distintos propósitos, por distintas razones a distintas personas" (Zelizer, 2011: 268). Cuando el discurso acerca de la naturaleza y alcance del dinero es construido desde una lógica no mercantil, su significado "neutro" se problematiza y replantea de manera muy importante. La economía feminista ha sido muy activa en esta dirección y las iniciativas de finanzas éticas han ampliado el campo de lo posible acerca de ese significado con mucha creatividad a través de experiencias concretas y "reales".

Una de las lecciones que se extraen de las críticas feministas a la economía monetizada tiene que ver precisamente con la afirmación de que el dinero otorga y

9. Para una mayor profundización sobre esta cuestión en Pérez Orozco (2014), REAS-Euskadi (2014) y Puleo (2014).

estructura la libertad de las personas. El dinero no es una forma de libertad. Pero da libertad. En nuestra sociedad, la única forma para que a uno no le impidan obtener y usar las cosas que cuestan dinero, esto es, la mayoría de las cosas, es pagando dinero por ellas. En una economía del mercado, basada en un sentido conservador de la propiedad privada, los dueños de los bienes deciden que lo que yo puedo hacer está limitado a que lo haga mi dinero. La libertad de cada cual para establecer acuerdos o intercambios privados solo comprometen contractualmente a las partes implicadas en el mercado. De esta manera, "los bienes y servicios privados y muchos de los estatales son inaccesibles salvo a través del dinero; para obtenerlos, entregar dinero es a la vez necesario y suficiente" (Cohen, 2000: 61). El dinero es un medio social que se convierte en condición de posibilidad "imprescindible" cuando el "mercado" es la única alternativa para garantizar ciertas necesidades. El estrecho vínculo que existe entre estas dos cuestiones a la hora de delinear los contornos de la intermediación financiera no es neutro. Tampoco inocente.

Por otro lado, tampoco es cierto que el dinero sea un peligroso destructor de las relaciones sociales. El dinero es un medio universal de intercambio. En palabras de Walzer (1993), una gran conveniencia pues este intercambio es central en la vida que compartimos con otros hombres y mujeres. Las personas definimos vínculos sociales cambiantes a través del valor social que otorgamos al dinero. Sabemos que el capital (no estrictamente el dinero) constituye uno de los más poderosos instrumentos de desigualdad, pero la historia de las relaciones sociales que hemos construido en torno al dinero descubren también otras formas de reaccionar ante los sistemas dominantes que ha promovido la economía convencional definiendo y a veces transformando los sistemas de intercambio desde lógicas distintas. La economía solidaria, a través de iniciativas como los "mercados sociales" o las "finanzas éticas", pone en evidencia la importancia que tienen determinados significados sociales de la economía y la manera en la que afectan a las prácticas sociales. La economía feminista plantea una crítica a entender ese mercado dentro de un sistema económico autosuficiente e ilimitado que se rige bajo la lógica de la acumulación. Los obstáculos de las mujeres en el ámbito financiero están relacionados con su género y son obstáculos basados en prejuicios que condicionan su propia libertad. Todas estas cuestiones inciden en una menor posibilidad de autonomía financiera para las mujeres, y por tanto en una menor posibilidad de acceder al bienestar material y a la libertad de toma de decisiones sobre su propia vida (Carrasco, 2013).

Frente a ello, la economía feminista propone una lógica social alternativa que no vincula de manera automática la satisfacción de necesidades con el lucro y la rentabilidad y que pone el acento en la idea de la "sostenibilidad de la vida". Analiza y se pregunta críticamente por las condiciones materiales que sostienen la vida en una sociedad: "comprender la forma en que operan los mercados no interesa de por sí, sino solo porque permite saber cómo impiden o contribuyen a la satisfacción de necesidades y a la generación de las mismas. Además, el elemento clave de los bienes y servicios ya no es el que sean o no objeto de intercambio en el mercado, sino qué necesidades humanas satisfacen y cómo" (Pérez, 2000: 110).

La economía feminista propone una lógica social alternativa que no vincula de manera automática la satisfacción de necesidades con el lucro y la rentabilidad y que pone el acento en la idea de la "sostenibilidad de la vida".

RECAPITULANDO

Las teorías críticas feministas, en distintos ámbitos como la economía, la filosofía política y la sociología crítica han sido una de las áreas que con más solidez han criticado las posiciones ideológicas que están detrás de algunos planteamientos económicos neoclásicos hegemónicos y han denunciado repetidamente la invisibilidad de las mujeres en ese ámbito.

Las aportaciones de la economía feminista han permitido abrir una brecha al reconocimiento de la desigualdad real en contextos de igualdad formal. Reconociendo su carácter estructural ponen el foco de atención en la dimensión relacional que opera a diferentes niveles y dimensiones en ese ámbito de las finanzas.

Las economía feminista analiza y pone en sospecha la legitimidad de la atribución de privilegios y prejuicios que se establecen o autorizan en función del género en el acceso y uso de los servicios financieros. También cuestiona el impacto que los estereotipos tienen, ya que estos actúan (o pueden actuar) como un factor de decisión para las entidades financieras que condiciona su relación y comportamientos con las mujeres.

Al mismo tiempo, llama la atención sobre el alcance que tiene la normalización del trato desigual a las mujeres en el ámbito financiero que puede llevar a presentar como comportamientos, tratos y decisiones libres y supuestamente neutras, algo que o no lo son u obedecen a decisiones adaptativas que ponen en cuestión la presunta libertad de decisión y actuación de las mujeres en sus comportamientos financieros.

Las aportaciones de la economía feminista han permitido abrir una brecha al reconocimiento de la desigualdad real en contextos de igualdad formal.

03

ANÁLISIS DE TRES VARIABLES SOBRE LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO EN EL ÁMBITO FINANCIERO: ACCESO, USO Y CULTURA FINANCIERA

01

LA PERSISTENCIA de las desigualdades de género

Constatar las desigualdades de género en el ámbito financiero exige, en cualquier caso, comenzar con el reconocimiento de los avances tan significativos que las acciones para hacerlas frente a nivel mundial han tenido en las últimas décadas. A día de hoy, podemos dar cuenta de multitud de instituciones que, a diferentes escalas, han sido creadas para reforzar las demandas sociales, políticas y económicas asociadas al género incorporando enfoques, prácticas, programas y recursos que son expresiones institucionales de la respuesta a las problemáticas específicas de las mujeres y de la lucha colectiva para la defensa y promoción de sus derechos. Estas, además, han sido y son protagonistas de esa revolución silenciosa que con mucho esfuerzo ha ido transformando la cartografía de la situación de las mujeres en el mundo. La acción colectiva impulsada por los movimientos feministas y organizaciones de la sociedad civil, sumada a los esfuerzos individuales de cada una de ellas en su respectiva cotidianeidad, ha permitido (lentamente) reducir la exclusión, mejorar el acceso a las oportunidades (principalmente a la educación superior, el trabajo y los derechos políticos), combatir la violencia, luchar contra la erradicación de los prejuicios y la discriminación de género, promover la mayor participación de las mujeres en la esfera pública, etc.

Los avances han sido también muy significativos en el fortalecimiento legal y jurídico, sobre todo en relación a medidas que tratan de paliar la violencia y discriminación de género, y el reconocimiento efectivo de los derechos de las mujeres. De manera general, aunque con algunos desequilibrios regionales aún importantes, la situación de las mujeres en relación con los indicadores de desarrollo humano mejoran paulatinamente. A nivel político, se tienen en cuenta cuotas de género para el acceso a órganos de gobierno de instituciones sociales, políticas y económicas; la brecha de género en relación al acceso a la educación se ha visto reducida significativamente; la incorporación de las mujeres al trabajo remunerado ha crecido a un ritmo constante, si bien la calidad del trabajo en relación a la cualificación, salario y condiciones laborales

mantiene claramente índices de desigualdad consistentes respecto de los hombres. La idea de que queda mucho por hacer aún, no debe llevar a desestimar la fuerza de las acciones contra la desigualdad de género realizadas hasta el momento, ni sus logros a escala mundial.

Sin embargo, es preciso reconocer también que muchos de esos avances han sido posibles en la medida que han sido llevados a cabo sin alterar la estructura social de los grupos de poder. Muchos incluso han sido promovidos para satisfacer algunos de sus intereses. Algunas medidas, por ejemplo, han identificado a las mujeres como un grupo clave destinatario de los programas de microfinanciación ubicándolas en lo que las personas expertas han denominado un "segmento de mercado emergente" (OIT, 2000).

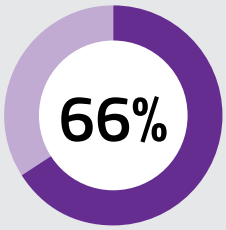
Todos esos avances se han hecho en el marco de un contexto neoliberal hegemónico que niega la existencia de estructuras sociales, culturales y económicas que producen y reproducen la desigualdad entre hombres y mujeres. Alimentado por un nicho cultural individualista, atribuye a las mujeres la responsabilidad de su propia autonomía interpretándola como un asunto de carácter personal y privado, y no como un problema estructural. El espíritu del neoliberalismo marginaliza las demandas de justicia económica y se resiste a reconocer la dimensión colectiva de las injusticias sociales. Así que, aunque como decimos, los avances han sido crecientes, aquellos que en su momento colisionaron con intereses de grupos privilegiados o han requerido reformas y recursos importantes afrontan, a día de hoy, resistencias difíciles de superar, ya que se sustentan en entramados culturales fuertemente arraigados y afrontan intereses poderosos, concentrados en los círculos de poder hegemónicos que cuentan con alianzas muy sólidas. Datos de las Naciones Unidas muestran que las mujeres del mundo realizan el 66% del trabajo, producen el 50% de los alimentos, pero ganan el 10% del ingreso y poseen el 1% de la propiedad (ONU Mujeres, 2011).

En el caso de la transformación de las relaciones de género, se ha avanzado en delimitar las esferas de maltrato y explotación, aunque las vinculadas a las estructuras de acceso a oportunidades han tenido muchas resistencias y las medidas de lucha contra la exclusión han sido poco eficaces. Mientras no se rompa la asimetría que provoca un acceso desigual a recursos, capacidades y oportunidades, las desigualdades serán cada vez más persistentes.

A continuación, trataremos de poner de manifiesto lo relevantes que son en relación a tres factores para entender las raíces y los factores que desencadenan esas desigualdades de género en las relaciones y comportamientos de las entidades financieras con las mujeres.

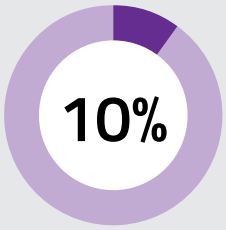
LAS MUJERES DEL MUNDO:

Trabajan:

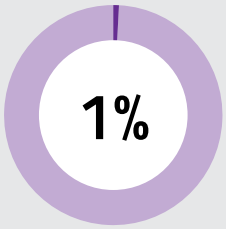


Alimentos que producen:

Ganan:



Poseen en propiedad:



Fuente: ONU Mujeres, 2011.

02

LA DESIGUALDAD
de género en el acceso a los servicios financieros

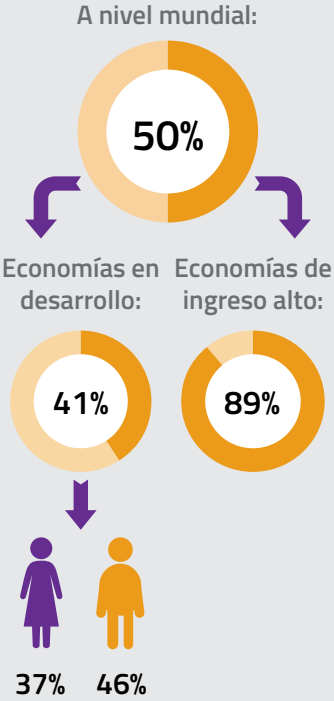
Aunque creciente en los últimos años, la literatura que trata de mostrar evidencias sobre la brecha de género en el sistema financiero es escasa y se ha centrado principalmente en el acceso al crédito en el contexto de la financiación de las actividades empresariales en lugar de los hogares. En este estudio, entendemos por inclusión financiera el acceso y uso asequible y adecuado a los servicios y productos financieros regulados por todos los segmentos de la sociedad (CAF, 2013).

La Global Financial Inclusion [Global Findex][10] del Banco Mundial es la base de datos más completa en términos de cobertura y estandarización de indicadores de inclusión financiera que, además, permite desagregar indicadores por sexo. Esta base de datos proporciona indicadores que cuantifican el modo en que las personas ahorran, se endeudan, efectúan pagos y gestionan los riesgos en 148 economías. Para elaborar los indicadores, utilizan los datos recogidos a través de encuestas realizadas en el marco de entrevistas con más de 150.000 personas adultas mayores de 15 años representativas de cada país y seleccionados al azar.

Según los resultados de esta encuesta (2011), en el ámbito mundial, el 50% de las personas adultas declara tener una cuenta en una institución financiera formal. No es sorprendente que la penetración de las cuentas difiera marcadamente entre las economías de ingreso alto y las economías en desarrollo: mientras que es casi universal en las primeras, donde el 89% de las personas adultas declara tener una cuenta formal, en las segundas asciende tan solo al 41%.

Las características individuales, entre ellas el género, el nivel de educación, la edad y la residencia en zonas rurales o urbanas, también inciden marcadamente en la inclusión financiera. En las economías en desarrollo, el 46% de los hombres declara tener una cuenta en una institución financiera formal, mientras que el porcentaje se reduce al 37% en el caso de las mujeres. Esta brecha

PERSONAS ADULTAS QUE TIENEN UNA CUENTA FORMAL:



Fuente: ONU Mujeres, 2011.

10. *www.worldbank.org/globalfindex*

de género, que en promedio es del orden de 6-9 puntos porcentuales, persiste en los quintiles más altos de ingresos dentro de la economía en el mundo en desarrollo.

A nivel mundial, la razón para no tener una cuenta formal que se menciona con más frecuencia es la falta de dinero suficiente para usarla. Este segmento de la población es el que tiene menos probabilidades de ingresar al sistema financiero. Esta es la respuesta dada por el 65% de personas adultas, sin una descripción formal. Entre las mujeres, sin embargo, la segunda razón más común facilitada para justificar por qué no tienen una cuenta formal es porque otro miembro de la familia ya tiene una. Que un porcentaje mayor de mujeres que de hombres aporte como razón para no tener una cuenta el acceso indirecto a través de otro miembro de la familia, puede interpretarse como una manifestación más de la brecha de género.

Según el estudio, las personas tienen múltiples razones para mantener una cuenta en una institución financiera formal. El uso de las cuentas formales para percibir salarios, dinero o pagos del Estado es más común en las economías de ingreso alto, donde el 42% de todas las personas adultas (y el 47% de las titulares de cuenta) declara haber usado una cuenta para este tipo de transacción en el curso del año pasado. En las economías en desarrollo, el 8% de de las personas adultas (y el 19% de las titulares de cuenta) usó una cuenta durante el año pasado para enviar o recibir dinero de su familia radicadas en otros lugares.

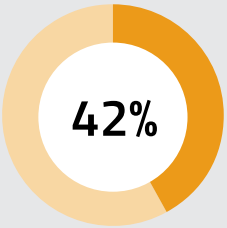
Los datos muestran una persistente brecha de género en los países en desarrollo en la titularidad de las cuentas bancarias y de ahorro, así como en el endeudamiento. Incluso después de controlar una serie de características individuales tales como los ingresos, la educación, la situación laboral, la residencia y la edad, el género sigue siendo un factor definitivo en relación con el acceso y uso de servicios financieros. Las mujeres, en general, parecen estar dispuestas a correr menos riesgos: solicitan menos préstamos y por cantidades menores; acuden con mayor frecuencia que los hombres a circuitos informales de financiación; poseen menos títulos de propiedad y, por tanto, cuentan con menos activos para ofrecer en garantía; en muchos procedimientos, se exige aún la firma del esposo, siendo menos probable que esa exigencia sea igual para los hombres, lo cual aumenta los costos de transacción; las normas culturales en algunos contextos restringen significativamente la movilidad y relaciones sociales de las mujeres, etc.

El grado de discriminación jurídica también permite relacionar las diferencias de género en el uso de los servicios financieros. En general, las limitaciones en la capacidad jurídica y en los derechos de propiedad sobre los activos tienen una relación directa con los obstáculos de acceso a productos y servicios financieros. Después de controlar otras características individuales y de país,

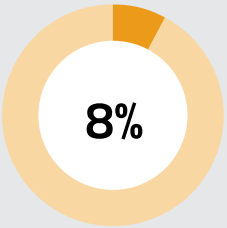
USO DE CUENTAS FORMALES

para percibir salarios, dinero o pagos del Estado:

Personas adultas en economías de ingreso alto:



Personas adultas en economías en desarrollo:



la encuesta revela que las mujeres son significativamente menos propensas a tener una cuenta, ahorrar o pedir un crédito en aquellos países donde existen niveles de discriminación legal mayores o están muy institucionalizadas las normas culturales contra la mujer.

Otros trabajos, como el de Aterido, Beck y Iacovone en nueve países del África Subsahariana (2011), concluyen que el menor acceso y uso de los servicios financieros se explican por las diferencias de género en la educación y el nivel de ingresos, el empleo formal y el acceso y uso de la propiedad. Es decir, se constata la desventaja al acceso a los servicios financieros directamente relacionados con la participación de las mujeres en la economía de mercado moderna.

La base de datos de Women, Bussiness and the Law [WBL][11] ofrece una serie de datos en relación a la paridad de género en 141 economías de todo el mundo analizando las diferencias de género en seis áreas. Los resultados en algunas de ellas, ayudan a analizar el acceso de las mujeres al ámbito financiero:

A) El género se constituye como un factor que condiciona tanto las oportunidades como la capacidad financiera de las mujeres. Esto se debe a múltiples causas. La principal, a día de hoy, sigue siendo la brecha salarial. A este respecto, y de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) en la encuesta sobre Estructura Salarial Española (2012), la ganancia media anual fue de 25.682,05 euros para los hombres y de 19.537,33 euros para las mujeres. Por tanto, la ganancia media anual femenina supuso en España el 76,1% de la masculina. Esta diferencia se matiza si se consideran situaciones similares respecto a variables tales como tipo de contrato, de jornada, ocupación, antigüedad, etc. No obstante, la desigualdad de la distribución salarial entre sexos es apreciable. Así, en el año 2012, el 17,36% de las mujeres españolas tuvo ingresos salariales menores o iguales que el Salario Mínimo Interprofesional (SMI), frente al 7,52% de los hombres. Si se tienen en cuenta los salarios más elevados, el 10,4% de los hombres presentaron unos salarios cinco veces superior al SMI, frente al 4,72% de las mujeres. Otras dos medidas completan la descripción de la desigualdad de la distribución salarial: la proporción de personas trabajadoras con ganancia baja[12] es del 17,24% y de estas el 64,89% fueron mujeres.

B) Las dificultades de acceso a las instituciones (para obtener documentos de identidad, por ejemplo) limita la autonomía de las mujeres, en el caso de que necesiten la autorización de un familiar varón; pero también restringen esa autonomía las limitaciones en la movilidad, las posibilidades de trabajar, establecer un negocio, o la existencia o no de claúsulas antidiscriminatorias por género en sus respectivos países. Las variables culturales y religiosas se convierten en factores que también determinan y condicionan significativamente las relaciones de las mujeres con las entidades financieras.

BRECHA SALARIAL
Ganancia media anual

19.537 €

25.682 €

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), 2012.

11. Para más detalles sobre la metodología de la base de datos WBL del Banco Mundial, consultar: http://wbl.worldbank.org/methodology

12. Esta es la proporción de personas asalariadas cuya ganancia por hora está por debajo de los 2/3 de la ganancia mediana.

C) El uso de la propiedad es otro factor determinante para el acceso a los servicios financieros: la capacidad (y posibilidad) de poseerla, administrarla, controlarla e incluso heredarla 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 de 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 con un significativo sesgo de género.

Las mujeres se relacionan con las entidades a través del uso de los servicios propios de la intermediación financiera. En este apartado, se aportan sintéti-

03

LA DESIGUALDAD de género en el uso de los servicios financieros

camente algunas reflexiones sobre el alcance que, en relación al género, tienen el crédito y los depósitos tanto con fines de ahorro como con fines transaccionales (para realizar pagos).

Los activos que poseen las personas son los factores que las entidades financieras toman como referencia para valorar su capacidad de acceso al crédito, así como las garantías con las que cuentan para avalar las operaciones de préstamo[13]. Aunque las organizaciones internacionales de regulación financiera apuntan al análisis del riesgo de incumplimiento como referencia para la concesión de los préstamos, lo cierto es que las entidades financieras tienden a priorizar el patrimonio del o la cliente para evaluar la operación de crédito.

De esta manera, la posesión de activos, o la capacidad de poder tenerlos, tiene un peso muy determinante en la posibilidad de acceder al crédito, ya que condiciona las garantías que las mujeres pueden ofrecer y tienen una influencia muy significativa en el tamaño de los negocios y las empresas que pueden emprender. El hecho de que las mujeres se decanten principalmente por el desarrollo de microproyectos empresariales como opción de autoempleo, puede estar relacionado con la percepción de que esta es una fórmula óptima que se adapta no solo a sus recursos, sino a su capacidad financiera y a su interés por asumir un riesgo menor.

Sobre la disposición de las propiedades, aunque en España no existen obstáculos legales para disponer de crédito o de los bienes propios asociados al estado civil de las mujeres, persisten aún prejuicios y trabas que inciden en la autonomía financiera 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. Por otro lado, el régimen económico matrimonial mayoritario en España sigue siendo el régimen de bienes gananciales,

13. En este trabajo se utiliza de manera indistinta los términos "crédito" y "préstamo" tal y como habitualmente se hace en el lenguaje coloquial. Sin embargo, conviene aclarar que esos dos términos hacen referencia a dos productos financieros distintos. Un préstamo es la operación financiera en la que una entidad o persona (la prestamista) entrega otra (la prestataria) una cantidad fija de dinero al comienzo de la operación, con la condición de que quien ha recibido el préstamo devuelva esa cantidad junto con los intereses pactados en un plazo determinado. La amortización (devolución) del préstamo normalmente se realiza mediante unas cuotas regulares a lo largo de ese plazo. Por lo tanto, la operación tiene una vida determinada previamente. Los intereses se cobran sobre el total del dinero prestado. Un crédito en cambio, es la cantidad de dinero, con un límite fijado, que una entidad pone a disposición de un cliente/a. Al cliente no se le entrega esa cantidad de golpe al inicio de la operación, sino que podrá utilizarla según las necesidades de cada momento, utilizando una cuenta o una tarjeta de crédito. Es decir, la entidad irá realizando entregas parciales a petición del cliente. Puede ser que el/la cliente/a disponga de todo el dinero concedido, o sólo una parte o nada. Sólo paga intereses por el dinero del que efectivamente haya dispuesto, aunque suele cobrarse además una comisión mínima sobre el saldo no dispuesto. A medida que devuelve el dinero podrá seguir disponiendo de más, sin pasarse del límite [Fuente: http://www.finanzasparatodos.es]

que, excepto en tres comunidades autónomas, 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.

Al mismo tiempo, el carácter más o menos feminizado de los proyectos empresariales impulsados por mujeres puede repercutir en la consideración que las entidades financieras realizan a la hora de evaluar su riesgo, interés o viabilidad. Si están muy feminizados y son muy pequeños, suelen ser consideradas poco interesantes como negocios por su menor rentabilidad. Su viabilidad se tiende a evaluar negativamente. Si por el contrario, apuntan al desarrollo de proyectos "masculinizados" liderados por mujeres, el estereotipo de que estas tienen menos competencias para afrontarlo con éxito tiende a generar dudas respecto de la viabilidad del mismo (CEAE, 2012).

Las políticas de crédito de las entidades financieras no excluyen formalmente a la mujer que, en este sentido y de manera general, está amparada por el marco legal (al menos en los países considerados desarrollados) pero, más allá de las directrices, lo cierto es que la manera en la que se aplican puede condicionar el modo en el que las entidades se relacionan con las mujeres. La manera de elegir los 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. Ésto se puede traducir en mayores exigencias, costes más altos o exigencia de contratar productos asociados.

De nuevo, la brecha salarial se convierte en una variable determinante que incide en la capacidad de las mujeres para acceder al crédito debido a los límites de endeudamientos establecidos por las entidades financieras para evitar que el o la cliente utilice un porcentaje superior de sus ingresos mensuales destinados a ese concepto.

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.

Por otro lado, contar con un determinado historial crediticio es un elemento que determina la evaluación que las entidades pueden realizar respecto al éxito en el cumplimiento de los pagos de la persona solicitante de financiación. Si la información sobre los créditos solicitados por parejas casadas se registra a nombre del hombre, este simple hecho afecta a su historial crediticio y a su capacidad de acceso al crédito en el futuro. Esta es una realidad que todavía ocurre en algunas economías.

Las políticas de crédito de las entidades financieras no excluyen formalmente a la mujer (...) pero, más allá de las directrices, lo cierto es que la manera en la que se aplican puede condicionar el modo en el que las entidades se relacionan con las mujeres.

Respecto a los depósitos y ahorros, se tiende a pensar, y de hecho existen evidencias en algunos contextos que las mujeres de menores ingresos, no solo administran el dinero y lo ahorran de manera distinta a la de los hombres, sino que le confieren también significados y usos distintos (Zelizer, 2011), lo cual repercute en sus comportamientos y relaciones con las entidades financieras. El ahorro es importante: proporciona seguridad y la posibilidad de cubrir necesidades con recursos propios, pero a lo que apuntan algunas lógicas y dinámicas del mercado o del dinero de las mujeres es que no siempre se corresponden ni deben confundirse con la necesidad de capitalizarlo a través de entidades financieras.

En general, los estudios apuntan a un mayor y progresivo interés de la mujer en las inversiones y el ahorro de la unidad familiar. Muchas entidades financieras reconocen en sus análisis sobre el comportamiento de las personas ahorradoras que la menor capacidad adquisitiva de las mujeres, debido a las diferencias de renta, condiciona su comportamiento en relación con los productos de ahorro e inversión (ADICAE, 2011). El BBVA, en su informe sobre las pensiones y los hábitos de ahorro orientados a la jubilación en España (2014), identifica que los hombres, y quienes pertenecen a la clase social alta o media alta, tienden a ser más ahorradores. También confirma el dato de que la responsabilidad del seguimiento de la rentabilidad de los productos de ahorro e inversión recae esencialmente en los hombres. Esta entidad financiera concluye en su estudio que los hombres tienden a otorgar más importancia a los aspectos más funcionales de los productos de ahorro (liquidez, fiscalidad). Sin embargo, en el caso de las mujeres son los aspectos emocionales (seguridad, confianza) los que aparecen de forma más destacada.

El ahorro es importante: (...) pero a lo que apuntan algunas lógicas y dinámicas del mercado o del dinero de las mujeres es que no siempre se corresponden ni deben confundirse con la necesidad de capitalizarlo a través de entidades financieras.

04

LA DESIGUALDAD
de género en relación
con la cultura financiera

En cualquier caso, si alguna variable condiciona esas interacciones mujeres-entidades financieras, la relacionada con el prejuicio acerca de la menor capacidad competencial de las mujeres en materia financiera es, sin duda, una de las más significativas. Existe el estereotipo de que las mujeres tienen más dificultades para comprender los complejos procesos financieros debido a su menor cultura financiera. Estos datos se confirman en la mayor parte de informes y estudios consultados. Casi la mitad de la población en España considera que no dispone de conocimientos financieros suficientes. Si bien algunas entidades (BBVA, 2014) reconocen que ese porcentaje es más elevado entre las mujeres y los jóvenes menores de 35 años, lo cierto es que el estudio sobre cultura financiera en España (ADICAE, 2013) no revela diferencias sustantivas en relación al género, lo cual nos lleva a pensar en la posibilidad de que esa consideración forme parte de un estereotipo dominante que relaciona a las mujeres con un nivel de conocimientos financieros menor que los hombres.

Existe el estereotipo de que las mujeres tienen más dificultades para comprender los complejos procesos financieros debido a su menor cultura financiera (...) si bien un estudio (...) no revela diferencias sustantivas en relación al género.

La cultura financiera ha sido reconocida como el principal factor para asentar bases sólidas de relación entre las entidades financieras y las personas usuarias de sus servicios. La educación financiera se define como "el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico" (OCDE, 2005). El interés por la cultura financiera está siendo promovido por las principales instituciones tanto nacionales como internacionales a nivel mundial, entre otras razones, porque se espera que las personas consumidoras puedan tomar mejores decisiones que mitigaran su vulnerabilidad, facilitarán su participación activa en la economía y contribuirán también a la "estabilidad y el desarrollo del sistema financiero", lo cual, de alguna manera, y visto el alcance de

los poderes financieros en la gobernanza mundial, resulta más ridículo que abrumador.

Más allá, en cualquier caso, de esta cuestión, uno de los factores relacionados con la desigualdad en el ámbito financiero es el relacionado con el mayor o menor nivel de educación financiera de las personas. La demanda de contar con competencias financieras es cada vez mayor y las mujeres pueden encontrar otro umbral de vulnerabilidad ante esas exigencias. Así que, de la misma manera que el género muestra evidencias de las desigualdades tanto en el acceso como en el uso de los servicios financieros, las mujeres parecen estar también en esa franja de la población que tiene niveles más bajos de alfabetización financiera. ¿Es real esta apreciación o corresponde, como venimos señalando, a un estereotipo?

En algunos países las mujeres se consideran un segmento de la población vulnerable en materia de educación financiera. Algunos estudios ponen de manifiesto un menor nivel de conocimiento. En algunos casos, como en EEUU, existen incluso asociaciones dirigidas exclusivamente al fomento de la educación financiera de mujeres y niñas[14]. El Departamento de Salud en Estados Unidos proporciona asesoramiento y educación a las mujeres de bajos ingresos, las mujeres no blancas, y mujeres con dominio limitado inglés sobre educación financiera. En 2010, se puso en marcha en Suiza un proyecto de carácter preventivo "Las mujeres y la economía" para hacer frente al incremento de endeudamiento, especialmente en relación a corto plazo, de las mujeres. El proyecto consiste en un sitio web que proporciona herramientas y orientación para manejar las finanzas personales. En África, destacan programas dirigidos a las personas en situación de vulnerabilidad, particularmente a mujeres jóvenes. Y en Canadá se han promovido programas educativos dirigidos principalmente a mujeres mayores. El Plan de Educación Financiera 2012-2017 promovido por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Banco de España en 2013 incluye entre sus estrategias sobre educación financiera la realización de actividades formativas e informativas destinadas a grupos de personas consumidoras específicos, entre los que se incluyen, de manera genérica y no diferenciada, a las mujeres, jóvenes, inmigrantes y las personas mayores.

Los estudios y evidencias son aún limitados y se requiere aún más tiempo para mostrar la eficacia de los programas que tratar de paliar esa apreciación sobre la vulnerabilidad de las mujeres consecuencia de su desigual cultura financiera. Lo cierto, en cualquier caso, es que la investigación acerca del tratamiento de las diferencias de género sobre la cultura financiera y las consecuencias que pueda tener para las mujeres es un área todavía novedosa.

En general, los estudios encuentran que "las mujeres suelen tener una igual o menor cultura financiera que los hombres en una serie de dimensiones: tienen menos conocimientos financieros y menos confianza en sus habilidades; en

14. FLOW: Financial Literacy Organization for Women and Girls», www.setting-pretty.org

promedio obtienen peores resultados que los hombres en las pruebas de conocimientos financieros (como el cálculo de intereses, o la comprensión de la diversificación del riesgo). En una pequeña muestra de estudios, las mujeres se desempeñan mejor en la gestión del dinero de la casa, mientras que los hombres tienden a superar en la planificación a largo plazo, la elección de productos financieros y mantenerse informados. Poblaciones, como las mujeres en los extremos del espectro de edad, las mujeres de bajos ingresos y las viudas, pueden ser más vulnerables a las consecuencias negativas de los bajos niveles de alfabetización financiera que otras mujeres u hombres en los mismos subgrupos" (Pailhe, 2014: 35). Según un estudio de la OCDE (2013), en promedio, las mujeres tienen un menor nivel de conocimientos financieros que los hombres.

Se insiste en documentar la existencia de diferencias de género en la educación financiera en varios países y en varias dimensiones. En estos estudios, se concluye que las mujeres obtienen peores resultados que los hombres en las pruebas de cultura financiera y tienen menos confianza en sus habilidades financieras. Sin embargo, en algunos se matiza que las mujeres tienden a hacer mejor que los hombres la gestión económica del día a día, como si estas competencias que hacen más hábiles a las mujeres en el día a día, en sí mismo, no fuese reflejo de esa desigualdad de género.

En cualquier caso, las tendencias generales que se observan es que la magnitud de tal diferencia no es uniforme: los niveles de educación financiera para las mujeres, tanto en términos absolutos como relativos, son diferentes en varios países. Además, resulta difícil identificar los factores que afectan a las diferencias de género en la educación financiera y de precisar relaciones causales. En general, se viene a concluir que algunas limitaciones de los estudios requieren más investigación.

En España, en 2013, ADICAE publicó el ya mencionado estudio 'Nivel de educación financiera de la población española'[15], con el apoyo del Instituto Nacional de Consumo (INC). Respecto a la brecha de género en relación a la cultura financiera, el estudio únicamente señala que: i) las preguntas que suponen mayores errores o desconocimiento, tanto para hombres como mujeres, son las referentes a datos concretos como es el valor actual del Euribor o la cuantía de cobertura del Fondo de Garantía de Depósitos; ii) ellas se preocupan del día a día y ellos de las inversiones; y iii) los hombres son los que cuentan con mayor cultura financiera: aciertan más que las mujeres en todas las preguntas. Las tres cuestiones no aportan evidencias significativas que permitan concluir o contribuir a mostrar esas diferencias de género en relación con la educación financiera. Al menos en España.

Tampoco el informe PISA 2012 aporta datos relevantes que permitan predecir esa conclusión. Aproximadamente 29.000 alumnos y alumnas de 15 años de los 18 países y economías de la OCDE participaron en la prueba en la primera

15. Accesible en http://publicaciones.adicae.net/publicaciones/pdf/Informeduc.pdf

evaluación internacional del Informe PISA sobre educación financiera, que evalúa los conocimientos y competencias de los y las adolescentes en el tratamiento de las cuestiones financieras, tales como la comprensión de un estado de cuenta bancario, el costo a largo plazo de un préstamo, o saber cómo funciona un seguro.

Respecto a la brecha de género, fue mucho menor que en las pruebas del programa PISA de la OCDE en matemáticas (mayor promedio en los chicos) o lectura (mayor promedio en las chicas), sin diferencias significativas entre el desempeño de hombres y mujeres, excepto en Italia. En España, aproximadamente el 59% del alumnado de 15 años dice que es titular de una cuenta bancaria, similar al promedio de países de la OCDE (58,3%).

En la mayoría de los países participantes, la proporción de chicos y chicas de 15 años que disponen de una cuenta corriente son muy parecidas: el porcentaje de chicos (58,5%) que dispone de cuenta bancaria es prácticamente igual al de las chicas (59,3%); y lo mismo sucede en España (60% de chicos y 61% de chicas). La relación entre disponer de cuenta bancaria y el rendimiento en competencia muestra que, en la mayoría de los países, tener una cuenta bancaria está asociado a obtener puntuaciones más altas en la prueba de educación financiera. En la media de los 13 países de la OCDE, los y las estudiantes que son titulares de una cuenta bancaria obtienen 33 puntos más que los y las que no disponen de ella. La diferencia más grande se da en Nueva Zelanda (106 puntos); mientras que en España (18 puntos) es mucho menor.

En general, los resultados del informe sugieren que los chicos se implican más en actividades laborales y reciben dinero a cambio tanto fuera como dentro del hogar, mientras que más chicas que chicos reciben dinero sin trabajar (asignación y regalos). Tal vez esto indique que los chicos empiezan a buscar fuentes de financiación independientes de la familia antes que las chicas. También más chicos que chicas obtienen ingresos por trabajos realizados fuera del horario escolar o en la empresa familiar, así como por la venta de artículos; mientras que son más las chicas que perciben ingresos por trabajos esporádicos ocasionales, si bien esta última diferencia no se aprecia en España.

A día de hoy, no existen evidencias que muestren la desigual capacidad financiera de las mujeres y los hombres. El nivel de cultura financiera de la persona consumidora española es todavía, de manera generalizada, insuficiente, sin que se pueda concluir que existe una diferencia entre las mujeres y los hombres. De existir, en cualquier caso, esos menores niveles de conocimiento están relacionados en otros contextos con las dificultades de las mujeres en el acceso y la disponibilidad a la educación básica, el impacto que las normas culturales en torno a la adquisición de la riqueza material tiene para ellas, o la existencia de mayores barreras para su participación de la fuerza de trabajo.

El nivel de cultura financiera de la persona consumidora española es todavía, de manera generalizada, insuficiente, sin que se pueda concluir que existe una diferencia entre las mujeres y los hombres.

RECAPITULANDO

La variable género es un factor nuclear que refleja la desigualdad en el acceso y uso a los servicios financieros.

La literatura muestra como la variable género es un factor nuclear que refleja la desigualdad en el acceso y uso a los servicios financieros. Un análisis sobre algunos factores relacionados con el acceso, el uso o la cultura financiera ponen de manifiesto tanto diferencias como desigualdades, muchas de las cuáles son consecuencia de la situación real de desventaja en la que se encuentran las mujeres, principalmente en relación a los ingresos.

Existe una correlación entre la variable género y el nivel de ingresos, el nivel educativo y la edad, que incrementa la brecha de desigualdad para las mujeres en el sistema financiero formal. Esa situación se ve agravada por algunos estereotipos de género que alimentan y contribuyen a incrementarlas.

04

TEJIENDO REDES DE DESIGUALDAD DE GÉNERO EN LAS FINANZAS

INTRODUCCIÓN

Llegando a este punto, esperamos haber aportado algunos datos que, aunque sencillos, sirvan para mostrar no solo su existencia sino también el modo en cómo está tejida esa red de desigualdad de género en las entidades del sistema financiero. Nuestro objetivo consiste en mostrar el tratamiento desigual que la categoría género tiene en el ámbito financiero en contextos donde formalmente la igualdad de las mujeres en el acceso y uso de bienes y servicios está protegida.

A través del itinerario desarrollado hasta el momento, 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 la parte empírica se ahondará en esta cuestión a través de un estudio de caso realizado en la Comunidad Autónoma del País Vasco en 2014.

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.

Con carácter general, las diferencias de género que pueden ser más evidentes en las finanzas son las que apuntan a la desigual presencia de mujeres y hombres en puestos de dirección y órganos de administración de entidades bancarias, datos que pueden extraerse de sus memorias públicas y que confirman, de manera global, que aunque esa presencia ha aumentado al amparo de la legislación y las normas que promueven la igualdad de género, como la LOIMH o el Código Conthe, la brecha aún sigue siendo grande. En España, como hemos señalado, el sector bancario es el que presenta menor proporción de mujeres en sus Consejos de Administración. Para paliar esa desigual presencia de las mujeres en los órganos de gobierno y decisión de las entidades financieras, se han puesto en marcha un conjunto de recomendaciones y distintas iniciativas que, por su carácter voluntario, no han sido todo lo eficaces que se esperaba para cambiar ese escenario.

Este estudio no aborda un análisis sobre las dificultades y limitaciones de algunas de esas recomendaciones cuyo carácter y alcance es fácilmente cuestio-

nable y sobre el que existe, como hemos señalado, una amplia y actualizada información. Aunque en la parte empírica se aportarán algunos datos de la situación de las mujeres en los órganos de decisión de las algunas entidades financieras, hemos optado por centrar el análisis en aspectos sobre la desigualdad de género en las finanzas que no han tenido la misma atención que esta cuestión de la paridad de género.

Nos ha interesado analizar los procesos y los mecanismos implícitos en la relación de las mujeres con las entidades financieras. Para ello, hemos enfocado la lente a 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 ya sea porque:

» El sector financiero es reflejo de una sociedad en la que se manifiestan esas diferencias y se limita a reproducirlas, por ejemplo, al estimular determinados patrones de consumo.

» El sector financiero manifiesta circunstancias que le son propias, y que contribuyen a crear otro tipo de barreras de género o conductas sexistas.

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. Es decir: no se reconoce la desigualdad pero sí, en cambio, algunas diferencias. Las interferencias a las que dan lugar estas últimas apenas son valoradas.

El eje que ha guiado el estudio hasta ahora parte de la hipótesis de que esas desigualdades de género existen y permanecen latentes e invisibilizadas, lo cual llama la atención sobre una percepción generalizada contraria a una realidad que, de hecho, convierte la diferencia en una injusta desigualdad de trato. La propia coyuntura socieconómica de las mujeres, también en un contexto como el vasco, las sitúa en una situación de desventaja respecto al acceso a oportunidades y recursos financieros.

El sector financiero manifiesta circunstancias que le son propias, y que contribuyen a crear otro tipo de barreras de género o conductas sexistas.

01

DESIGUALDAD
en qué y
respecto a qué

Resulta complejo analizar el entramado relacional que está en 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 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.

El estereotipo de género puede influir en la forma, la cantidad y la calidad en que las entidades financieras facilitan información a las mujeres.

02

HIPÓTESIS
del estudio y
la 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, tal y como la hemos definido en este estudio.

Es así como hemos identificado seis niveles de análisis sobre los que hemos planteado las hipótesis del estudio para así, a través de una vía negativa, considerar cómo se producen esas desigualdades y poder formular con un mínimo de precisión en qué consisten.

A) AUTONOMÍA FINANCIERA

En primer lugar, de manera mayoritaria, parece posible concluir que una de las causas de la desigualdad de género está relacionada con el nivel de autonomía económica de las mujeres, lo cual condiciona muy significativamente su relación con las entidades financieras.

Como hemos señalado, existe una firme correlación entre los países con una mayor igualdad económica para las mujeres y aquellos que son más competitivos económicamente. Sin embargo, la brecha de género sigue existiendo y pone de manifiesto la menor autonomía económica de las mujeres por diversos factores. Las desventajas, en términos generales, están directamente relacionadas con la mayor o menor participación de las mujeres en la economía de mercado moderna, pero también están relacionadas por las condiciones de acceso a la renta y la riqueza que ese entramado económico teje para las mujeres. La principal causa que determina tanto las oportunidades como la capacidad financiera de las mu-

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.

jeres 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.

Además, 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.

En este caso, también, funciona el estereotipo dominante que, también en economías de ingreso alto, 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 quiénes 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

En torno a estas ideas fuerza sobre la autonomía financiera de las mujeres, en el estudio empírico trataremos de validar las siguientes hipótesis:

El estereotipo dominante (...) 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.

HIPÓTESIS **01**

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.

HIPÓTESIS **02**

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.

B) CONTROL FINANCIERO

En estrecha relación con el anterior, 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 de 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 el Estado español 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 el Estado español sigue siendo el régimen de bienes gananciales, que se establece por defecto para las parejas que contraen matrimonio. La firma de las dos personas 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 autopercibidas 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:

HIPÓTESIS
03

Las mujeres tienen menor control que los hombres sobre el manejo financiero.

c) VALORES Y ACTITUDES FRENTE A LAS FINANZAS

En tercer lugar, el marco de valores y actitudes hacia las finanzas es un 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. Estas consideraciones nos han llevado a determinar las siguientes dos hipótesis:

HIPÓTESIS **04**

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

HIPÓTESIS **05**

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.

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

En cuarto lugar, la parte teórica nos permite avanzar que existe 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 la mayor o menor aversión al riesgo de las mujeres y el uso desigual que hacen 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 estas hipótesis:

HIPÓTESIS **06**

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

HIPÓTESIS **07**

El nivel de autonomía económica (ingresos propios, títulos de propiedad, etc.) de las mujeres influye en la red (formal o informal) utilizada para pedir dinero prestado.

E) PREJUICIOS DE GÉNERO ENTRE LA POBLACIÓN

En cualquier caso, no podemos obviar que entre la población existen prejuicios de género que identifican mayores dificultades de las mujeres para comprender los complejos procesos financieros debido a su menor cultura financiera. ¿Es una realidad o corresponde a un estereotipo? La octava hipótesis está pensada para tratar de responder precisamente a esta cuestión:

HIPÓTESIS **08**

El estereotipo dominante relaciona a las mujeres con un nivel de conocimientos financieros menor que los hombres.

Las mujeres, junto con personas jóvenes, empobrecidas, población rural, migrante y personas trabajadoras de la economía informal son los colectivos o grupos (...) más afectados por la exclusión financiera.

F) TRATO DIFERENCIADO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS HACIA LAS MUJERES

Como se ha señalado, las mujeres, junto con personas jóvenes, empobrecidas, población rural, migrante y personas trabajadoras 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 éstos, se suman también las personas con diversidad funcional, 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 ocasiones 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 cuáles se produce la desigualdad de género en el ámbito financiero? Sobre esta cuestión, en la parte empírica trataremos de validar cuatro hipótesis:

HIPÓTESIS **09**

Existe un trato diferenciado en la relación de las mujeres y los hombres con las entidades financieras. En el caso de las mujeres, se tiende a una simplificación de los mensajes, acentuación de valores de cercanía y buen trato, mayor informalidad y menor seriedad, productos financieros, etc.

HIPÓTESIS **10**

A las mujeres se les exige más garantías y requisitos para el acceso al crédito.

HIPÓTESIS **11**

Ser mujer actúa como un factor de decisión para las entidades financieras a la hora de conceder (o denegar) un crédito.

HIPÓTESIS **12**

Existe una oferta diferenciada de préstamos atribuible a los estereotipos sobre los diferentes comportamientos financieros de mujeres y hombres.

03

METODOLOGÍA
propuesta

A partir de estas hipótesis, esta investigación propone un primer acercamiento empírico a 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, etc. que defina a la Comunidad Autónoma del País Vasco incidirá 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, como un punto de partida importante ante la ausencia de otros estudios empíricos que analizan este fenómeno concreto y, por otro lado, como 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.

El desarrollo del estudio empírico ha pasado por diferentes fases que han transcurrido en paralelo:

1) **ANÁLISIS DE FUENTES DOCUMENTALES DEL SECTOR FINANCIERO Y ENTIDADES BANCARIAS**

2) **ENCUESTAS A POBLACIÓN DEL PAÍS VASCO**

3) **MYSTERYS EN ENTIDADES FINANCIERAS**

Esta investigación debe ser entendida, por un lado, como un punto de partida importante ante la ausencia de otros estudios empíricos que analizan este fenómeno concreto y, por otro lado, como un análisis en profundidad de la realidad de las diferencias de género en el sector financiero de la Comunidad Autónoma del País Vasco.

1 ANÁLISIS DE FUENTES DOCUMENTALES DEL SECTOR FINANCIERO Y ENTIDADES BANCARIAS

Una primera fase del estudio, se ha centrado en un análisis de fuentes documentales del sector financiero y entidades bancarias a partir de los datos que ofrece la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) y el análisis del contenido de las memorias anuales de las entidades bancarias de mayor peso en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV).

UNIVERSO:
Comunidad Autónoma del País Vasco, España.

FUENTES DOCUMENTALES:

- CECA
- CAJA LABORAL
- KUTXABANK
- LA CAIXA
- BBVA
- SANTANDER CENTRAL HISPANO
- BANKIA

2

ENCUESTAS A POBLACIÓN

Una segunda fase ha consistido en la realización de 625 encuestas distribuidas por sexo, edad y provincia a población de la Comunidad Autónoma del País Vasco entre 24 y 65 años.
PONDERACIÓN: Con el fin de ajustar la muestra a la realidad de la población de la Comunidad Autónoma del País Vasco, se han elevado los datos a partir de datos del Censo de población del INE para País Vasco[16]:

UNIVERSO:
Población de la Comunidad Autónoma del País Vasco de 24 a 65 años.

CONTROLES:
Revisión del 20% de los cuestionarios. Control de consistencia estadística de los datos.

ERROR MUESTRAL:
±4 para un NC 95% sobre total población encuestada.

CUESTIONARIO:
Realizado por Adimen y revisado y validado por Setem.

FECHAS ENCUESTACIÓN:
Del 10 al 19 de diciembre de 2014.

MUESTRA GIPUZKOA:

131 mujeres
4.757,784 ponderación

- **24-39 AÑOS: 45** (ponderación: 1.706,578)
- **40-54 AÑOS: 52** (ponderación: 1.564,500)
- **55-65 AÑOS: 34** (ponderación: 1486,706)

70 hombres
9.205,501 ponderación

- **24-39 AÑOS: 28** (ponderación: 2.898,286)
- **40-54 AÑOS: 27** (ponderación: 3.061,815)
- **55-65 AÑOS: 15** (ponderación: 3.245,400)

MUESTRA BIZKAIA:

135 mujeres
7.783,007 ponderación

- **24-39 AÑOS: 44** (ponderación: 2.916,682)
- **40-54 AÑOS: 57** (ponderación: 2.429,737)
- **55-65 AÑOS: 34** (ponderación: 2.436,588)

69 hombres
15.154,208 ponderación

- **24-39 AÑOS: 27** (ponderación: 4.949,852)
- **40-54 AÑOS: 27** (ponderación: 5.059,889)
- **55-65 AÑOS: 15** (ponderación: 5.144,467)

MUESTRA ÁLAVA:

149 mujeres
1.958,55 ponderación

- **24-39 AÑOS: 51** (ponderación: 735,471)
- **40-54 AÑOS: 63** (ponderación: 596,127)
- **55-65 AÑOS: 35** (ponderación: 626,457)

71 hombres
4.205,101 ponderación

- **24-39 AÑOS: 28** (ponderación: 1449,143)
- **40-54 AÑOS: 27** (ponderación: 1416,333)
- **55-65 AÑOS: 16** (ponderación: 1339,625)

16. Cifras de población y censos demográficos, que estiman la población residente en el País Vasco.

3

MYSTERYS EN ENTIDADES BANCARIAS

Las encuestas a población utilizadas se han completado con una metodología de "cliente o clienta misteriosa" consistente en visitas a entidades bajo el supuesto de cliente potencial.

SUPUESTOS DE MYSTERY: La mitad de esta figura de mysterys han sido mujeres y la otra mitad hombres, guardando la misma proporción en relación con la entidad visitada, supuesto y ciudad de realización del mystery. La totalidad de los mysterys se ha llevado a cabo por las dos mismas personas para garantizar una total homogeneidad en las valoraciones y mayor control sobre las mismas. Estas personas han sido elegidas por su experiencia en trabajos similares y por contar con un perfil sociodemográfico similar: edad, nivel formativo, trayectoria laboral, etc. Los supuestos bajo los que se han elaborado la figura de mysterys han sido idénticos con el fin de poder garantizar la comparabilidad de los resultados.

UNIVERSO:
Entidades bancarias que operan en las tres provincias de la Comunidad Autónoma del País Vasco:
- Kutxabank
- BBVA
- Banco Santander Central Hispano
- La Caixa
- Caja Laboral
- Banco Sabadell

CONTROLES:
Revisión del 100% de los cuestionarios. Control de consistencia estadística de los datos.

CUESTIONARIO:
Realizados por Adimen y revisado y validado por Setem.

FECHAS ENCUESTACIÓN:
Del 9 al 19 de diciembre de 2014.

48 mysterys encuestas, distribuidas por supuesto de crédito, entidad y provincia:

CRÉDICO PERSONAL (Total: 16) | HIPOTECA (Total 16) | NEGOCIO (Total 16)

BANCO SANTANDER

BBVA

KUTXABANK

LA CAIXA

CAJA LABORAL

BANCO SABADELL

04

SÍNTESIS
de hipótesis

NIVEL DE ANÁLISIS: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN EL SECTOR FINANCIERO ENTRE LA POBLACIÓN

NIVEL DE AUTONOMÍA FINANCIERA EN MUJERES Y HOMBRES

HIPÓTESIS 01

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.

HIPÓTESIS 02

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

HIPÓTESIS 03

Las mujeres tienen menor control que los hombres sobre el manejo financiero.

VALORES Y ACTITUDES FRENTE A LAS FINANZAS

HIPÓTESIS **04**

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

HIPÓTESIS **05**

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

HIPÓTESIS **06**

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

HIPÓTESIS **07**

El nivel de autonomía económica (ingresos propios, títulos de propiedad, etc.) de las mujeres influye en la red (formal o informal) utilizada para pedir dinero prestado.

PREJUICIOS DE GÉNERO ENTRE LA POBLACIÓN

HIPÓTESIS **08**

El estereotipo dominante relaciona a las mujeres con un nivel de conocimientos financieros menor que los hombres.

NIVEL DE ANÁLISIS: COMPORTAMIENTO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS CON LAS MUJERES

TRATO DIFERENCIADO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS HACIA LAS MUJERES

HIPÓTESIS **09**

Existe un trato diferenciado en la relación de las mujeres y los hombres con las entidades financieras. En el caso de las mujeres, se tiende a una simplificación de los mensajes, acentuación de valores de cercanía y buen trato, mayor informalidad y menor seriedad, productos financieros, etc.

HIPÓTESIS **10**

A las mujeres se les exige más garantías y requisitos para el acceso al crédito.

HIPÓTESIS **11**

Ser mujer actúa como un factor de decisión para las entidades financieras a la hora de conceder (o denegar) un crédito.

HIPÓTESIS **12**

Existe una oferta diferenciada de préstamos atribuible a los estereotipos sobre los diferentes comportamientos financieros de mujeres y hombres.

05

DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LA PLANTILLA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Como se ha señalado, la primera fase del estudio, se ha centrado en un sencillo análisis de fuentes documentales del sector financiero y entidades bancarias a partir de los datos que ofrece la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) y el análisis del contenido de las memorias anuales de las entidades bancarias de mayor peso en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV). Aun no siendo éste el objetivo central del estudio, ese rápido itinerario permite visibilizar, también en este contexto, la brecha de género existente en la plantilla de las entidades financieras analizadas.

Según datos de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), sobre un total de 87.391 personas empleadas, se da una distribución homogénea entre el perfil de hombres y mujeres.

No obstante, esta paridad se rompe entre aquellas que ostentan cargos técnicos o de dirección, con un 38,8% de mujeres frente a un 61,2% de hombres. Cabe pensar incluso que esta desigualdad incrementaría si se desagregasen los datos correspondientes a los cargos técnicos y los directivos, si bien los datos aportados por la CECA no permiten confirmar esta diferenciación.

En cualquier caso, es en los Consejos de Administración donde la desigualdad de género se hace más patente. A este nivel, el sector suma un total de 149 personas, de los que 125 son hombres y 19 mujeres (en 5 casos no ha sido posible determinar el género).

Ésto supone que las mujeres en el Consejo de Administración representan el 12,8 % del total.

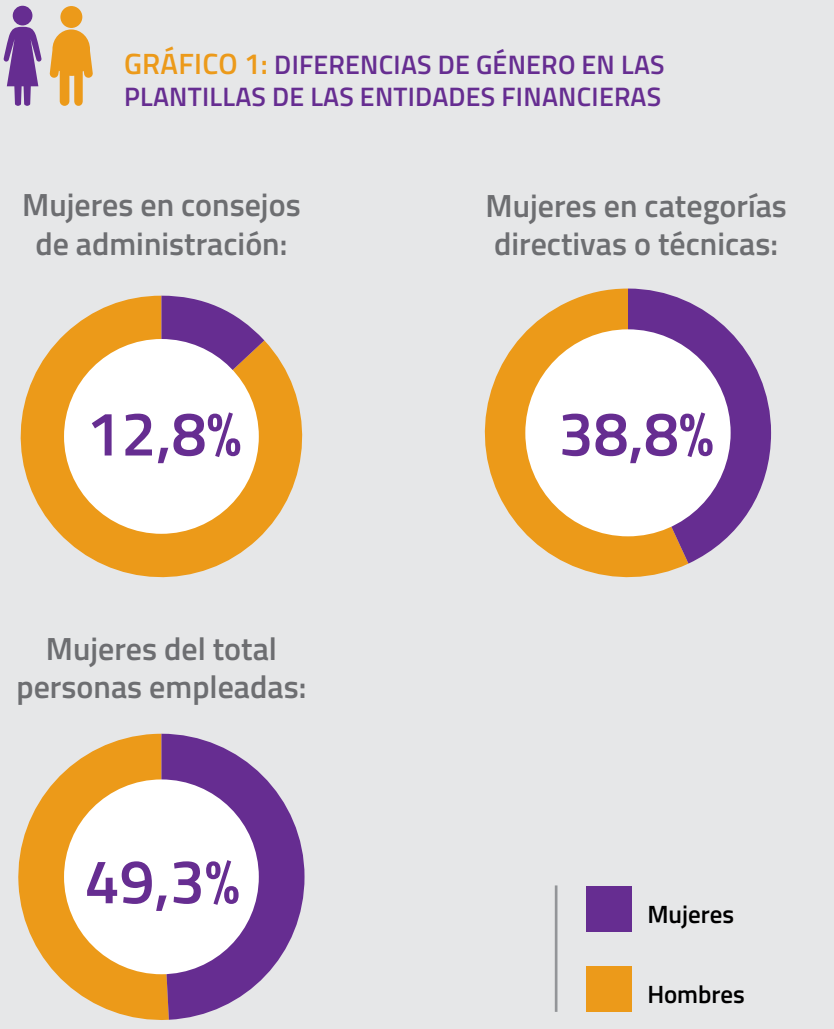
Como se ha señalado, además, se ha procedido a analizar las diferencias numéricas entre hombres y mujeres dentro de la plantilla de seis entidades bancarias implantadas también en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV).

Es en los Consejos de Administración donde la desigualdad de género se hace más patente. A este nivel, el sector suma un total de 149 personas, de las que 125 son hombres y 19 mujeres.

La información que facilitan se refiere a la plantilla a nivel de el Estado español aunque, en algún caso, se recoge de manera agrupada con Portugal (BBVA) o con los países de Europa continental (Banco Santander Central Hispano).

La información sobre diferencias de género se trata en estas memorias de forma global y, en los casos en los que es posible, en relación a las diferentes categorías laborales. Si bien, en estos casos, la información contenida entre entidades no es del todo homogénea ya que las categorías en las que se engloban las personas trabajadoras no son exactamente comparables entre ellas.

GRÁFICO 1: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LAS PLANTILLAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS



Fuente: CECA.

1

BBVA

BBVA presenta una plantilla global con cierta predominancia de los hombres, similar a la presentada en las categorías laborales inferiores, de puestos de base, fuerza de ventas y especialistas.

La desigualdad comienza a hacerse patente en los puestos de mandos intermedios que son desempeñados en un 31,1% por mujeres y en un 68,9% por hombres.

A partir de ahí, la presencia de los hombres se hace mayoritaria, tanto en los puestos de dirección (80,2%) como en los comités de dirección y direcciones corporativas (90%).

TABLA 1: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LA PLANTILLA DE BBVA[17]

Comité Dirección y Direcciones Corporativas	10%	90%
Puestos Directivos	19,8%	80,2%
Mandos Medios	31,1%	68,9%
Especialistas	47,1%	52,9%
Fuerza Ventas	49,8%	50,2%
Puestos Base	45,7%	54,3%
TOTAL PERSONAS EMPLEADAS (ESPAÑA Y PORTUGAL)	46%	54%

17. Los datos son referidos al año 2012 y de forma conjunta entre España y Portugal, país éste último que representa algo más del 3% de la plantilla.

2

KUTXABANK

Las mujeres suponen más de la mitad de la plantilla de Kutxabank. No se han localizado datos más allá de la plantilla en global y de puestos de alta categoría laboral.

No obstante, queda patente la ruptura de paridad que se da en la globalidad: los puestos de Alta Dirección (8 puestos), Consejo de Administración (15 puestos) y Comisiones (20 puestos) están ocupados mayoritariamente por hombres.

TABLA 2: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LA PLANTILLA DE KUTXABANK

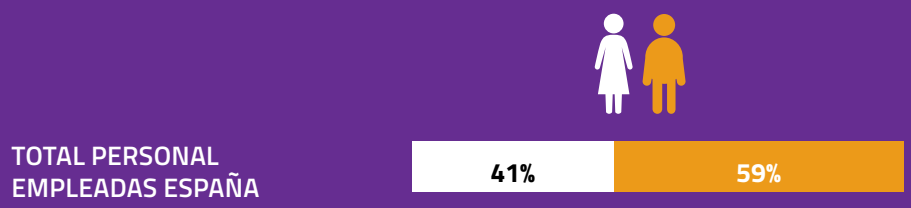
Alta Dirección	25%	75%
Consejo Administración	20%	80%
Comisiones (Ejecutiva, Delegada de Riesgos, Auditoría y Cumplimiento, Nombramientos y Retribuciones)	10%	90%
TOTAL PERSONAS EMPLEADAS	52%	48%

3

BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO

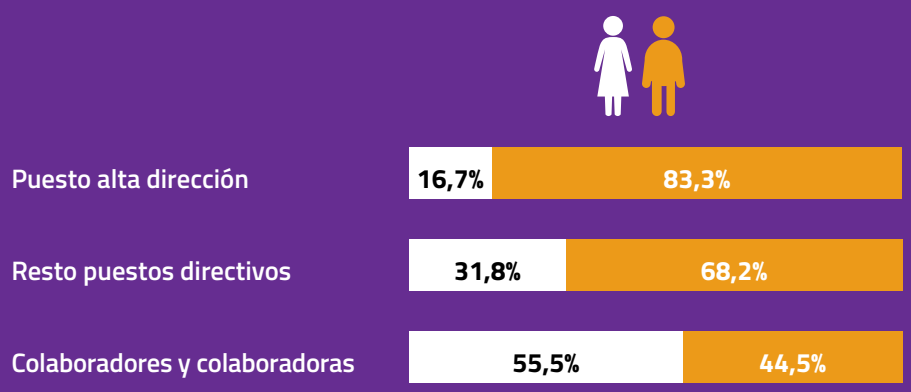
En el caso del Banco Santander Central Hispano las desigualdades en la constitución de la plantilla por sexo se hacen patentes ya en la suma total: seis de cada diez de las personas empleadas son hombres.

TABLA 3: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LA PLANTILLA DE SANTANDER-ESPAÑA



Los datos por categoría profesional no permiten su desglose por países, si bien, observando los resultados del total de Europa continental, se observa una clara desigualdad a nivel de dirección, más evidente entre los puestos de alta dirección, ocupados en el 83,3% por hombres.

TABLA 4: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LA PLANTILLA DE SANTANDER-EUROPA CONTINENTAL



4

CAJA LABORAL

Entre las personas socias de Caja Laboral, el porcentaje de hombres supera al de mujeres en diez puntos porcentuales. La paridad numérica se alcanza en los puestos técnicos y es en la categoría laboral administrativa donde las mujeres suponen mayoría (62,8% frente al 37,25 de los hombres).

TABLA 5: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LA PLANTILLA DE CAJA LABORAL

Puestos de Dirección	2,7%	97,3%
Jefes y jefas	24,3%	75,7%
Puestos técnicos	50,6%	49,4%
Puestos administrativos	62,8%	37,2%
Otros	28,3%	71,7%
TOTAL PLANTILLA PERSONAS SOCIAS	44,9%	55,1%

El área de negocio al que pertenece el puesto de trabajo presenta también desigualdades de género. Así, el área de negocio que está dedicada a empresas tiene una presencia mayoritaria de empleados hombres, mientras que en Servicios Centrales y el área de Particulares tiene una distribución de hombres y mujeres más igualitaria.

TABLA 6: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LAS ÁREAS DE NEGOCIO DE CAJA LABORAL

Servicios Centrales	46%	54%
Áreas empresas	26,4%	73,6%
Área particular	49,7%	50,3%
TOTAL PLANTILLA (personas asociadas de forma activa y resto de plantilla de L.K.)	47,8%	52,2%

5

BANKIA

Mientras que la proporción de mujeres supera a los hombres en la constitución de la plantilla total de Bankia, los puestos del Comité de Dirección y del Consejo de Administración son mayoritariamente ocupados por hombres.

Mayor paridad se muestra entre los puestos directivos aunque, en este caso también, la presencia de directores está claramente por encima de las directoras (6 de cada 10 hombres frente a 4 de cada 10 mujeres).

TABLA 7: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LA PLANTILLA DE BANKIA

Consejo de Administración	9,1%	90,9%
Comité de Dirección	14,3%	85,7%
Puestos directivos	39,3%	60,8%
TOTAL PERSONAS EMPLEADAS	53,6%	46,4%

6

LA CAIXA

Las mujeres suponen algo más de la mitad de la plantilla de La Caixa (50,7% frente al 49,3% de hombres). Y esta paridad se rompe claramente en los puestos de dirección donde el 84,6% son ocupados por hombres.

En relación con la plantilla de Dirección Territorial y Dirección General, la proporción mayoritaria que suponen las mujeres en los puestos técnicos y de "otras funciones" se invierte y agudiza en categorías superiores como "especialistas" y, más aún, en puestos de responsables y dirección.

TABLA 8: DIFERENCIAS DE GÉNERO EN LA PLANTILLA DE LA CAIXA

DIRECCIÓN (Dir. ejecutivas, Territoriales, Delegaciones gls. y Dir. comerciales)	15,4%	84,6%
TOTAL PERSONAS EMPLEADAS	45,4%	54,6%
Dirección	30,9%	69,1%
Responsables	30,8%	69,2%
Especialistas	40,7%	59,3%
Técnicos y técnicas	60,2%	39,8%
Otras funciones	56%	44%

Al igual que ocurre en Caja Laboral, las áreas de negocio también establecen diferencias de género. Mientras que la plantilla de la Banca particular muestra paridad con cierto predominio de las mujeres, en áreas más especializadas como Banca privada y Banca de empresas, los hombres suponen algo más de 6 de cada 10 puestos.

Dentro de las diferentes categorías laborales, la presencia de mujeres supera a la de hombres en la categoría de empleados y empleadas de banca privada y de empresas, mientras que los puestos de asesoría y de dirección tienen una presencia mayoritariamente masculina.

En la Banca particular, las empleadas de La Caixa han logrado ocupar 6 de cada 10 puestos de subdirección de oficina aunque puestos de dirección de oficina y de área continúan siendo ocupados principalmente por hombres.

TABLA 9: DIFERENCIAS DE GÉNERO RESPECTO A LAS DIFERENTES BANCAS EN LA CAIXA

BANCA PRIVADA	37,4%	62,6%
Dir. de centro de B.P. y Dir. de B.P.	28,9%	71,1%
Asesoría Banca Privada	40,4%	59,6%
Empleados y empleadas de soporte	73,3%	26,7%

BANCA DE EMPRESAS	39,4%	60,6%
Dir. de centro de empresas y Dir. de B.E.	23,9%	76,1%
Asesoría de Banca Privada	41,2%	58,8%
Empleados y empleadas de soporte	57,9%	41,1%

BANCA PARTICULAR	52,5%	47,5%
DAN	29,5%	70,5%
Gestores y gestoras Morosidad y Prom.	39,6%	60,4%
Dirección de oficina	33,2%	66,8%
Subdirección de oficina	61,5%	38,5%
2º responsable apoderado y apoderada	68,9%	31,1%
Gestoría de clientes y clientas	62,3%	37,7%
Apoderados y apoderadas equipo suplente	21,5%	78,5%
Equipo de soporte	41,5%	58,5%
Empleados y empleadas	57,4%	42,6%

Si bien en general, dentro de las memorias de sostenibilidad o de compromiso de Responsabilidad Social Corporativa de las diferentes entidades, se contemplan principios de igualdad de género, sólo la Caixa utiliza en sus escritos un lenguaje que contempla la diversidad (diciendo los/las trabajadoras), aunque no se puede hablar propiamente de lenguaje de género.

06

DIFERENCIAS DE GÉNERO EN EL SECTOR FINANCIERO ENTRE LA POBLACIÓN

La segunda fase del estudio ha consistido en la realización de 625 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:

1) **NIVEL DE AUTONOMÍA FINANCIERA EN MUJERES Y HOMBRES.**

2) **CONTROL FINANCIERO**

3) **VALORES Y ACTITUDES FRENTE A LAS FINANZAS**

4) **USO DE REDES FORMALES O INFORMALES EN LA ACTIVIDAD FINANCIERA**

5) **PREJUICIOS DE GÉNERO ENTRE LA POBLACIÓN**

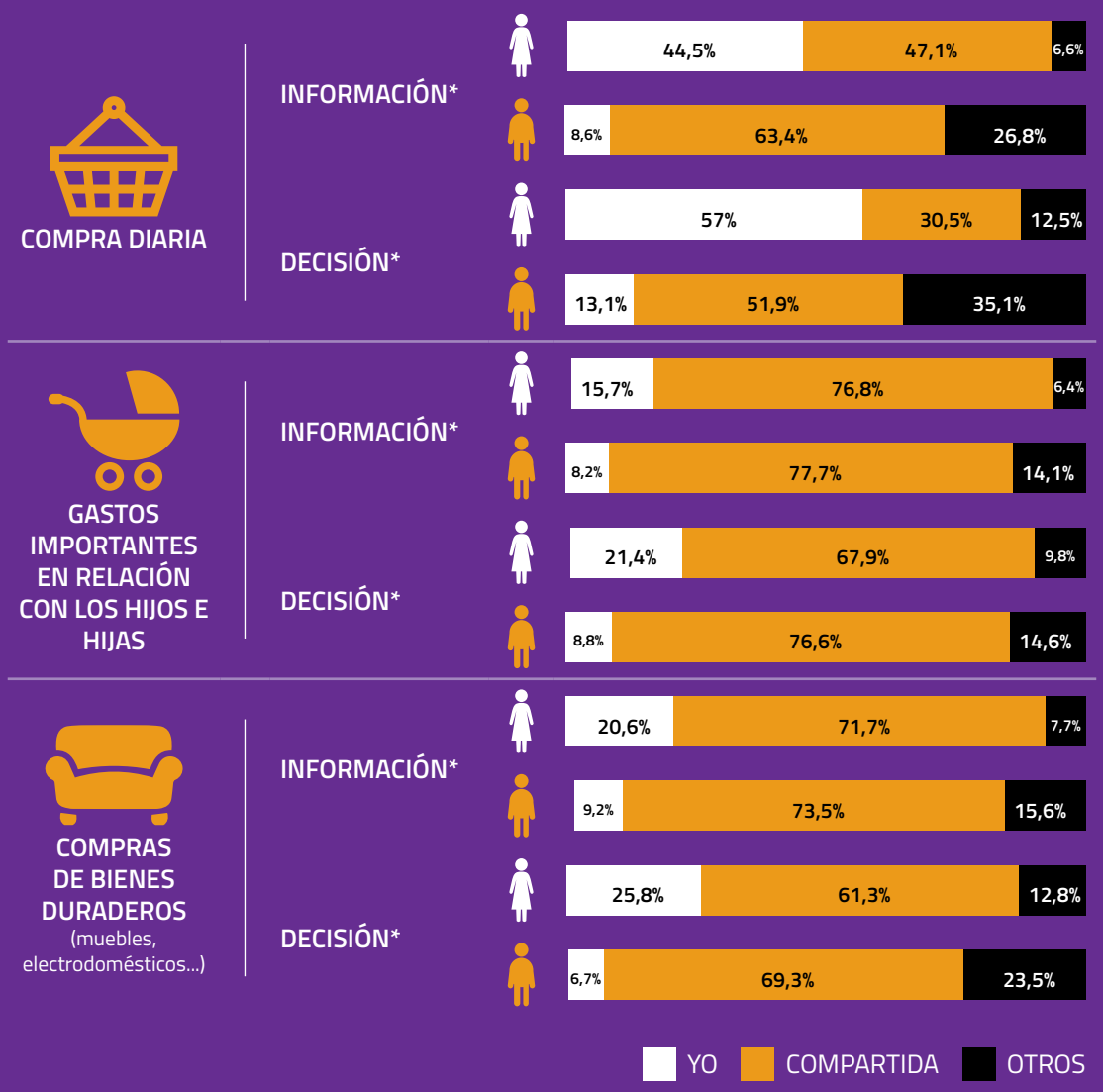
1 NIVEL DE AUTONOMÍA FINANCIERA EN MUJERES Y HOMBRES

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 asunción de 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 10: PARTICIPACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES EN ASUNTOS DOMÉSTICOS

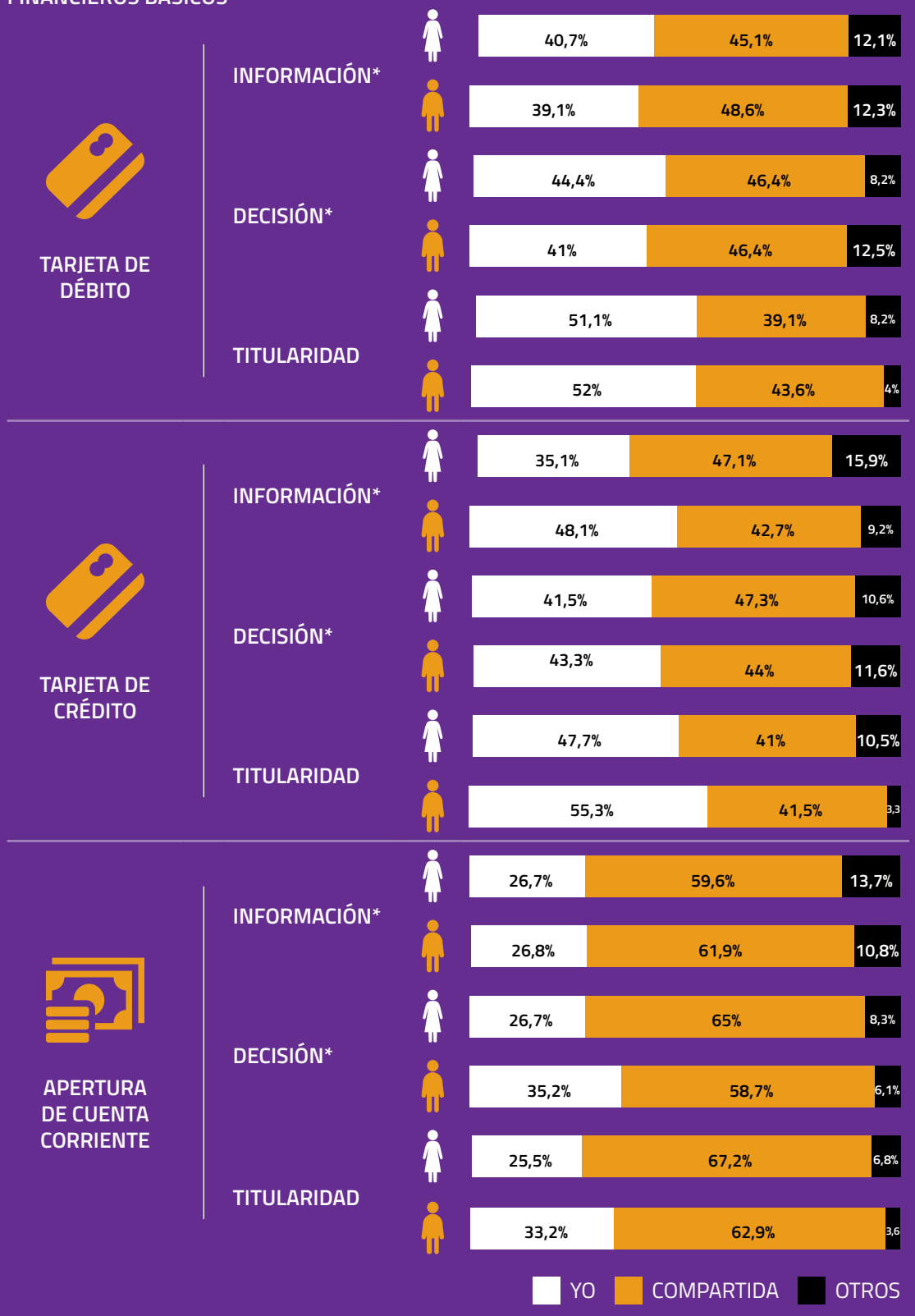


BASE: compra diaria (mujeres 317; hombres 157); gastos hijos e hijas (mujeres 245; hombres 117); bienes duraderos (mujeres 317; hombres 156).

*Diferencias estadísticamente significativas.

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 los hombres en lo que respecta a las tarjetas de crédito y a la apertura de una cuenta corriente. Asimismo, estos dos productos tienen como titular exclusivo a los hombres en mayor porcentaje que las mujeres.

TABLA 11: PARTICIPACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES EN CUANTO A PRODUCTOS FINANCIEROS BÁSICOS



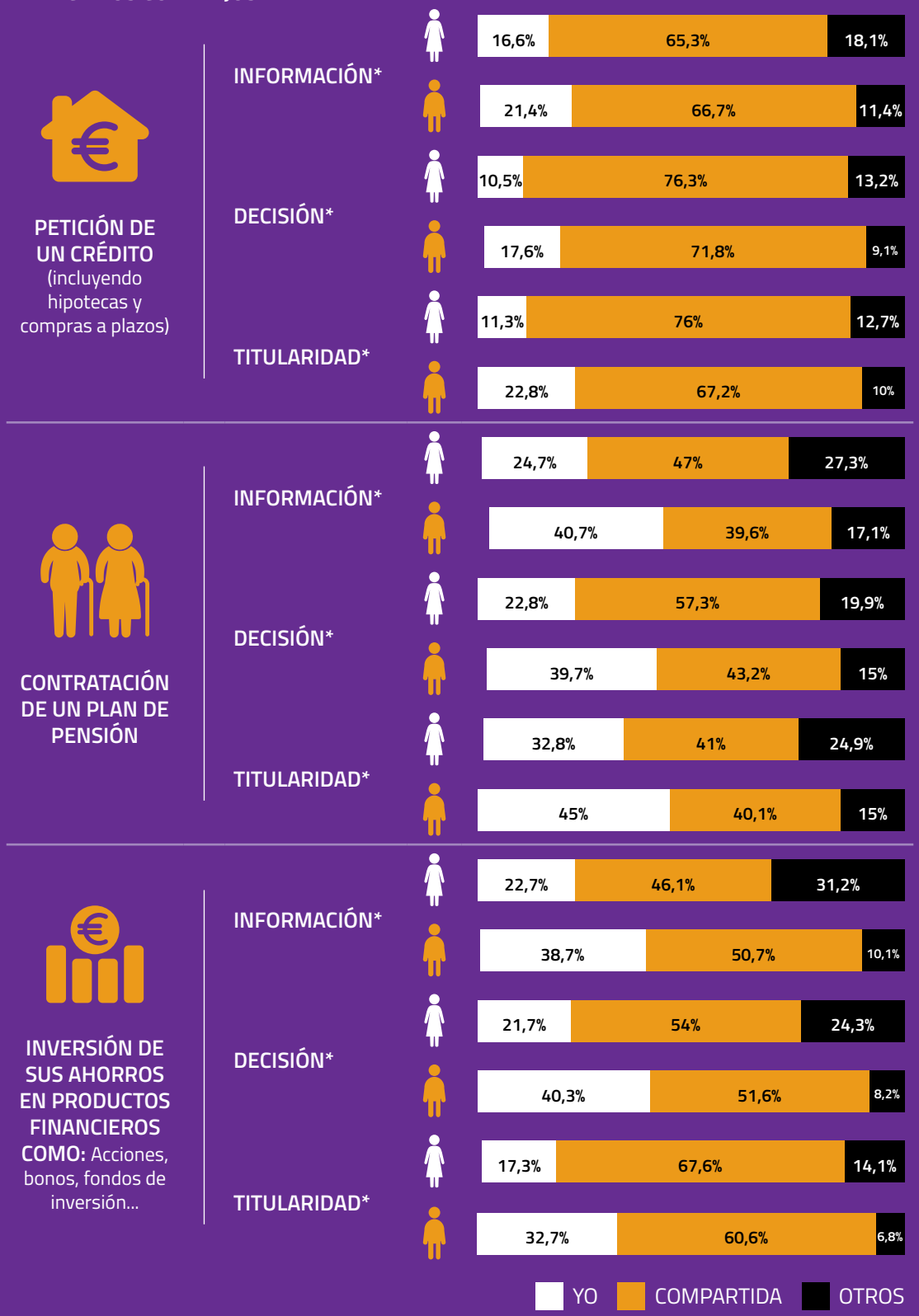
BASE: tarjeta débito (mujeres 278; hombres 138); tarjeta crédito (mujeres 244; hombres 112); cuenta corriente (mujeres 311; hombres 156).

*Diferencias estadísticamente significativas.

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 pierden autonomía. La titularidad de los créditos, planes de pensiones y productos de inversión de las parejas corresponden en mayor porcentaje a los hombres, siendo esto más evidente en lo que respecta a las inversiones (32,7% de los hombres frente al 17,3% de las mujeres).

Estos últimos y los planes de pensiones son productos sobre los que los hombres tienen un papel más decisivo tanto en lo que respecta a la búsqueda de información como a la toma de decisión final.

TABLA 12: PARTICIPACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES EN CUANTO A PRODUCTOS FINANCIEROS COMPLEJOS



BASE: crédito (mujeres 211; hombres 100); plan de pensión (mujeres 159; hombres 87); inversiones (mujeres 141; hombres 75).

*Diferencias estadísticamente significativas.

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:

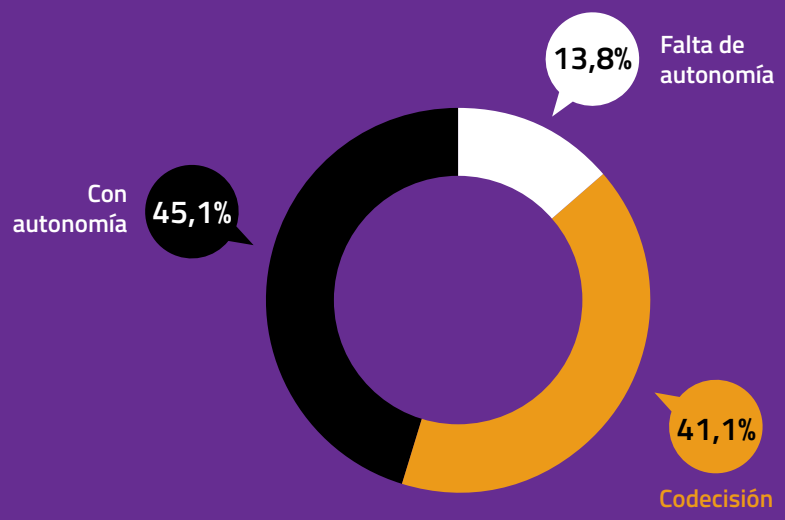
> personas autónomas, que toman la decisión de contratación individualmente o con un protagonismo mayoritario.

> 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 45,1% de la población encuestada son personas con autonomía sobre decisiones financieras, un 41,1% se autodefinen como copartícipes de la decisión, mientras que un 13,8% se auto-posiciona como persona con escasa capacidad de decisión.

GRÁFICO 2: 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, los hombres muestran un mayor perfil de no convivencia en pareja, menor edad, mayor porcentaje de estudios universitarios, con actividad económica, en su mayoría con ingresos propios y aportación de los mayores ingresos al hogar. Las mujeres autónomas tienen un perfil similar a los hombres en relación con el tipo de unidad familiar y formación, si bien disponen de menor independencia económica y no tienen tanto peso en la aportación de los mayores ingresos al hogar.

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

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

TABLA 13: NIVELES DE AUTONOMÍA FINANCIERA DE MUJERES Y HOMBRES

		Con autonomía	Codecisión	Falta de autonomía
EDAD*		41	47,7	43,1
UNIDAD FAMILIAR	No vive en pareja	37,8%	0%	11,7%
	Vive en pareja	62,2%	100%	88,3%
	TOTAL	100%	100%	100%
FORMACIÓN	Hasta secundaria	54,6%	62%	66,6%
	Universitaria	45,4%	38%	33,4%
	TOTAL	100%	100%	100%
ACTIVIDAD	Actividad económica	77,2%	76,8%	45,5%
	Desempleo	12,1%	11,8%	31,2%
	Inactividad económica	10,6%	11,5%	23,3%
	TOTAL	99,9%	100,1%	100%
INGRESOS PROPIOS*	Sí	86,9%	92,6%	68,8%
	No	13,1%	7,4%	31,2%
	TOTAL	100%	100%	100%
APORTACIÓN DE MAYORES INGRESOS AL HOGAR*	Sí	61,3%	69,7%	31,3%
	No	38,7%	30,3%	68,7%
	TOTAL	100%	100%	100%
	BASE	100	77	33

*Diferencias estadísticamente significativas.

		Con autonomía	Codecisión	Falta de autonomía
EDAD*		43,1	48,1	39
UNIDAD FAMILIAR	No vive en pareja	43,9%	1,4%	8,4%
	Vive en pareja	56,1%	98,6%	91,6%
	TOTAL	100%	100%	100%
FORMACIÓN	Hasta secundaria	54,6%	54,7%	26%
	Universitaria	45,4%	45,3%	74%
	TOTAL	100%	100%	100%
ACTIVIDAD	Actividad económica	53,5%	56,6%	55,6%
	Desempleo	26,1%	18,6%	18,3%
	Inactividad económica	20,5%	24,9%	26,1%
	TOTAL	100%	100%	100%
INGRESOS PROPIOS*	Sí	73,1%	71%	62,6%
	No	26,9%	29%	37,4%
	TOTAL	100%	100%	100%
APORTACIÓN DE MAYORES INGRESOS AL HOGAR*	Sí	51,2%	21,2%	4,9%
	No	48,8%	78,8%	95,1%
	TOTAL	100%	100%	100%
	BASE	175	192	48

*Diferencias estadísticamente significativas.

A partir de la concreción de estos perfiles en 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 tenida 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 estadísticamente significativas 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, frente al 32,1% de las personas que viven en pareja, la mitad de los cuales muestran un perfil de codecisión.

> 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. Esta tendencia última se mantiene entre las personas que viven en pareja.

> En el caso de las personas que aportan los mayores ingresos al hogar, la variable de nivel formativo (nivel de estudios universitarios) es determinante para discriminar mayor nivel de soberanía financiera.

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 si 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:

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 o delegación de la tarea en la pareja.

TABLA 14: TRATO CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS SEGÚN APORTACIÓN DE INGRESOS AL HOGAR

	Mayor ingreso	Menor / sin ingresos	Mayor ingreso	Menor / sin ingresos
Yo, principalmente**	44,3%	21,8%	37,9%	28%
Yo y mi pareja conjunta o indistintamente*	39,5%	41,8%	48,3%	33,7%
Mi pareja principalmente	15%	19,4%	7,1%	8,5%
Otras personas de la familia	0,6%	13,5%	3,1%	23,8%
Otras personas	0%	1,5%	1,6%	4,6%
NS / NC	0,6%	2%	2%	1,4%
TOTAL	100%	100%	100%	100%
BASE	75	273	100	73

*Diferencias estadísticamente significativas.

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

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 una tercera persona, 43,4% de las mujeres frente al 27,5% 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.

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 de consulta a terceras personas.

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 36,6% 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 18,6% de los hombres con esta formación. En el caso de las mujeres con estudios hasta secundaria el porcentaje es ligeramente inferior, 33,4%.

De igual modo, las mujeres con formación superior muestran mayor necesidad por consultar a una tercera persona a la hora de contratar un producto financiero: 53,7% frente al 33,6% de los hombres, porcentaje similar al mostrado por las mujeres con estudios hasta secundaria, 35,2%.

TABLA 15: MANEJO FINANCIERO DE MUJERES Y HOMBRES SEGÚN APORTACIÓN DE INGRESOS AL HOGAR

		Mujeres: Mayor ingreso	Mujeres: Menor / sin ingresos	Hombres: Mayor ingreso	Hombres: Menor / sin ingresos
Realizo un seguimiento del estado de los productos financieros contratados*	Nunca/pocas veces	21,1%	19,5%	17,7%	19,3%
	Algunas veces	10,7%	28,7%	21,8%	21,1%
	La mayor parte/ siempre	68,1%	55,4%	60,4%	55,4%
	TOTAL	100%	100%	100%	100%
Tengo un conocimiento suficiente para elegir la mejor opción a la hora de contratar un producto financiero*	Nunca/pocas veces	28,2%	37,9%	25,4%	31,7%
	Algunas veces	27,3%	28,8%	31,4%	26,4%
	La mayor parte/ siempre	41,1%	30,2%	41,2%	39%
	TOTAL	100%	100%	100%	100%
A la hora de contratar un producto financiero, tengo la seguridad de estar contratando la mejor opción**	Nunca/pocas veces	25,1%	21,8%	19,2%	30%
	Algunas veces	24,3%	29,1%	25%	23,1%
	La mayor parte/ siempre	46,4%	42,1%	51,7%	42,2%
	TOTAL	100%	100%	100%	100%
Prefiero que sea otra persona la que se encargue de gestionar las finanzas del hogar***	Nunca/pocas veces	76,8%	59,2%	72,4%	51,4%
	Algunas veces	7,9%	16,3%	13,9%	22,3%
	La mayor parte/ siempre	13,9%	23%	12,5%	25,8%
	TOTAL	100%	100%	100%	100%
Cuando voy a contratar un producto financiero necesito consultar mis decisiones con una tercera persona**	Nunca/pocas veces	30,8%	29,4%	36,2%	18%
	Algunas veces	23,9%	23,5%	35,1%	34,5%
	La mayor parte/ siempre	43,4%	44,4%	27,5%	47,5%
	TOTAL	100%	100%	100%	100%

BASE: total 625. Mujeres mayores ingresos 128; Mujeres menores ingresos 287; Hombres mayores ingresos 123; Hombres menores ingresos 87.

*Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres.

**Diferencias estadísticamente significativas en el caso de los hombres.

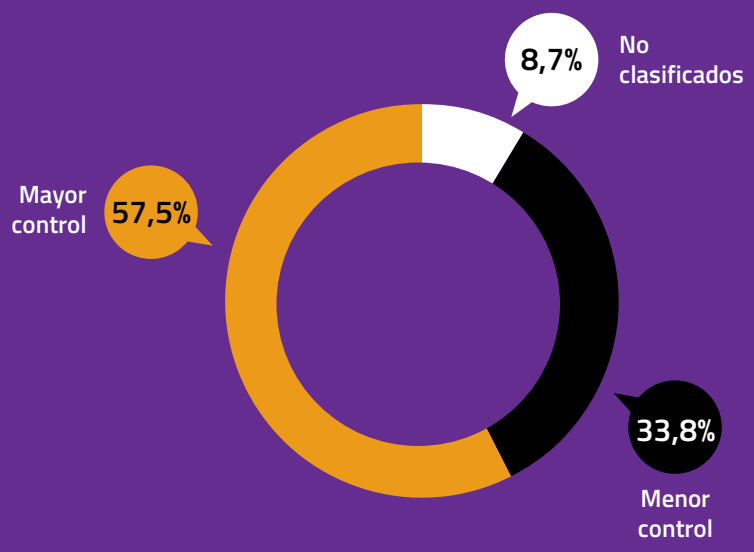
***Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres y los hombres.

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 una tercera persona en menor medida. Suponen el 57,5% 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 33,8% de la población.

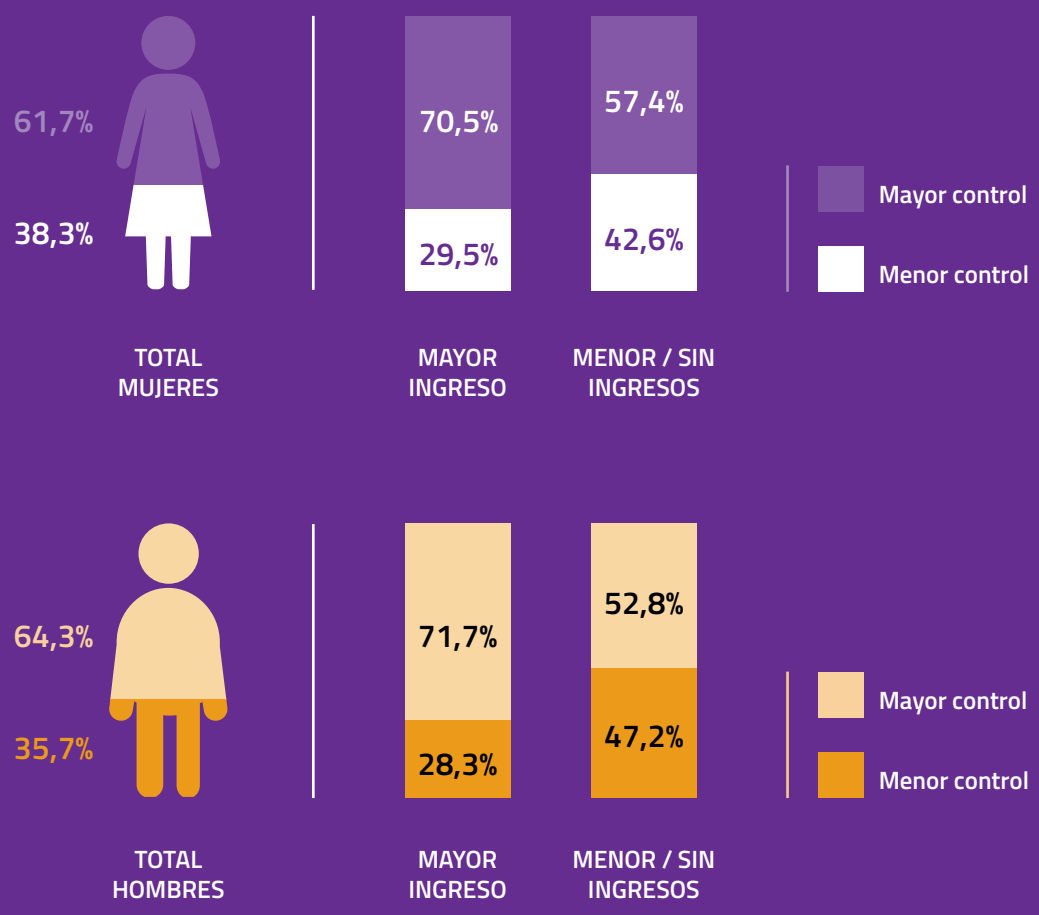
GRÁFICO 3: PERFILES DE POBLACIÓN EN CUANTO A CONTROL DEL MANEJO FINANCIERO



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 38,3% de las mujeres tienen un perfil bajo de control, mientras que en el caso de los hombres este porcentaje es del 35,7% (diferencias no significativas estadísticamente).

El hecho de ser la persona que mayores ingresos aporta al hogar, en cambio, sí supone 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 estos últimos las diferencias aumentan, lo cual puede llevar a concluir que la capacidad económica es un factor más determinante para los hombres en la definición de su seguridad y control financiero.

GRÁFICO 4: PERFILES DE POBLACIÓN EN CUANTO A CONTROL DEL MANEJO FINANCIERO: HOMBRES Y MUJERES

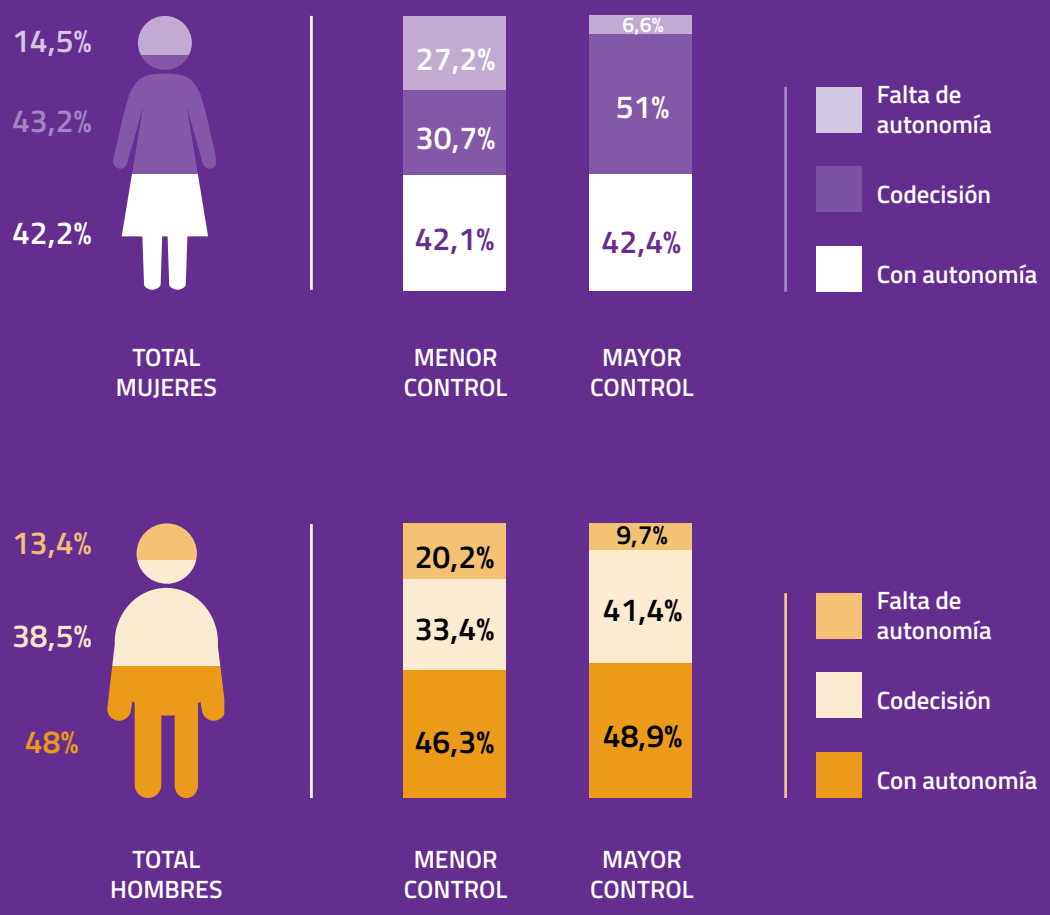


BASE: total 625. Mujeres: mayores ingresos 128; menores ingresos 287; Hombres: mayores ingresos 123; menores ingresos 87.

*Diferencias estadísticamente significativas.

La relación entre la inseguridad y la falta de autonomía financiera se incrementa en el caso de las mujeres (27,2%). 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 5: RELACIÓN ENTRE EL NIVEL DE AUTONOMÍA CON LOS BANCOS Y EL PERFIL DE CONTROL Y SEGURIDAD EN EL MANEJO FINANCIERO DE MUJERES Y HOMBRES



BASE: 564. Mujeres menos seguras 135; Mujeres más seguras 234; Hombres menos seguros 76; Hombres más seguros 119.

*Diferencias estadísticamente significativas.

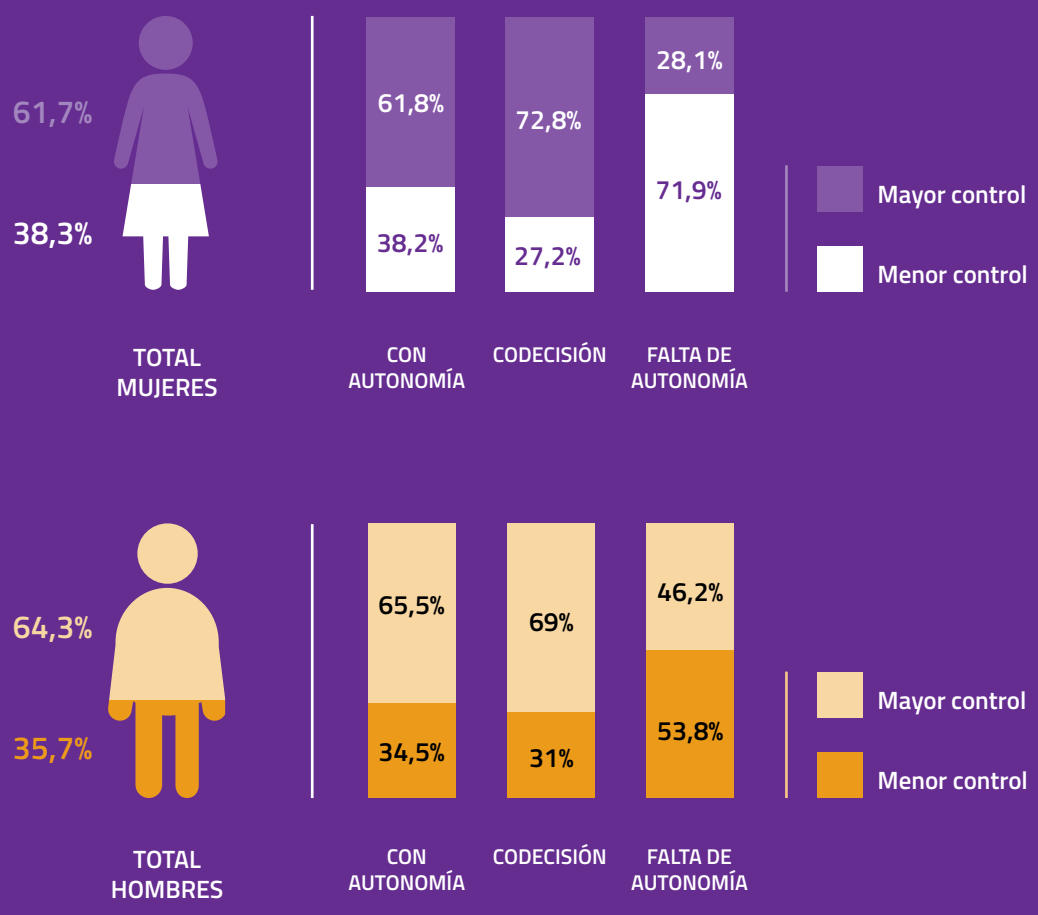
Desde una lectura inversa, el nivel de autonomía de las personas determina también su autoconcepto:

> Las personas con menor nivel de autonomía son las que menos seguras se muestran en relación con el tema 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 es la que arroja porcentajes más altos de personas seguras o de mayor control financiero.

GRÁFICO 6: 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



BASE: Total 625. Mujeres con autonomía 175; Codecisión 192; Falta de autonomía 48. Hombres: con autonomía 100; Codecisión 77; Falta de autonomía 33.

*Diferencias estadísticamente significativas.

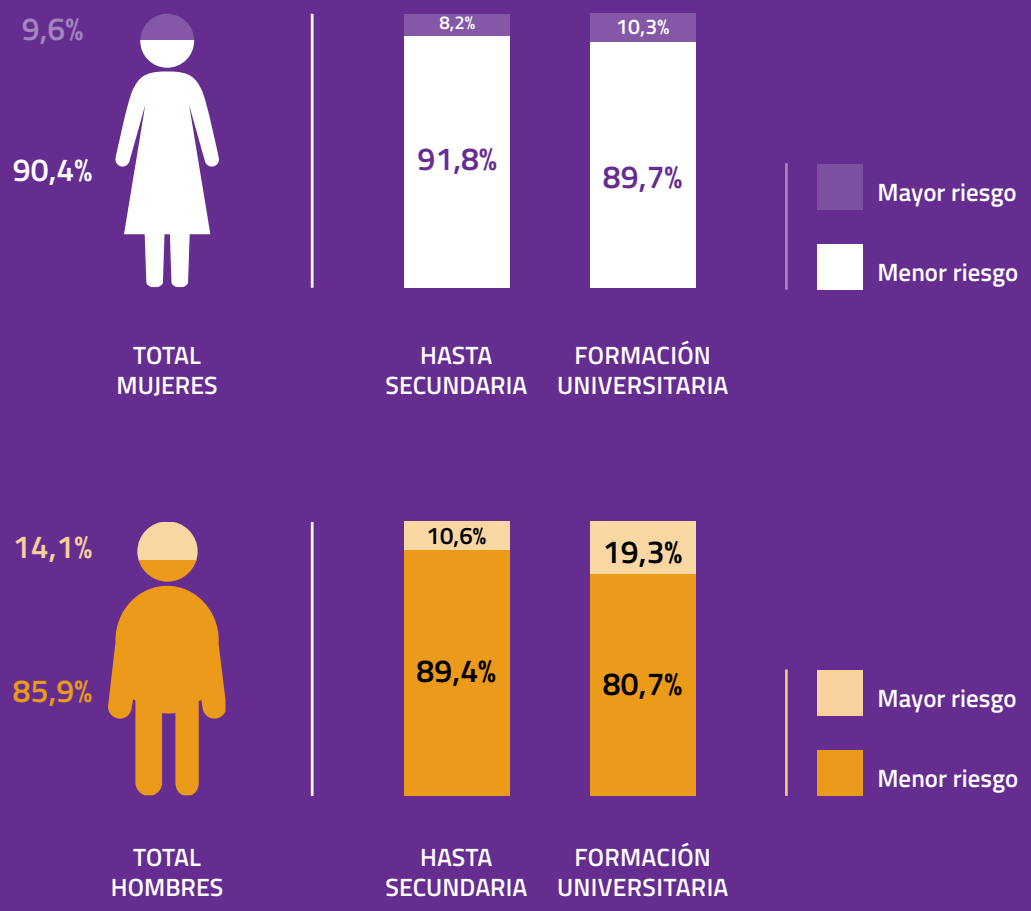
3

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.

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 se da entre las mujeres.

GRÁFICO 7: AVERSIÓN AL RIESGO FINANCIERO DE MUJERES Y HOMBRES SEGÚN NIVEL DE ESTUDIOS

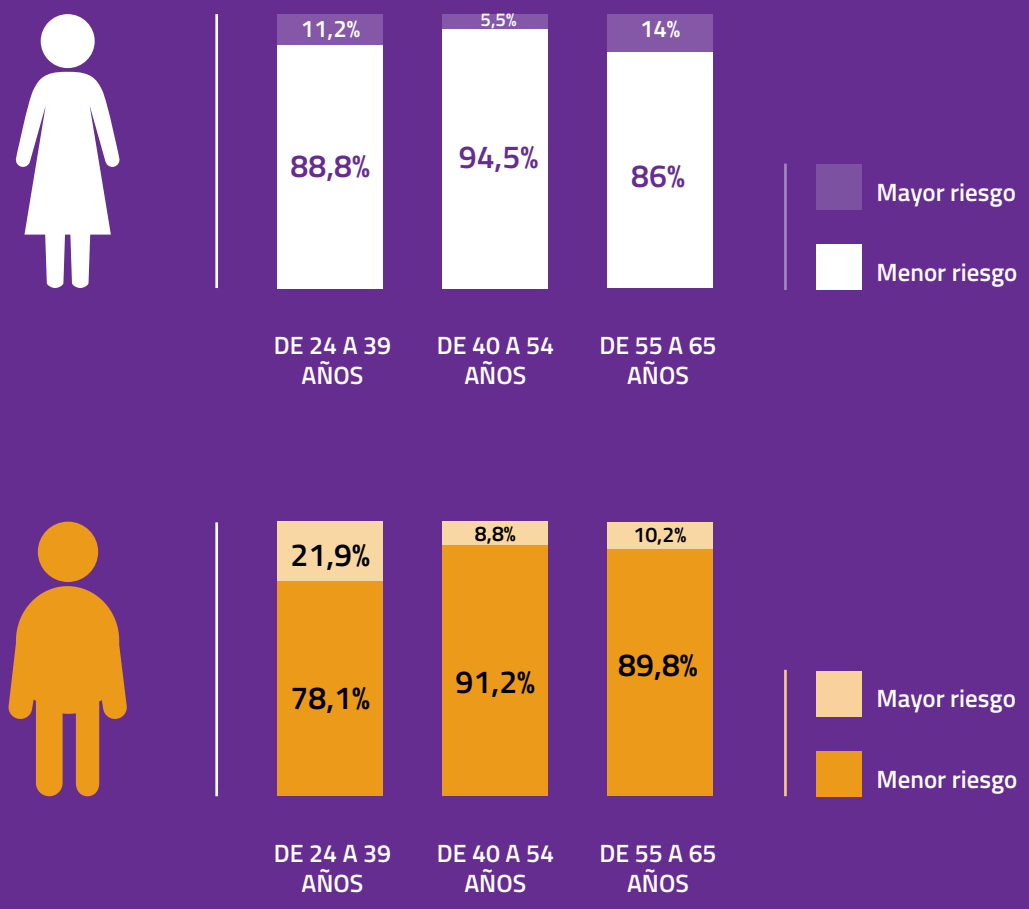


BASE: 623. Mujeres: estudios hasta secundaria 226; estudios universitarios 188. Hombres: estudios hasta secundaria 129; estudios universitarios 80.

*Diferencias estadísticamente significativas en el caso de los hombres.

Los hombres de menor edad tienden a mostrarse más arriesgados en sus decisiones financieras. En las mujeres, por el contrario, la edad no determina el nivel de riesgo asumido.

GRÁFICO 8: AVERSIÓN AL RIESGO FINANCIERO DE MUJERES Y HOMBRES SEGÚN EDAD

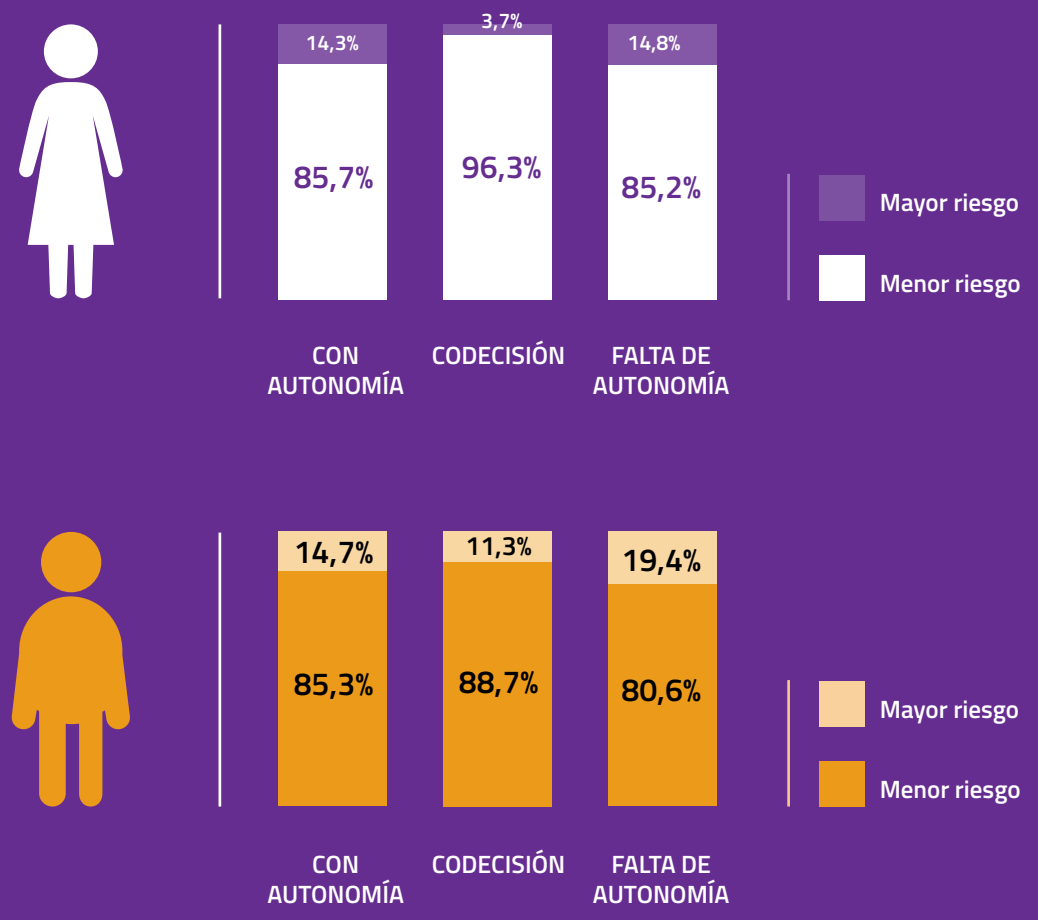


BASE: Total 625. Mujeres: De 24 a 39 años 140; De 40 a 54 años 172; De 55 a 65 años 103. Hombres: De 24 a 39 años 83; De 40 a 45 años 81; De 55 a 65 años 46.

*Diferencias estadísticamente significativas en el caso de los hombres.

Ser la persona que más o menos ingresos aporta al hogar no determina, tampoco, una mayor o menor aversión al riesgo financiero. Teniendo en cuenta el nivel de autonomía, por el contrario, se observa que aquellas mujeres que tienden a la codecisión, son tendentes a adoptar menores riesgos en sus decisiones financieras.

GRÁFICO 9: AVERSIÓN AL RIESGO FINANCIERO DE MUJERES Y HOMBRES SEGÚN NIVEL DE AUTONOMÍA FINANCIERA

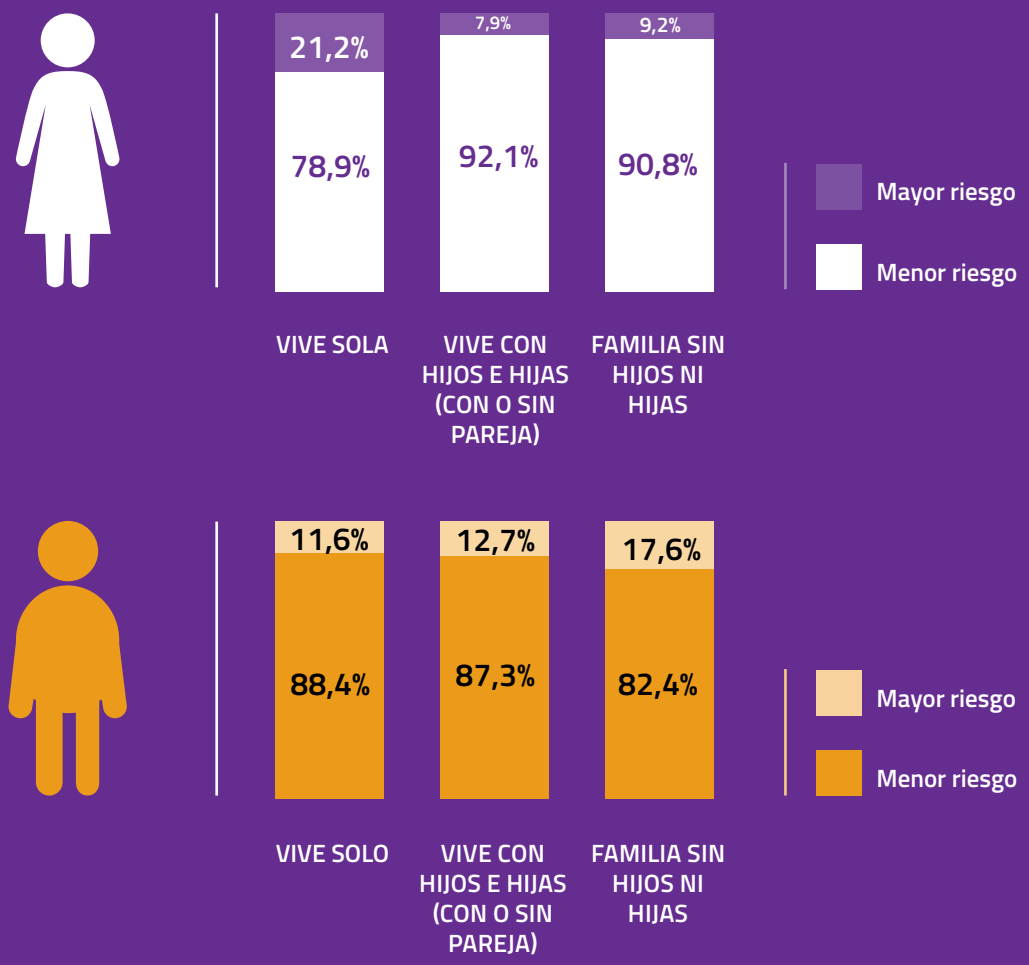


BASE: 625. Mujeres: con autonomía 175; Codecisión 192; Falta de autonomía 48. Hombres: con autonomía 100; Codecisión 77; Falta de autonomía 33.

*Diferencias estadísticamente significativas.

De hecho, son las mujeres que viven solas las que adoptan posturas de más riesgo. El tener hijos e hijas a cargo o formar parte de una familia modera esta tendencia, no así en el caso de los hombres.

GRÁFICO 10: AVERSIÓN AL RIESGO FINANCIERO DE MUJERES Y HOMBRES SEGÚN TIPO DE CONVIVENCIA

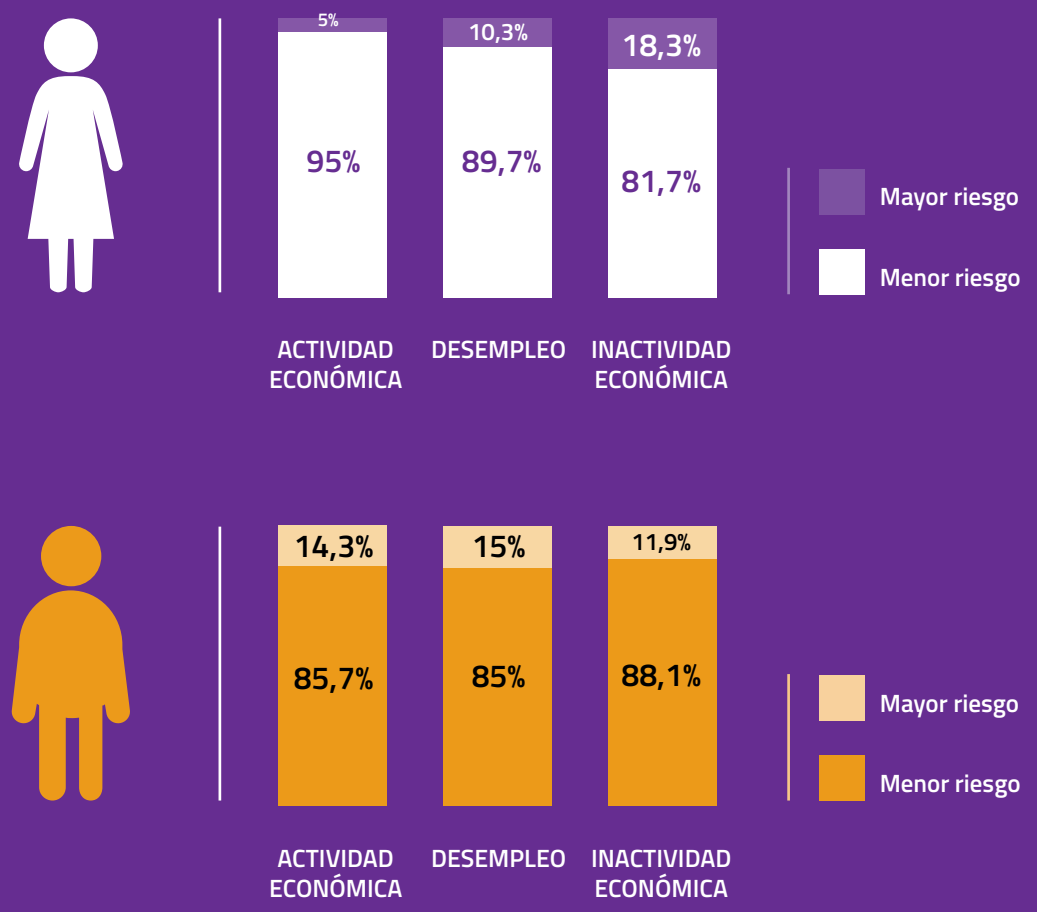


BASE: 578. Mujeres: vive sola 26; vive con hijos y/o hijas 250; familia sin hijos ni hijas 106. Hombres: vive solo 18; vive con hijos y/o hijas 128; familia sin hijos ni hijas 48.

*Diferencias estadísticamente significativas.

La situación laboral también establece diferencias, siendo las mujeres en situación de inactividad laboral las que adoptan posturas más arriesgadas, mientras que aquellas que cuentan con actividad laboral adoptan posturas más seguras, diferenciándose así de los hombres en esta misma situación. El aportar mayores o menores ingresos al hogar, por el contrario, no incide en estas diferencias.

GRÁFICO 11: AVERSIÓN AL RIESGO FINANCIERO DE MUJERES Y HOMBRES SEGÚN RELACIÓN LABORAL



BASE: 578. Mujeres: actividad económica 234; desempleo 88; inactividad económica 92. Hombres: actividad económica 150; desempleo 34; inactividad económica 26.

Diferencias estadísticamente significativas.

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, salvo en lo relacionado con la preferencia por el ahorro, antes que la petición de un préstamo, y la necesidad de un largo periodo de reflexión antes de tomar una decisión financiera importante, mayores en el caso de los hombres. Si bien dichas diferencias no son estadísticamente significativas.

TABLA 16: GRADO DE IDENTIFICACIÓN DE MUJERES Y HOMBRES CON VALORES "MASCULINOS" Y "FEMENINOS" EN EL ÁMBITO FINANCIERO

Prefiero tener ahorros que me den un bajo interés que correr riesgos invirtiendo, aunque ello suponga una menor rentabilidad de mi dinero	Nunca/pocas veces	11,7%	13,1%
	Algunas veces	12,6%	12,4%
	A menudo/siempre	72,1%	72,7%
	TOTAL	100%	100%
Si tengo que tomar una decisión financiera importante (pedir un crédito, realizar una inversión...), necesito un largo periodo de reflexión y asesoramiento	Nunca/pocas veces	21,2%	16,2%
	Algunas veces	27%	23,4%
	A menudo/siempre	49,7%	57%
	TOTAL	100%	100%
Para mí, el ahorro es una oportunidad para generar más dinero (vía inversiones, etc.)	Nunca/pocas veces	35,7%	39,5%
	Algunas veces	28,2%	21,6%
	A menudo/siempre	34,7%	36,3%
	TOTAL	100%	100%
A la hora de adquirir un producto o servicio de coste elevado, prefiero esperar hasta ahorrar una cantidad total que pedir un crédito	Nunca/pocas veces	13,7%	8,6%
	Algunas veces	14,9%	16,6%
	A menudo/siempre	68,5%	73,6%
	TOTAL	100%	100%
Para mí, la acumulación de riqueza no es importante	Nunca/pocas veces	37,6%	40,6%
	Algunas veces	34%	30,3%
	A menudo/siempre	26,7%	28,4%
	TOTAL	100%	100%

BASE: total 625. Mujeres 415; Hombres 210.
Diferencias no significativas estadísticamente.

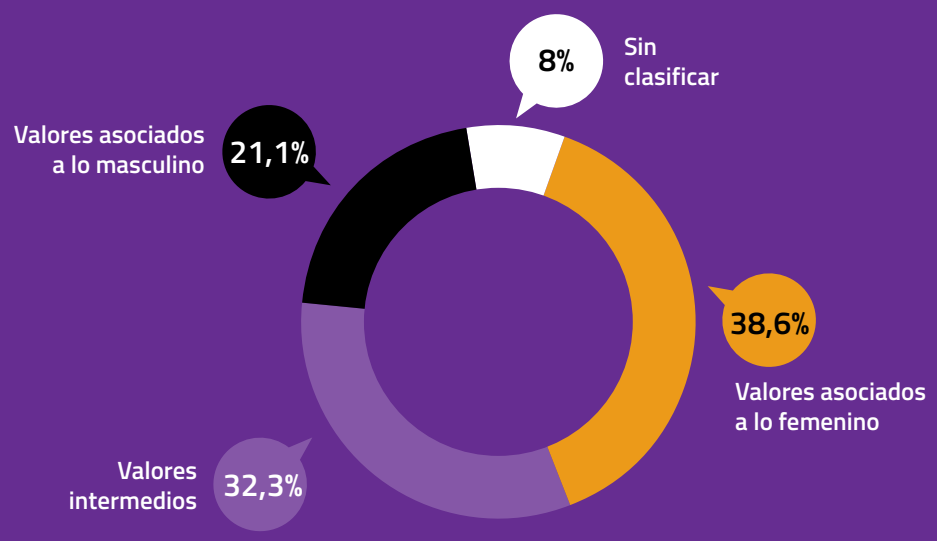
A partir de un análisis de conglomerados, se pueden extraer tres perfiles diferenciados en la población, en función de los valores adoptados frente a las finanzas.

> Perfiles asociados a lo femenino: búsqueda de seguridad, reflexión, "colchón económico", ahorro y menor interés por la acumulación de riqueza. Suponen el 38,6% de la población.

> Perfil intermedio: busca incrementar su patrimonio pero a su vez busca seguridad, 32,3%.

> Valores asociados a lo masculino: interés por la acumulación de riqueza pero adoptando posturas más arriesgadas y con menor periodo de reflexión, 21,1%.

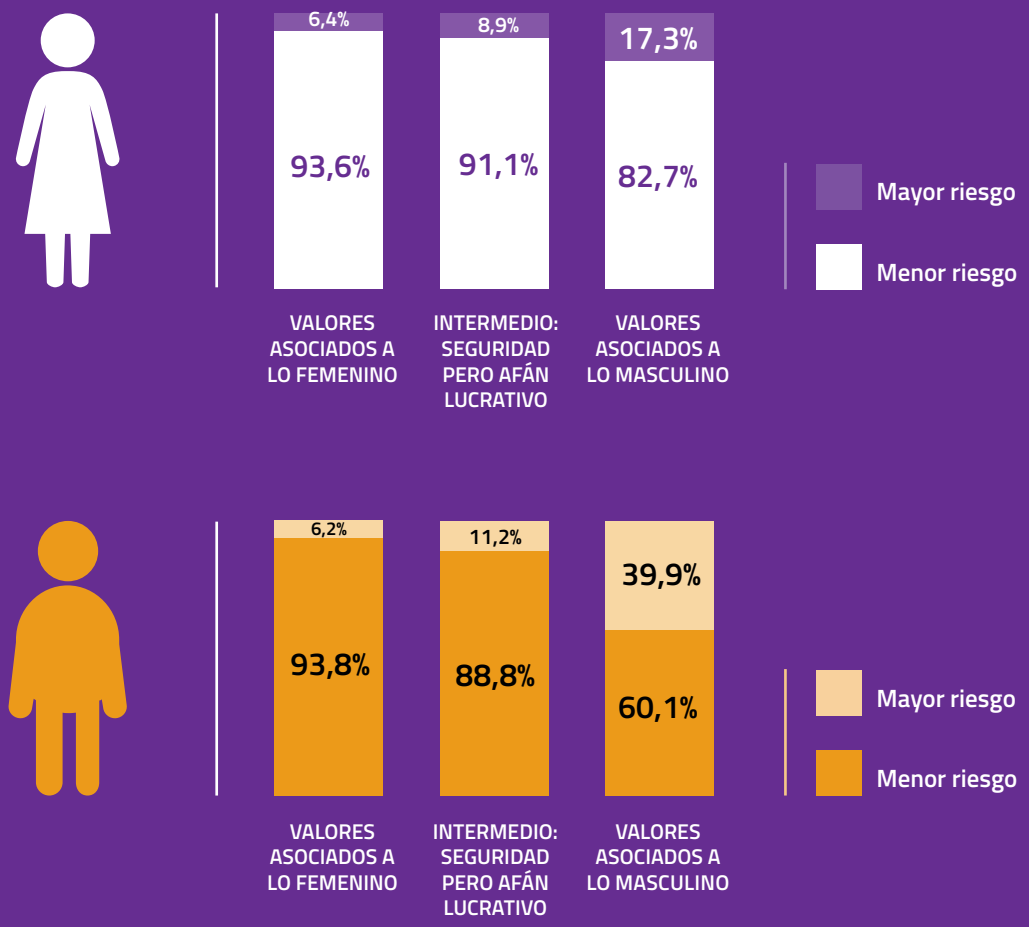
GRÁFICO 12: PERFILES EN RELACIÓN A LOS VALORES "MASCULINOS" Y "FEMENINOS" EN EL ÁMBITO FINANCIERO



BASE: total 625.

No se establecen diferencias estadísticamente significativas entre el hecho de ser hombre o mujer y los valores adoptados respecto a las finanzas. No obstante, cabe precisar que, al analizar el nivel de riesgo adoptado según perfiles de comportamiento financiero, se observa que los valores masculinos tienen mucha mayor incidencia en la predisposición al riesgo entre los hombres por lo que, en el caso de las mujeres se abre una brecha entre sus valores declarados y su comportamiento hipotético frente a un supuesto real de decisión financiera.

GRÁFICO 13: AVERSIÓN AL RIESGO DE MUJERES Y HOMBRES EN FUNCIÓN DE SUS VALORES DECLARADOS EN EL ÁMBITO FINANCIERO



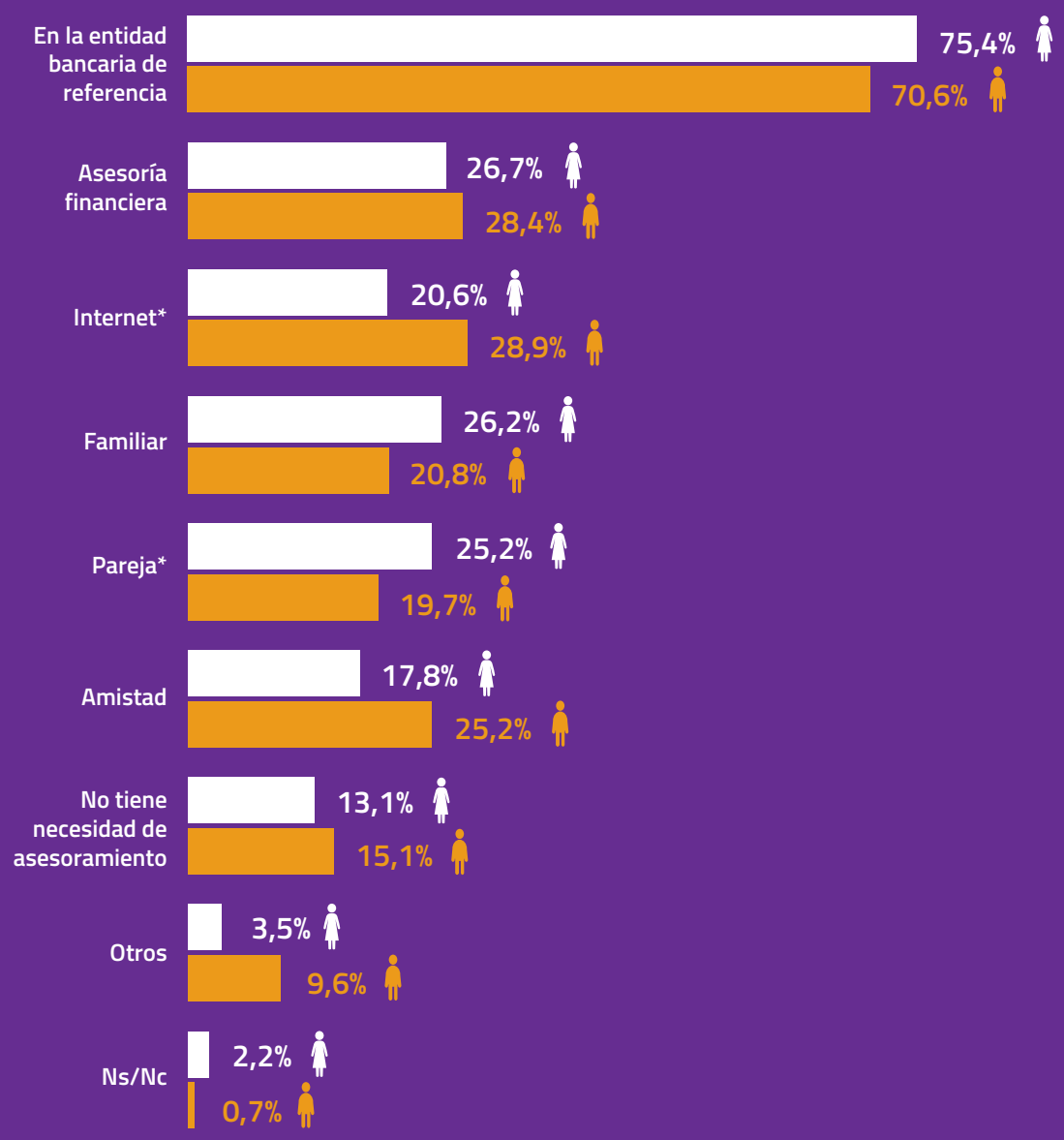
BASE: 591. Mujeres: menor riesgo 353; mayor riesgo 38. Hombres: menor riesgo 171; mayor riesgo 29. Diferencias estadísticamente significativas.

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, la pareja es un medio de asesoramiento más común entre las mujeres.

GRÁFICO 14: REDES DE ASESORAMIENTO FINANCIERO UTILIZADAS POR MUJERES Y HOMBRES



BASE: total 625. Mujeres 415; Hombres 210.

* 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 la familia y pareja en el caso de las mujeres e Internet en el caso de los hombres.

TABLA 17: REDES DE ASESORAMIENTO FINANCIERO UTILIZADAS POR MUJERES Y HOMBRES POR NIVEL DE ESTUDIOS

	Hasta secundaria	Formación universitaria	Hasta secundaria	Formación universitaria
En la entidad bancaria de referencia*	80,5%	70,8%	75%	65%
Asesoría financiera	24,9%	28,7%	24%	35,2%
Familiar*	19,4%	33,4%	22,1%	19,1%
Pareja	22,1%	28,7%	21,5%	17,3%
Internet*	16,8%	24,6%	27,6%	31,2%
Amistad*	14,3%	21,6%	25,6%	24,8%
No tiene necesidad de asesoramiento	10,3%	15,1%	12,2%	18,2%
Otros	2%	5%	9,7%	9,7%
NS / NC	3,3%	1,3%	0,8%	0,5%
TOTAL	193,6%	229,2%	218,5%	221,0%
BASE	226	184	129	80

* 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, más evidente entre las mujeres, y los familiares, recurso al que acuden mayor porcentaje de hombres. Las redes formales como la entidad bancaria es más recurrente entre las mujeres de mayores ingresos mientras que los servicios para la asesoría financiera son un recurso más común entre los hombres que aportan los mayores ingresos al hogar.

TABLA 18: REDES DE ASESORAMIENTO FINANCIERO UTILIZADAS POR MUJERES Y HOMBRES POR APORTACIÓN DE INGRESOS AL HOGAR

	Mujeres		Hombres	
	Mayor ingreso	Menor/sin ingresos	Mayor ingreso	Menor/sin ingresos
En la entidad bancaria de referencia	82%	72,4%	72,4%	67,7%
Asesoría financiera	23,9%	28%	34%	20%
Familiar*	27,3%	25,6%	14,1%	30,9%
Pareja*	17,4%	28,8%	17,1%	23,7%
Internet	23,8%	19,1%	25,6%	33,8%
Amistad	20,2%	16,7%	23,6%	27,5%
No tiene necesidad de asesoramiento	7,9%	15,5%	12,5%	18,9%
Otros	1,9%	4,2%	12,2	5,7%
NS / NC	2,6%	2,1%	1,2%	0%
TOTAL	207,0%	212,4%	212,7%	228,2%
BASE	128	287	123	87

* 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.

TABLA 19: ACCESO A PRÉSTAMOS DE MUJERES Y HOMBRES POR MOTIVO DEL PRÉSTAMO Y SEGÚN NIVEL DE INGRESOS

		Con ingresos propios	Sin ingresos propios	TOTAL	Con ingresos propios	Sin ingresos propios	TOTAL
Hacer frente a un imprevisto*	Entidad bancaria (crédito)	34,6%	33,9%	34,3%	44,5%	18,7%	41%
	A familiares o amistades	62,8%	61,8%	62,4%	52,9%	79,7%	56,5%
	Otros	1.3%	1,5%	1,4%	0%	1,6%	0,2%
	Ns/Nc	1.3%	2,8%	2%	2,6%	0%	2,2%
	TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Pasar el mes	Entidad bancaria (crédito)	12,1%	18,2%	13,9%	19,2%	8,8%	17,8%
	A familiares o amistades	81,4%	75,3%	79,4%	74,6%	86,1%	76,1%
	Otros	1%	2,1%	1,3%	1,6%	1,6%	1,6%
	Ns/Nc	5,5%	4,5%	5,3%	4,7%	3,5%	4,5%
	TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Comprar un bien duradero (coche, vacaciones...)	Entidad bancaria (crédito)	59,8%	65,4%	61,3%	63,3%	52,2%	61,8%
	A familiares o amistades	23,8%	21,3%	23%	22,5%	34,1%	24,1%
	Otros	6,6%	7,4%	6,8%	5,7%	4,8%	5,6%
	Ns/Nc	9,8%	5,8%	8,8%	8,5%	8,9%	8,5%
	TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Poner en marcha un negocio	Entidad bancaria (crédito)	75,3%	82%	77%	74%	76,5%	74,3%
	A familiares o amistades	17,6%	12,4%	16,1%	18,6%	21,9%	19%
	Otros	2,4%	1,5%	2,2%	3%	1,6%	2,8%
	Ns/Nc	4,7%	4,1%	4,8%	4,4%	0%	3,8%
	TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

BASE: 624. Mujeres: con ingresos propios 304; sin ingresos propios 110. Hombres: con ingresos propios 177; sin ingresos propios 33.

* Diferencias estadísticamente significativas.

La codecisión o la toma de decisiones en pareja, determina una mayor preferencia por acudir a entidades bancarias a la hora de solicitar dinero para hacer frente a cualquier gasto. Esto es, además, más evidente en el caso de las mujeres.

Por el contrario, tanto el perfil de personas autónomas como aquellas con falta de autonomía muestran mayor preferencia por las redes informales que las codecisoras.

TABLA 20: ACCESO A PRÉSTAMOS DE MUJERES Y HOMBRES POR MOTIVO DEL PRÉSTAMO Y SEGÚN NIVEL DE AUTONOMÍA FINANCIERA

		Con autonomía	Codecisión	Falta de autonomía	Con autonomía	Codecisión	Falta de autonomía
Hacer frente a un imprevisto*	Entidad bancaria (crédito)	21,3%	49,2%	26,9%	35,8%	53,1%	25,7%
	A familiares o amistades	75,4%	46,9%	71,5%	61,8%	44%	72,8%
	Otros	1,9%	1,2%	0%	0,5%	0%	0%
	Ns/Nc	1,4%	2,7%	1,7%	1,9%	3%	1,5%
	TOTAL	100,0%	100,0%	**100,0%**	100,0%	100,0%	**100,0%**
Pasar el mes	Entidad bancaria (crédito)	10%	20,5%	4,8%	10,8%	26,6%	17,5%
	A familiares o amistades	84,4%	71,1%	90,8%	84,4%	66,7%	73,9%
	Otros	1,1%	1,9%	0%	2,4%	0,6%	1,6%
	Ns/Nc	4,6%	6,6%	4,4%	2,3%	6,2%	7%
	TOTAL	100,0%	100,0%	**100,0%**	100,0%	100,0%	**100,0%**
Comprar un bien duradero (coche, vacaciones...)**	Entidad bancaria (crédito)	51,9%	72,5%	54,6%	61,5%	63,7%	57,6%
	A familiares o amistades	28,9%	16,4%	26,3%	31%	17,1%	19,4%
	Otros	7,3%	5,8%	8,7%	2,3%	6,6%	14,3%
	Ns/Nc	12%	5,2%	10,5%	5,2%	12,5%	8,7%
	TOTAL	100,0%	100,0%	**100,0%**	100,0%	100,0%	**100,0%**
Poner en marcha un negocio**	Entidad bancaria (crédito)	73,6%	83%	68,4%	74,8%	73%	76,3%
	A familiares o amistades	19,5%	11,3%	20,7%	22,4%	15,8%	16,6%
	Otros	2,7%	1,3%	3,3%	2,8%	1,3%	7,1%
	Ns/Nc	4,2%	4,4%	7,6%	0%	10%	0%
	TOTAL	100,0%	100,0%	**100,0%**	100,0%	100,0%	**100,0%**

BASE: total 625. Mujeres: con autonomía 175; Codecisión 192; Falta de autonomía 48. Hombres: con autonomía 100; Codecisión 77; Falta de autonomía 33.

* Diferencias estadísticamente significativas en el caso de las mujeres.

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

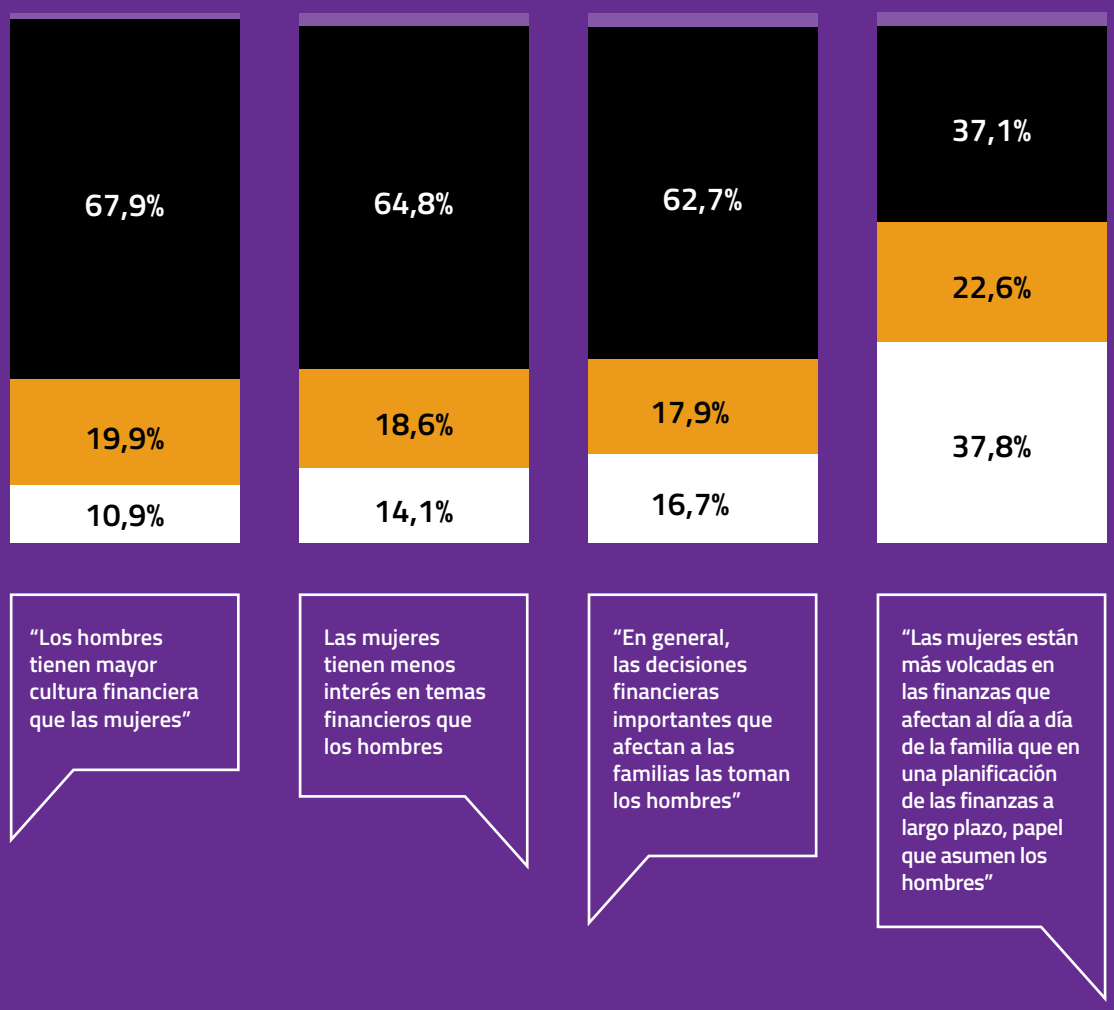
5

PREJUICIOS DE GÉNERO ENTRE LA POBLACIÓN

El 37,8% 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 10%, 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 15: GRADO DE ACUERDO CON LOS ESTEREOTIPOS DOMINANTES EN RELACIÓN A LAS FINANZAS



BASE: total 625.

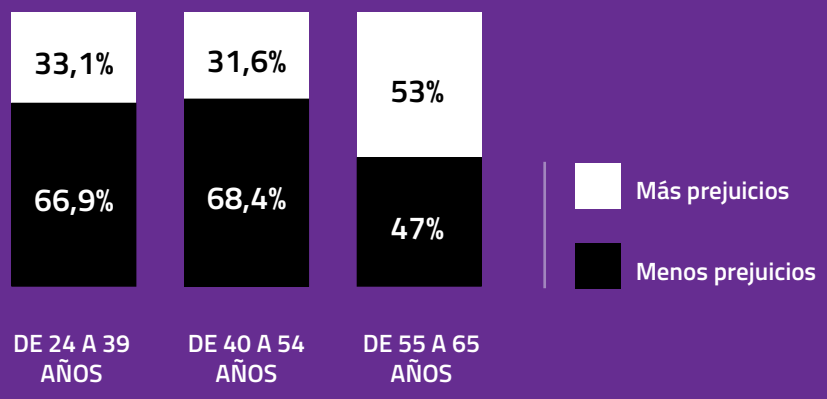
Teniendo en cuenta todas las anteriores afirmaciones, se realiza un análisis conjunto a partir de un análisis de conglomerados que permite diferenciar dos perfiles diferenciados:

> Población con más prejuicios: suponen el 36,7% de las personas y tienden a relacionar, en mayor grado, a las mujeres con las finanzas del día a día, menor interés en temas financieros y menor papel en las decisiones financieras importantes que afectan a las familias.

> Población con menos prejuicios que supone el 63,3% y muestran opiniones contrarias a los anteriores.

A mayor edad, se observan mayores prejuicios acerca de las mujeres y las finanzas. El sexo, la formación, autonomía financiera o situación laboral no establecen, por el contrario, diferencias en relación con el nivel de prejuicio de la población.

GRÁFICO 16: GRADO DE ACUERDO CON LOS ESTEREOTIPOS DOMINANTES EN RELACIÓN A LAS FINANZAS POR EDAD



BASE: total 625. De 24 a 39 años 223; De 40 a 54 años 253; De 55 a 65 años 149.
Diferencias estadísticamente significativas.

07

COMPORTAMIENTO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS CON LAS MUJERES

Este apartado continúa con la pretensión de dar respuesta a las hipótesis de trabajo definidas, referidas al diferente comportamiento de las entidades financieras hacia hombres y mujeres. Como se ha señalado en el apartado correspondiente, se hace uso de una metodología mixta, consistente en las encuestas a población utilizadas en el apartado anterior y una metodología de "cliente o clienta misteriosa" consistente en visitas a entidades bajo el supuesto de cliente o clienta potencial.

Los resultados que se recogen en esta sección se corresponden principalmente a las 48 visitas tipo "cliente o clienta misteriosa" a diferentes entidades. La mitad de las visitas han sido realizadas por una mujer, y la otra mitad, por un hombre. En ambos casos han acudido a las entidades con tres supuestos comunes: uno para solicitar un crédito de consumo, otro para solicitar un crédito hipotecario, y un tercero para solicitar un crédito para el emprendimiento.

Las personas que han realizado las visitas cuentan con unas características personales y profesionales similares (similar edad, homogéneo nivel de instrucción y trayectoria profesional) y han acudido a las entidades con unos supuestos de circunstancias personales homogéneos (circunstancias familiares, laborales, económicas). Asimismo, conviene señalar que las visitas han sido realizadas de forma simultánea para minimizar efectos estacionales.

En cada supuesto se han recogido 74 indicadores que se agrupan en 6 ejes. Estos ejes, son los siguientes:

- Información que solicitan las entidades sobre las **condiciones económico-financieras** de las personas que acuden a solicitar un crédito.

- Información que solicitan las entidades sobre las **circunstancias personales y familiares** de las personas que acuden a solicitar un crédito.

- **Información que aportan las entidades** a las personas consumidoras.
- **Información que exigen** las entidades, para que las personas consumidoras acrediten su solvencia.
- Aspectos relativos a la **negociación comercial**.
- **Trato** dispensado.

Existe un trato diferenciado por parte de las entidades, en función de que la persona cliente sea hombre o mujer.

Analizando los datos de forma global, se puede concluir que:

- Las diferencias de género en el sector financiero se expresan a través de pequeños matices o micromachismos; y no en todos y cada uno de los indicadores medidos. No obstante, esas expresiones tienden a darse de forma reiterada en los mismos aspectos.
- Existe un trato diferenciado por parte de las entidades, en función de que la persona cliente sea hombre o mujer.

¿En qué se plasma dicho trato diferencial?

La lectura superficial de los datos puede parecer contradictoria: en los supuestos realizados, a las mujeres se les pide menos información sobre su situación económico financiera, aunque también la presión comercial ejercida sobre ellas, es menor.

El trato diferencial también se manifiesta en un menor nivel de involucración con la situación de la persona y una percepción de menor factibilidad de concesión del crédito cuando la persona solicitante es una mujer.

De hecho, si bien las diferencias globales no introducen grandes sesgos en el comportamiento hacia un hombre o una mujer, un análisis cualitativo más profundo de los datos permite ver diferencias claras, ante todo en lo que respecta al supuesto de puesta en marcha de un negocio.

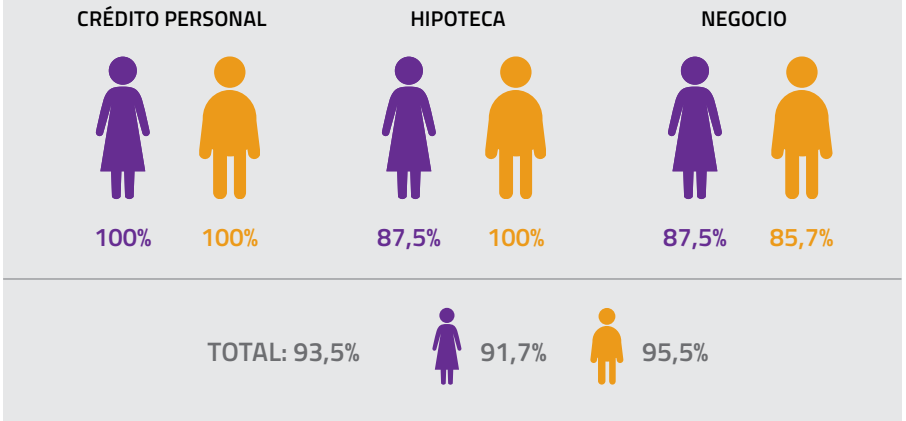
Así, a pesar de que la negativa no sea explícita, el sentido que toma la respuesta de las entidades ante la pregunta de factibilidad de concesión del crédito para negocio de hombres y mujeres difiere de forma notable. En la mitad de los supuestos en los que el cliente es hombre, la entidad anima a su puesta en marcha. La involucración es mayor y se percibe la sensación de que la entidad

quiere contar con él como cliente-empresa. Solamente en uno de los casos se le da una negativa, por el hecho de no ser cliente.

Por el contrario, a pesar de que la negativa no se haga efectiva, en el caso de la mujer la respuesta queda en duda en 5 de los 8 supuestos, en los que la respuesta definitiva se aplaza hasta tener asegurado un plan de viabilidad que dé luz verde al proyecto. A ello, se suma una entidad que le exige una persona que le avale como condición indispensable.

En el caso de la mujer, además, la única negativa es motivada por ser un primer negocio, que no financian, cuestión que en ningún momento han mencionado al hombre.

TABLA 21: Nivel de respuesta afirmativa cuando se pregunta a la entidad si ven factible que concedan el crédito según tipo de crédito (%)



Por tanto, para las mujeres, la implicación y el apoyo de las entidades en una primera toma de contacto depende de terceras personas (plan de viabilidad o avalista) y no de lo que ella misma pueda aportar (experiencia, datos económicos, etc.) a pesar de que son idénticos a los aportados por el hombre.

Además, a las mujeres se les exige más información sobre su situación personal y red de apoyo familiar. Así, a ningún hombre se le pregunta si en el crédito personal o hipotecario estarían involucradas otras personas y se interroga menos por posibles personas asociadas en el caso de negocios.

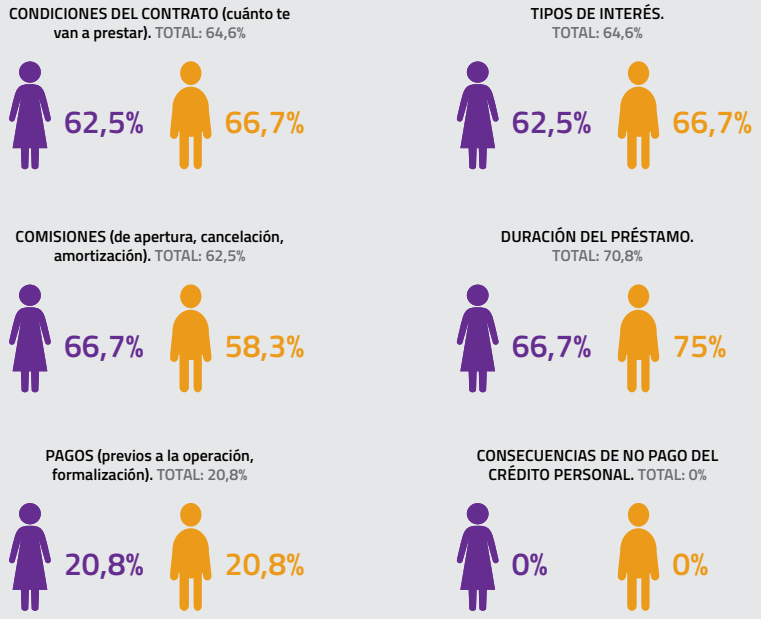
En ningún caso se pregunta al hombre por su vida laboral y es anecdótico que le pregunten por su estado civil. De la misma forma, se le piden menos explicaciones sobre el fin del préstamo personal o sobre los motivos y experiencia para solicitar financiación para un negocio.

Para las mujeres, la implicación y el apoyo de las entidades en una primera toma de contacto depende de terceras personas (plan de viabilidad o avalista) y no de lo que ella misma pueda aportar (experiencia, datos económicos, etc.) a pesar de que son idénticos a los aportados por el hombre.

Por el contrario, en más de la mitad de las ocasiones, a las mujeres se les interroga para determinar si el crédito involucra a otras personas, y en cuatro de cada diez ocasiones se les pregunta su estado civil.

De manera general, cabe señalar que sí existe un trato diferenciado aunque no se puede aceptar la hipótesis (H_9) en todos sus términos, tal y como estaba planteada inicialmente.

TABLA 22: Porcentaje de ocasiones en las que se aporta información sobre condiciones del préstamo



Respecto a la información que reciben por parte de la entidad: en general, a las mujeres se les proporciona un volumen de información similar que al de los hombres.

En relación con el trato, sin embargo, sí se aprecia una diferencia clara:

» Tratándose de personas desconocidos en todos los casos, desde la entidad se ha adoptado un tono formal y serio siempre, independientemente del género de la persona profesional o cliente. Y no puede concluirse que en el caso de las mujeres se tienda a una simplificación de los mensajes.

- Si bien se aprecia más cercanía cuando se atiende a una mujer (79,2% de las ocasiones cuando se trata a una mujer frente a un 70,8% cuando se trata a un hombre), es más frecuente que en el transcurso de la entrevista, al atenderles a ellos, se aborden temas personales (16,7% de las ocasiones frente a 4,2% en el caso de las mujeres) pero en estos supuestos, la diferencia proviene fundamentalmente de que la persona que atiende es mujer (no tanto de que el interlocutor sea hombre o mujer) y adopta una actitud mucho más familiar y protectora.

- De hecho, la sensación de trato "paternalista" sólo se da entre clientes hombres que han sido atendidos por mujeres, que han adoptado con ellos una posición "protectora" y de tutela.

- En cuanto al lenguaje financiero utilizado, la principal diferencia radica en que cuando se atiende a un hombre, se busca mayor comprensión y feed back de su entendimiento, lo que puede reflejar un mayor interés comercial.

- De hecho, en el 83,3% de los supuestos masculinos se percibe una involucración de la persona que atiende, frente al 75% en el caso de la mujer. Esta cuestión se hace mucho más patente en el supuesto de negocio ya que en 7 de los 8 supuestos en los que el hombre es el cliente la entidad se involucra, mientras que en el caso de la mujer esta proporción se reduce a 4 de los 8 supuestos realizados.

- En relación con esto, en 62,5% de los casos cuando el potencial cliente es hombre la persona que atiende asesora acerca de las mejores opciones para su interlocutor mientras que en el caso de la mujer este porcentaje se reduce al 12,5%.

En 62,5% de los casos cuando el potencial cliente es hombre la persona que atiende asesora acerca de las mejores opciones para su interlocutor mientras que en el caso de la mujer este porcentaje se reduce al 12,5%.

Con la información recogida en las visitas a las entidades financieras, tampoco se puede concluir que a las mujeres se les exija un nivel de requisitos financieros mayor que a los hombres (H_{10}). Sin embargo, sí se trata de contrastar su situación familiar, entendiendo que esta puede ser garante de una mayor o menor autonomía y/o solvencia. Como se ha señalado anteriormente, en el caso de los supuestos de negocio, la confianza de la entidad en las mujeres está supeditada a los resultados de un plan de viabilidad, cosa que en el caso del hombre no es así.

TABLA 23: Garantías de solvencia exigidas a mujeres y hombres

	Avalistas	Plan de negocio y/o estudio de mercado, incluyendo estado financiero	Estados en cuentas bancarias (créditos personales)	Última declaración de la renta	Últimas nóminas
	20,8%	100%	25%	81,3%	79,2%
	4,2%	100%	75%	75%	66,7%
TOTAL	**12,5%**	**100%**	**50%**	**78,1%**	**79,2%**

Como se puede ver en la tabla 23, el nivel de cuestionamiento de la autonomía en el caso de los hombres es mucho menor que en el caso de las mujeres, a las que se le pregunta con mayor frecuencia por su estado civil o personas asociadas.

En cuanto a la vida laboral, mientras que en el caso de los hombres la pregunta más recurrente es la de conocer su condición de asalariado o autónomo (6 casos), en el caso de la mujer se le pregunta en 10 ocasiones en qué empresa concreta trabaja (insistiendo en que se dé un nombre). Esto mismo se le pregunta al hombre en tres ocasiones, con el argumento de que quieren comprobar si la empresa tiene algún convenio con ellos. En el caso de la mujer se indaga también en mayor medida en el tiempo que lleva trabajando en la empresa.

Por tanto, parece que el reparo que las entidades puedan tener hacia clientes que puedan estar en riesgo laboral se enfoca fundamentalmente hacia las mujeres y no hacia los hombres.

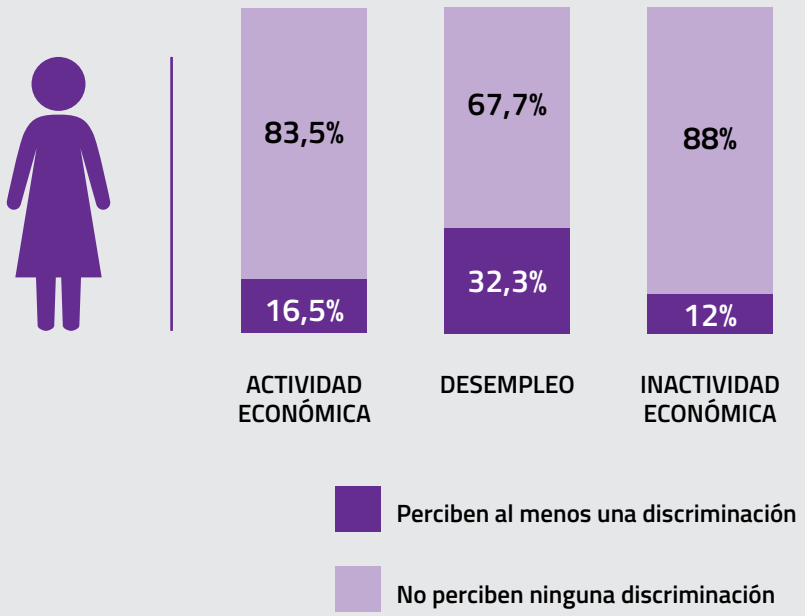
En el nivel de cuestionamiento de la autonomía en el caso de los hombres es mucho menor que en el caso de las mujeres, a las que se les pregunta con mayor frecuencia por su estado civil o personas asociadas.

TABLA 24: Información solicitada sobre las circunstancias personales y familiares de la persona solicitante

	Nivel formativo	Si en la decisión están involucradas otras personas	Si la compra la realizas por tu cuenta o con otra(s) persona(s)	Vida laboral	Estado civil	Hijos/as	Para qué se solicita el préstamo	CRÉDITO NEGOCIO: Motivos de poner este negocio	CRÉDITO NEGOCIO: Experiencia en el sector/tipo de negocio
	0,00%	54,20%	54,20%	20,80%	41,70%	4,20%	100,00%	50,00%	100,00%
	0,00%	0,00%	33,30%	0,00%	8,30%	8,30%	87,50%	12,50%	75,00%
TOTAL	**0,00%**	**27,10%**	**43,80%**	**10,40%**	**25,00%**	**6,30%**	**93,80%**	**31,30%**	**87,50%**

Los resultados derivados de la técnica de mystery ofrecen datos que constatan diferencias en la atención dispensada a hombres y mujeres en las entidades bancarias. Si se comparan estos resultados con los obtenidos en las encuestas, cuando se pregunta a las mujeres acerca de la vivencia o no de situaciones de discriminación sufridas en su entidad bancaria, se observa que el trato desfavorable más frecuente se refiere a una mayor dificultad que los hombres para la obtención de créditos, manifestado por el 15,3% de las mujeres.
La situación laboral es la única variable que, en las encuestas, determina una mayor o menor discriminación de las entidades bancarias hacia las mujeres. El 32,3% de las mujeres en desempleo afirman haber sufrido alguna vez algún tipo de discriminación.

GRÁFICO 17: Percepción de discriminación de las mujeres en función de su situación laboral



BASE: total mujeres 415: Actividad económica 234; Desempleo 88; Inactividad económica 92. Diferencias estadísticamente significativas.

Con la información recogida en las visitas, aparentemente no se puede verificar la hipótesis de si ser mujer actúa como un factor de decisión para las entidades financieras a la hora de conceder (o denegar) un préstamo. Por motivos evidentes, las visitas no se llevan hasta el extremo de firmar un crédito, por tanto, carecemos de información suficiente como para conocer cuál sería la decisión final de la entidad.

Sin embargo, con la información recogida durante el proceso, no parece que se pueda concluir categóricamente la existencia de diferencias de género significativas a este respecto. Tomando el conjunto de las pruebas, sí parece detectarse que aunque se ponen más "peros" a las solicitudes formuladas por hombres (principalmente por no ser clientes de la entidad), la expectativa generada en cuanto a la concesión de créditos, es similar en hombres y mujeres.

TABLA 25: Actitud declarada en cuanto a la concesión de crédito

	TOTAL			CRÉDITO PERSONAL		HIPOTECA		NEGOCIO	
	TOTAL								
TE PONEN ALGUNA PEGA A TU SOLICITUD:	**12,5%**	8,3%	16,7%	12,5%	12,5%	0%	12,5%	12,5%	25%

Sin embargo, cuando entramos en el contenido de las condiciones ofrecidas para el crédito es posible apreciar diferencias:

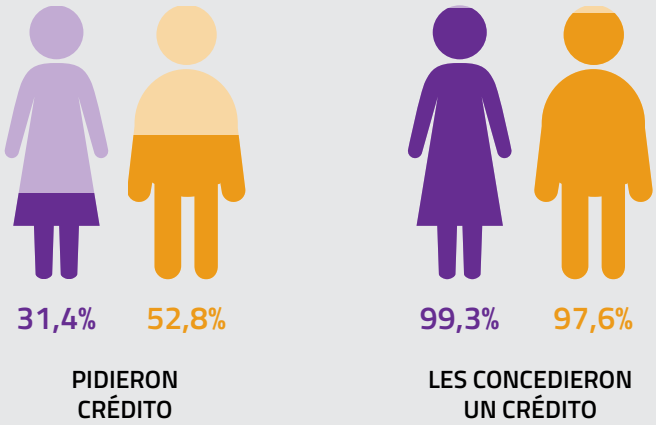
» En el caso del crédito personal, la cantidad a financiar por la entidad no supone diferencias entre hombres y mujeres pero, en el caso de las hipotecas a la mujer se le confirma una cantidad de 95.000 (en los 4 supuestos en los que se le informa de una cantidad concreta), mientras que en el caso del hombre esta cantidad tiende a oscilar desde los 95.000 hasta los 160.000 (6 supuestos en los que se le concreta una cantidad).

» En cuanto a los tipos de interés, la información ofrecida por las entidades sólo permite comparar los créditos personales entre hombre y mujer. Teniendo en cuenta las mismas entidades, se observa que en tres de los supuestos se ofrece el mismo interés a hombre y mujer, en tres supuestos el tipo de interés que se ofrece a la mujer es más elevado y en un supuesto éste es menor que el que se ofrece al hombre.

Si se comparan estos resultados con los obtenidos en las encuestas a la población, vemos que, en este último caso, los hombres son solicitantes de créditos en mayor porcentaje que las mujeres. Si bien, la concesión o no del crédito no depende del sexo de la persona ya que a la mayor parte de las personas que lo solicitaron se les concedió, independientemente de que fueran hombres o mujeres.

En el caso de las hipotecas a la mujer se le confirma una cantidad de 95.000€ (en los 4 supuestos en los que se le informa de una cantidad concreta), mientras que en el caso del hombre esta cantidad tiende a oscilar desde los 95.000€ hasta los 160.000€ (6 supuestos en los que se le concreta una cantidad).

GRÁFICO 18: Datos de solicitud y concesión de préstamo diferenciados por sexo



BASE: total 625. Mujeres 415; Hombres 210
Base: pidieron un crédito Mujeres 136; Hombres 101

En cuanto al tipo de crédito, según las encuestas a la población, los hombres solicitaron dinero para comprar un bien duradero en mayor porcentaje que las mujeres y en el caso de estas, las reformas del hogar fueron un objetivo más recurrente para el préstamos que en los hombres.

Las visitas a entidades financieras han permitido profundizar en la hipótesis también contrastada en las encuestas en torno a una oferta diferenciada de préstamos atribuible a los estereotipos sobre los diferentes comportamientos financieros de mujeres y hombres. Así, se puede observar que el comportamiento de las entidades financieras hacia las mujeres cambia en función del tipo de préstamo solicitado.

» El cuestionamiento de la autonomía financiera (Ver Tabla 26 en página 130) es amplio cuando se trata de un crédito para el emprendizaje. De hecho, sólo se han solicitado avalistas en ese tipo de créditos. Asimismo, es el tipo de crédito en el que menos involucración transmiten las entidades y en el que en mayor medida aconsejan o desaconsejan el crédito y estas situaciones se dan, en mayor medida, entre las mujeres (Ver Tabla 27 en página 131).

» De la misma forma, y no siendo un rasgo diferencial en el trato a las mujeres, contra mayores implicaciones tiene el crédito, menos se informa a la persona. De hecho, se concede más información en los casos de créditos personales, en segundo lugar en los hipotecarios, y la menor información se presta en los créditos para la puesta en marcha de un negocio.

TABLA 26: SOLICITUDES DE FINANCIACIÓN DIFERENCIADAS POR SEXO

			TOTAL
Comprar un bien duradero (coche, vacaciones...)	37,2%	52,1%	46,6%
Crédito hipotecario	39,6%	36,6%	37,7%
Poner en marcha un negocio	9,7%	9,2%	9,4%
Reformas del hogar	9%	1,8%	4,5%
Hacer frente a un imprevisto	3,9%	3,3%	3,5%
Estudios	1,7%	4,2%	3,3%
Tener algo de dinero	0,7%	3,3%	2,3%
Temas de salud	1,8%	0,9%	1,2%
Pago de deudas	2,6%	0,4%	1,2%
Crédito personal s.e.	1,5%	0,9%	1,1%
Pasar el mes	0%	1,4%	0,9%
Crédito personal para compra de vivienda	1,5%	0,4%	0,8%
Otros	4%	2,3%	2,9%
NS	1,2%	1,3%	1,3%
TOTAL	118,1%	114,4%	116,7%
BASE	72	58	130

TABLA 27: ACTITUD DE LA ENTIDAD FINANCIERA EN CUANTO A LA CONCESIÓN DE PRÉSTAMO A MUJERES

	Total mujeres	Mujeres que solicitan: CRÉDITO PERSONAL	Mujeres que solicitan: HIPOTECA	Mujeres que solicitan: NEGOCIO
Preguntan por...				
Sus ingresos	37,50%	50,00%	62,50%	0,00%
Dinero ahorrado (capacidad de ahorro)	25,00%	12,50%	50,00%	12,50%
Situación laboral (estabilidad)	70,80%	100,00%	62,50%	50,00%
Bienes y activos que componen tu patrimonio	37,50%	37,50%	50,00%	25,00%
Otro tipo de deudas/préstamos	41,70%	62,50%	37,50%	25,00%
Preguntan por...				
Nivel formativo	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Si en la decisión están involucradas otras personas	54,20%	25,00%	37,50%	100,00%
Si la compra la realizas sola o cuentas con personas socias (negocios)	54,20%	12,50%	50,00%	100,00%
Vida laboral	20,80%	12,50%	37,50%	12,50%
Estado civil	41,70%	25,00%	50,00%	50,00%
Te informan de...				
Condiciones del contrato (cuánto te van a prestar)	62,50%	87,50%	50,00%	50,00%
Tipos de créditos hipotecarios (variable, mixto)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Existencia de créditos para mujeres emprendedoras	0,00%	--	--	0,00%
Tipos de interés	62,50%	87,50%	50,00%	50,00%
Comisiones (de apertura, cancelación, amortización)	66,70%	87,50%	75,00%	37,50%
Duración del préstamo	66,70%	87,50%	75,00%	37,50%
Pagos (previos a la operación, formalización)	20,80%	0,00%	50,00%	12,50%
Consecuencias de no pago del crédito personal	0,00%	0,00%	--	--
Otra información	66,70%	62,50%	62,50%	75,00%

TABLA 27: ACTITUD DE LA ENTIDAD FINANCIERA EN CUANTO A LA CONCESIÓN DE PRÉSTAMO A MUJERES

	Total mujeres	Mujeres que solicitan: CRÉDITO PERSONAL	Mujeres que solicitan: HIPOTECA	Mujeres que solicitan: NEGOCIO
Te piden presentar... (al margen de otras cuestiones específicas de cada tipo de crédito)				
DNI	70,80%	87,50%	62,50%	62,50%
Avalistas	20,80%	0,00%	12,50%	50,00%
Últimas nóminas	79,20%	100,00%	87,50%	50,00%
Otra documentación	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Su actitud comercial durante el proceso				
Te ofrecen otros productos para tus ahorros	29,80%	25,00%	37,50%	25,00%
Te ponen como condición, la contratación de otros productos con la entidad	75,00%	75,00%	50,00%	100,00%
Te ponen alguna pega a tu solicitud	8,30%	12,50%	0,00%	12,50%
Te aconsejan que busques otras alternativas de financiación	8,30%	12,50%	0,00%	12,50%
Te aconsejan o desaconsejan que te metas en el crédito/hipoteca	8,30%	0,00%	0,00%	25,00%
Te dan su opinión acerca de las mejores opciones de financiación	12,50%	0,00%	0,00%	37,50%
Cuando preguntas si ven factible que te den el crédito, ¿qué te contestan?	91,70%	100,00%	87,50%	87,50%
El trato dispensado				
La entrevista se desarrolla en un tono formal, de seriedad	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
A lo largo de la entrevista, entra en temas personales	4,20%	0,00%	0,00%	12,50%
Se involucra en tu caso	75,00%	87,50%	87,50%	50,00%
La persona que te atiende es cercana	79,20%	87,50%	75,00%	75,00%
A lo largo de las explicaciones, apenas utiliza términos financieros	95,80%	100,00%	100,00%	87,50%
Evita un tono paternalista en sus explicaciones	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

08

CONCLUSIONES

La estructura de contenidos que hemos ido desplegando en este estudio pretendía ofrecer una cartografía sobre el modo en cómo se producen las desigualdades de género en el contexto financiero y cuáles son los procesos y mecanismos que contribuyen a incrementarlas y reducirlas.

Nuestras sociedades se caracterizan por la centralidad que lo masculino y la cultura androcéntrica tiene en ellas. Este estudio partía con una pretensión muy sencilla: intentar abrir una pequeña brecha para desvelar y revisar, en la medida de lo posible, el alcance que esa cultura androcéntrica tiene en ámbitos como el financiero y el modo en cómo operan en él los estereotipos de género dominante en las relaciones de las mujeres con las entidades financieras. Lo hacía, precisamente, anclando el análisis de lo que, a día de hoy, podemos denominar la "banca no especulativa", aquella que orienta su actividad a los servicios financieros de la ciudadanía, precisamente para mostrar cómo en esas estructuras e instituciones que forman parte de la "economía real" también está presente esa desigualdad de un modo sutil y silencioso; un micromachismo que influye significativamente en nuestra interactuación como clientas y consumidoras de productos financieros.

Siendo conscientes de las limitaciones de un estudio, cuyo alcance se circunscribe a una realidad muy concreta, nuestro objetivo priorizaba más la posibilidad de cruzar un oscuro umbral en el que es difícil encontrar datos que permitan constatar que, de hecho, ese ámbito relacional es fuente, también, de desigualdad para las mujeres. La prudencia del estudio, en cualquier caso, ha servido para encontrar indicios suficientes de otras desigualdades que deben ser investigadas en el futuro. Haber llegado a este punto da sentido y justifica el hecho de haber cruzado el umbral y habernos situado en una perspectiva crítica que, desde la mirada de la economía feminista, cuestiona con audacia y de forma radical los fundamentos de nuestra organización social, capitalista y patriarcal. A continuación se presentan algunas de las conclusiones del estudio empírico que nos permiten afirmar que existen diferencias de género en el sector financiero que inciden en las relaciones y el trato con las mujeres.

La prudencia del estudio (...) ha servido para encontrar indicios suficientes de otras desigualdades que deben ser investigadas en el futuro.

01

EXISTEN DIFERENCIAS DE GÉNERO
en el sector financiero que inciden en las relaciones y el trato con las mujeres

Tal y como hemos señalado anteriormente, estas conclusiones deben comenzar recordando que partimos de unos resultados obtenidos en una población, la Comunidad Autónoma del País Vasco, que mantiene bajos niveles de implicación financiera, lo que se refleja en diferentes comportamientos y actitudes:

- Bajo nivel de conocimiento financiero (sólo un 20,3% es capaz de entender productos financieros de diferentes niveles de complejidad) y un 33,8% muestra un perfil de bajo nivel de control en el manejo financiero (baja seguridad en sus decisiones, necesidad de contar con terceras personas en la toma de decisiones, bajo conocimiento declarado, etc.).
- Alto conservadurismo respecto a las finanzas lo que conlleva una alta aversión al riesgo financiero.
- Amplia dependencia por parte de la población de las entidades bancarias a la hora de buscar asesoramiento financiero.

Este bajo perfil financiero es común entre la población, siendo evidente tanto en mujeres como en hombres. Aun así, se puede afirmar que existen ciertas diferencias de género tanto en lo que respecta a la relación de la población con las entidades y temas financieros como en lo que respecta a las entidades bancarias en su relación con mujeres y hombres. Estas diferencias se manifiestan en mayor o menor medida a lo largo de toda la investigación realizada.

Si bien predomina la codecisión en la contratación y la cotitularidad de los productos, la autonomía de la mujer es mayor en aquellos productos más cotidianos.

A) NIVEL DE AUTONOMÍA

En primer lugar, nos preocupaba constatar si las mujeres participan en menor medida de decisiones familiares sustantivas ("importantes", a largo plazo) que

de aquellas otras relacionadas con las tareas domésticas, cuya responsabilidad asumen de manera desigual.

Para el contraste de esta hipótesis, nos hemos centrado en la comparación de opiniones y conductas declaradas por personas que viven en pareja. Hemos obviado aquellas que viven de forma independiente dado que, a priori, son personas que tendrían menor necesidad de compartir dichas decisiones.

Como conclusión, cabe señalar que:

» En actos cotidianos como las decisiones relacionadas con la compra diaria, la mujer sigue teniendo un papel predominante. Sigue siendo ella quien toma mayoritariamente las decisiones.

» Cuando dichas decisiones afectan a gastos menos ordinarios, como los gastos importantes en relación con los hijos e hijas, y compras de bienes duraderos, en general, se observa una tendencia hacia la codecisión. Es decir, si bien no son ámbitos de decisión fundamental del hombre, éste sí pasa a integrarse en mayor medida en la toma de decisiones.

» Esa misma circunstancia se reproduce cuando hablamos de contratación o uso de servicios financieros. Si bien predomina la codecisión en la contratación y la cotitularidad de los productos, la autonomía de la mujer es mayor en aquellos productos más cotidianos (apertura de cuentas corrientes, tarjetas de crédito o débito). De hecho, en esos productos no hay diferencias sustanciales entre hombres y mujeres, más allá de la titularidad de las cuentas corrientes que es exclusiva de mujeres en el 25,5% de los casos y del 33,2% en el de los hombres.

» Por el contrario, cuando acudimos a productos financieros de uso algo menos extendido o que tienen una mayor implicación a largo plazo (cómo solicitar un crédito, contratar un plan de pensiones o realizar una inversión financiera) el volumen de mujeres que toman la decisión con total autonomía, es sustancialmente inferior al de hombres.

Además, se constata que la cuestión de género aparece mediatizada por otras variables que inciden en el acceso de las mujeres a los servicios y productos del sistema financiero formal.

Cuando se tratan las respuestas de la encuesta de manera global, podemos observar que mujeres y hombres declaran tener niveles similares de autonomía en la contratación de productos financieros. Por tanto, aparentemente, el género no es un factor discriminante a este respecto y sólo cuando centramos el análisis en productos concretos, se perciben las diferencias.

Por el contrario, cuando acudimos a productos financieros de uso algo menos extendido o que tienen una mayor implicación a largo plazo (...) el volumen de mujeres que toman la decisión con total autonomía, es sustancialmente inferior al de hombres.

Ahora bien, cuando se hace un análisis sociodemográfico más profundo, se puede observar nítidamente que la principal variable discriminante respecto a la mayor o menor autonomía financiera, es la de ser la persona que más ingresos aporta al hogar.

» Ser la persona que menos ingresos aporta, resta una notable autonomía en las decisiones financieras del hogar.

Esta situación desfavorece claramente el papel de la mujer dado que 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 les resta, asimismo, autonomía financiera.

B) CONTROL FINANCIERO

Hombres y mujeres declaran similares niveles de seguridad, control y seguimiento de las cuestiones financieras de su hogar. Solo aparecen diferencias significativas en el nivel de necesidad declarada de consultar las decisiones con otra persona. Éste es significativamente menor entre los hombres.

» Cuando es la mujer quién aporta más ingresos al hogar, muestra mayor conocimiento financiero (declarado) y mayor seguimiento de las finanzas del hogar.

» Cuando es el hombre el que más ingresos aporta al hogar se siente más seguro y necesita menos consensuar sus decisiones financieras.

En este sentido, cabe afirmar que el nivel de seguridad con el que la persona se desenvuelve en el mercado financiero, incide en su modelo de comportamiento. Las personas menos seguras, son las que menos autonomía tienen, o menos coparticipan de las decisiones.

» Si bien, en general, las mujeres declaran un nivel de seguridad similar al de los hombres, cuando es la mujer quién se siente menos segura, su nivel de autonomía aun decrece más que en el caso de los hombres inseguros.

» En sentido inverso, las personas que muestran una menor autonomía son las que tienen menor auto concepto de control; esta situación se agudiza significativamente más entre las mujeres, lo cual retroalimenta su menor autonomía.

Por otro lado, el conocimiento declarado entre hombres y mujeres en materia financiera es similar. Dicho conocimiento se mide en términos de dificultades para entender un extracto bancario, las condiciones de un crédito, o de una inversión. Los créditos e inversiones son los productos menos entendidos (su dificultad se triplica respecto a la de un extracto); sin embargo, lo hacen en proporción similar entre hombres y mujeres.

No se puede concluir que, en general, hombres y mujeres tengan diferente nivel de conocimientos financieros.

- No se puede concluir que, en general, hombres y mujeres tengan diferente nivel de conocimientos financieros.

- Si además entendemos la cultura financiera como suma de conocimientos y valores o prioridades en materia financiera, tampoco existen diferencias significativas entre hombres y mujeres. Nuevamente, serán pequeños comportamientos lo que reflejen esas diferencias.

C) VALORES Y ACTITUDES FRENTE A LAS FINANZAS

En términos generales, la aversión al riesgo de hombres y mujeres es similar, en el marco de una sociedad que, de partida, es mayoritariamente reacia al riesgo financiero.

Las diferencias de género a este respecto, aparecen cuando introducimos otras variables simultáneamente.

- El nivel de instrucción y la edad sólo inciden de manera diferente en los hombres, que a menor edad y mayor nivel de formación, muestran menor aversión al riesgo.

- En el caso de las mujeres, el determinante de su tolerancia al riesgo es su modelo de convivencia familiar. Las mujeres que viven solas son las personas que asumen mayor nivel de riesgo financiero. Y las mujeres que tienen hijos o hijas, son quiénes menos se exponen al riesgo. Siempre, eso sí, desde un mayor preferencia de las opciones sin riesgo.

Por su parte, los valores que tradicionalmente se asocian a lo masculino (riesgo, búsqueda del beneficio), en la práctica no se manifiestan asociados a uno u otro género en abstracto. Ni siquiera la edad o disponer de ingresos propios hacen que existan diferencias entre hombres y mujeres.

Más aun, se evidencia una importante contradicción a este respecto. Aunque cuando en la persona predominan los valores masculinos, y consecuentemente hay una mayor aceptación del riesgo, ésto no se manifiesta con la misma intensidad entre hombres y mujeres. El hecho de tener un perfil que se ajusta más al

estereotipo masculino no provoca una asunción total del riesgo como modelo de comportamiento.

- En todo caso, los hombres que reflejan valores más próximos a ese estereotipo de masculinidad son los que maximizan su aceptación del riesgo (aunque uno de cada seis hombres que responden al estereotipo, siguen prefiriendo conductas de bajo riesgo).

- Entre las mujeres, siempre, independientemente de su perfil de valores financieros, se manifiesta un alto rechazo al riesgo. Incluso cuando las mujeres comparten esos valores financieros asociados a lo masculino, siguen manifestando un altísimo rechazo al mismo, que no las iguala a los hombres. Es decir, cuando la mujer se mimetiza con los valores tradicionales masculinos mantiene una preferencia mayoritaria por inversiones menos arriesgadas.

El nivel educativo incide en la red utilizada para solicitar asesoramiento financiero, pero no lo hace igual entre hombres y mujeres.

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

Hombres y mujeres comparten como principal vía de asesoramiento financiero a su propia entidad. Es decir, independientemente del género, incluso de un clima social de desconfianza hacia las instituciones financieras, la oficina bancaria habitual sigue siendo la referencia para el asesoramiento.

El matiz diferencial entre hombres y mujeres no es tanto la red utilizada como el nivel de autonomía que representa esa red:

- Los hombres utilizan algo más a menudo Internet como fuente de información. Es decir, recurren a un método más autónomo.

- Por el contrario, las mujeres, recurren más que los hombres a la pareja, en resumen, están más predispuestas a codecidir.

Estas circunstancias se magnifican entre la población con mayor nivel de instrucción. Así, las mujeres universitarias acuden en mayor medida a familiares y pareja que los hombres universitarios, pero también que las mujeres no universitarias. Es decir, ese mayor nivel de instrucción no es utilizado para reafirmar su independencia sino para codecidir o buscar apoyos en su entorno próximo.

En conclusión, el nivel educativo incide en la red utilizada para solicitar asesoramiento financiero, pero no lo hace igual entre hombres y mujeres. Las mujeres de mayor nivel de instrucción son las que menos recurren a la propia

banca para asesorarse. Lo hacen, en mayor medida, a los medios informales de sus propias redes sociales o familiares.

Respecto a la influencia del nivel de autonomía económica de las mujeres para pedir dinero a redes formales o informales, el patrón global de comportamiento es también similar entre hombres y mujeres. Lo que más determina la red utilizada para pedir dinero prestado es el tipo de necesidad a la que deben hacer frente.

El hecho de contar con mayor o menor nivel de autonomía tampoco provoca comportamientos diferentes entre las mujeres. Sin embargo, esta variable sí es determinante en la forma en que los hombres hacen frente a los imprevistos: a menores ingresos, mayor recurso a las redes informales.

Es precisamente en este ámbito donde radica la única diferencia significativa entre hombres y mujeres:

» Ante la necesidad de hacer frente a gastos imprevistos, las mujeres acuden con mayor frecuencia que los hombres a las redes informales.

» Solo cuando ellos tienen baja autonomía financiera recurren a este tipo de redes, incluso con mayor frecuencia que las mujeres.

Ante la necesidad de hacer frente a gastos imprevistos, las mujeres acuden con mayor frecuencia que los hombres a las redes informales.

E) PREJUICIOS DE GÉNERO ENTRE LA POBLACIÓN

Solo una de cada diez personas considera que los hombres tienen mayor cultura financiera que las mujeres. Además, tal y como se señalaba anteriormente, no existen diferencias de autopercepción en cuanto a nivel de conocimientos o entendimiento de lenguaje financiero.

Este estereotipo, en todo caso, tiene una base generacional, dado que entre personas de mayor edad son mucho más frecuentes este tipo de prejuicios.

F) TRATO DIFERENCIADO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS HACIA LAS MUJERES

El estudio aporta evidencias que permiten concluir que existe un trato diferenciado de las entidades financieras a hombres y mujeres, aunque éste no radica en la simplificación de mensajes o la acentuación de la cercanía.

Respecto al lenguaje utilizado, en el caso de los hombres, se garantiza en ma-

yor medida su entendimiento mediante técnicas de feed-back. Esta es una técnica comercial habitual entre quién tiene intención de cerrar una venta. Por tanto, puede reflejar un mayor interés o confianza en el hombre como cliente.

En todo caso, la mayor diferencia de trato radica en el interés mostrado hacia la clientela, hecho que corrobora la afirmación anterior:

- Se muestra mayor interés en la atención a un hombre (7 de cada 8 casos en créditos para el emprendimiento) que en el caso de las mujeres (se manifiesta interés en el 50% de las atenciones a mujeres).

- Asimismo, a los hombres se les proporciona mayor asesoramiento (62,5%) que a las mujeres (12,5% de las atenciones).

Con la información recogida en las visitas a las entidades financieras, no se puede concluir que a las mujeres se les exija un nivel de requisitos financieros mayor que a los hombres.

- Sin embargo, cuando la persona cliente es mujer y no es conocida, se trata de contrastar su situación familiar, entendiendo que esta puede ser garante de una mayor o menor autonomía y/o solvencia.

- En el caso de los supuestos de negocio, la confianza de la entidad en las mujeres está supeditada en mayor medida a los avales y a los resultados de un plan de viabilidad, cosa que en el caso del hombre no es así.

- De la misma forma, a la mujer se le pide en mayor medida que acredite la empresa en la que trabaja, algo que nuevamente viene a reforzar la mayor desconfianza en las posibilidades financieras de la mujer.

- En conclusión, formalmente a las mujeres no se les exigen mayores garantías o requisitos, sin embargo, de manera consciente o inconsciente, se cuestiona en mayor medida su autonomía y solvencia. De facto, aunque ésto no incida negativamente en la concesión o no de créditos, sí afecta a las mujeres en forma de peores condiciones de crédito.

Formalmente a las mujeres no se les exigen mayores garantías o requisitos, sin embargo, de manera consciente o inconsciente, se cuestiona en mayor medida su autonomía y solvencia.

En la encuesta realizada, se observa que ser mujer no actúa como un factor de decisión para las entidades financieras a la hora de conceder (o denegar) un crédito. El nivel de concesión es similar entre hombres y mujeres que han solicitado un crédito. La diferencia es previa: son casi el doble los hombres que declaran haber solicitado un crédito en relación con el número de mujeres que afirman haber realizado alguna solicitud.

Cuando se acude a las entidades en forma de cliente misterioso ante la pregunta directa de la factibilidad de que se conceda el crédito, la respuesta positiva es igual de frecuente en mujeres que en hombres. Sin embargo, no son iguales las condiciones: los hombres obtienen mayor volumen de capital, y a iguales circunstancias, obtienen mejores condiciones.

Cuando se acude a las entidades en forma de cliente misterioso (...) los hombres obtienen mayor volumen de capital, y a iguales circunstancias, obtienen mejores condiciones.

02

LO imposible sucede

Estas son las principales conclusiones de un estudio que se proponía desentrañar si existen desigualdades de género en el ámbito financiero, a qué obedecen y cómo se concretan y afectan en la autonomía económica de las mujeres. Es así como se nos han ido haciendo visibles procesos que, en el ámbito financiero, construyen desigualdades injustas. La desigualdad se construye a través de redes de privilegios y perjuicios que se establecen o autorizan por el consentimiento de las personas.

¿Estamos todas las personas atrapadas en esas redes de desigualdad? Parece inevitable responder que sí. Pero no de manera unánime. Sí y no.

Esas redes de desigualdad son redes materiales y simbólicas que nos separan, nos ordenan jerárquicamente y producen distribuciones asimétricas de las ventajas y desventajas. Pero no son estáticas.

También somos capaces de construir redes solidarias que nos igualan y que ayudan a reducir las diferencias. Las redes de desigualdad pueden ser tejidas y destejidas mediante el análisis de los procesos que las producen y las transforman. Llama la atención la escasa y limitada importancia que tienen las investigaciones sobre procesos que contrarrestan la desigualdad y se resisten a ella.

También forma parte de los objetivos de este estudio rescatar y dar cuenta de la resistencia cotidiana y sus consecuencias sobre la estructura social, las transgresiones y los intentos que desde diferentes iniciativas tratan de socavar las barreras sociales, cuestionar la desigualdad y debilitar los mecanismos de explotación y acaparamiento de oportunidades.

La economía solidaria se presenta como una iniciativa que persigue fortalecer los vínculos de solidaridad en las comunidades y las asociaciones, que pueden desplegar proyectos sin orientarse solo por fines de lucro o por la lógica del

Esas redes de desigualdad son redes materiales y simbólicas que nos separan, nos ordenan jerárquicamente y producen distribuciones asimétricas de las ventajas y desventajas. Pero no son estáticas.

poder. De esta manera, trata de revertir las inequidades persistentes mediante acciones dirigidas específicamente hacia sectores de la población que han estado tradicionalmente excluidos.

¿Existe una alternativa real? No y sí. La financiarización de la vida cotidiana ha puesto de manifiesto la heterogeneidad de las prácticas del crédito en el ámbito financiero tradicional y el aprovechamiento de los vínculos sociales para el acceso y uso de los instrumentos del mercado formal del crédito (Langley, 2008). Algunas de esas prácticas, promovidas por bancos, servicios financieros de préstamos regulados, grandes comercios, empresas de tarjetas de crédito, etc., se despliegan a través de dinámicas de reciprocidad mutua pero, sin embargo, no puede decirse de ellas que sean transformadoras, sino más bien todo lo contrario: son prácticas que contribuyen a extender la brecha de desigualdad y dominación en la vida cotidiana.[18]

Aspirar por tanto, como propone la economía solidaria, a la recuperación de modelos económicos basados en la lógica de la solidaridad y del bien común, y esperar de ellos que transformen injusticias estructurales fuertemente institucionalizadas en nuestra sociedad, exige un ejercicio de acción colectiva que, por un lado, ponga en entredicho a la "razón indolente"[19] y socave las justificaciones del modelo económico hegemónico; y por otro, aporte una comprensión realista que haga posible aflorar el alcance político de la economía solidaria así como su carácter emancipador. Ése es su reto.

El capitalismo ha desarrollado una poderosa utopía basada en una determinada visión del ser humano, la del homo economicus, y una particular antropología. La propuesta que se ha desarrollado en este trabajo parte de una denuncia y una crítica a esa utopía del mercado: la mayor de las utopías de la historia, la de una sociedad completamente capitalista, sometida a la razón económica que nos domina desde hace más de doscientos años. La desigualdad, en cualquiera de sus manifestaciones, no es sino la cara de una realidad incluida en esa lógica del capital.

Marcuse resaltó la fortaleza de la lógica capitalista recondándonos que reside precisamente en su capacidad para configurar la experiencia del sujeto de tal forma que le impide forjar alternativas y pensar más allá de los límites que impone. Cuando la economía critica feminista propone subvertir esa utopía, lo hace desde la firme convicción de que no podemos seguir creyendo de manera unánime que "la vida pueda seguir basándose por más tiempo en el dinero, la mercancía y la compraventa. Esa es una utopía terrible cuyas consecuencias están ante nuestros ojos" (Jette, 2011: 219-220). Propone generar espacios de apertura más allá de la dinámica que impone esa lógica hegemónica, actuando en "las grietas del tejido de la dominación capitalista y abriendo huecos en dicho tejido" (Velasco, 2013: 97). El reto consiste en "invertir los recursos económicos en forma de economía solidaria" (Ibídem: 118).

La economía solidaria se presenta como una iniciativa que persigue fortalecer los vínculos de solidaridad en las comunidades y las asociaciones, que pueden desplegar proyectos sin orientarse solo por fines de lucro o por la lógica del poder.

18. La crisis económica ha dado un impulso notable a la literatura sobre la sociología económica. Teniendo en cuenta su dilatada tradición, la novedad de los últimos años consiste precisamente en proyectar gracias a una base teórica fructífera, un análisis crítico sobre distintas prácticas, instituciones y culturas económicas, tanto en su vertiente neoclásica como en su vertiente más "crítica". Respecto al crédito, en este sentido, destaca el estudio de las relaciones, vínculos monetarios y prácticas financieras en torno al uso del crédito y, en esta línea, hay que señalar el trabajo de Carruthers y Jeong-Chul (2011). En la mayoría de ellos, el foco de interés se sitúa precisamente en el análisis de la dimensión política de los mercados.

19. Sousa Santos se refiere con este término de razón indolente a una razón hegemónica que acepta el status quo y sus legitimaciones políticas, y renuncia resignadamente a cambiarlo (Souza de Santos, 2003).

03

CODA FINAL
sobre las
finanzas éticas

Las finanzas éticas pretenden ser una más de las respuestas que la economía solidaria promueve para hacer frente al problema de la injusticia estructural inherente al sistema capitalista. A través del desarrollo de estructuras alternativas que operan con otros criterios y condiciones, desarrollan proyectos que aspiran a ser gérmenes de transformación. Este punto de partida es importante para matizar los objetivos de las finanzas éticas porque, de hecho, su planteamiento no parte de una denuncia sobre el criterio capitalista de distribución de la riqueza sino que, sin obviarlo, se centra más bien en las dinámicas de dominación que generan las normas y relaciones estructurales en el ámbito financiero tradicional.

La economía solidaria propone la construcción de un circuito económico alternativo que rescate y garantice, desde un prisma emancipador, una distribución no excluyente de las libertades de las personas. Las finanzas éticas se convierten, de esta manera, en un poderoso instrumento no solo financiero, sino también político, en la medida que reconoce algunas claves de discriminación presentes en esas estructuras económicas de dominación.

La economía solidaria propone la construcción de un circuito económico alternativo que rescate y garantice, desde un prisma emancipador, una distribución no excluyente de las libertades de las personas.

Las finanzas éticas son proyectos políticos de la economía solidaria que se articulan en torno a prácticas que persiguen la democratización de las relaciones financieras y plantean otras maneras de generar poder social. Son, por un lado, catalizadoras de estructuras de movilización de personas y organizaciones que reivindican el valor político y transformador de la solidaridad; y, al mismo tiempo, por otro lado, son generadoras de estructuras de oportunidad para las personas excluidas del sistema financiero.

Las formas de participación que proponen estas iniciativas de finanzas éticas, las lógicas de poder sobre las que se sustentan, los contornos éticos y políticos del derecho al crédito, los procesos de institucionalización que promueven, etc., son algunas de las cuestiones de frontera que ayudan a dilucidar de qué

manera afrontan significativamente su carácter "alternativo". Su estrategia de construcción y crecimiento se sustenta en tres elementos clave que se convierten, a su vez, en su razón de ser:

Por un lado, en primer lugar, fijan el problema de la injusticia en la injusticia estructural e impulsan un modelo de justicia como solidaridad. Lo que las finanzas éticas promueven en su sentido más radical es una vinculación directa de los comportamientos solidarios de las personas, en un modelo de intermediación social de valores, solidaridad e inclusión social, articulados a través de redes de ciudadanía. Las finanzas éticas puedes ser consideradas de esta manera como una estructura para la realización de la justicia en el ámbito de la intermediación financiera que permite, a través de la solidaridad y de la promoción de procesos de co-responsabilización individual y colectiva, generar marcos de relación económica no excluyentes.

El mercado favorece distribuciones profunda e injustamente desigualitarias, lo cual provoca que el criterio de distribución en la esfera económica sea "que se lo lleve el que tiene dinero" (Ovejero, 2008:115). Sin embargo, las finanzas éticas, al resaltar el carácter esencial del derecho al crédito en la intermediación financiera, centran (y devuelven) la mirada al sentido básico de la función bancaria, que no es otro que la conexión de ahorro y crédito. Comprometidas con el reconocimiento efectivo del derecho al crédito, los criterios para conceder financiación de las finanzas éticas son fundamentalmente regenerativos. No se trata tan solo de evitar que la actividad financiera dañe la economía real con sus prácticas especulativas o que se eviten ciertas actividades generadoras de injusticia o desequilibrios medioambientales. Las finanzas éticas asumen que, en nuestras sociedades actuales, no se puede plantear un modelo alternativo de actividad económica que no tenga en cuenta la vulnerabilidad, la fragilidad, la desprotección, o la exclusión que, de hecho, existen. Su compromiso por una distribución no excluyente y equitativa de las libertades de las personas, se convierte en un primer eje para fundamentar su defensa del derecho al crédito, entendido como un derecho-garantía; es decir, como un derecho que posibilita o garantiza otros derechos, lo que le impulsa a poner en marcha otros circuitos de intermediación que hagan posible ese reconocimiento. Por eso las finanzas éticas son mucho más que una alternativa frente a la especulación. Son una alternativa que afronta decididamente la urgencia real de resolver esas situaciones de injusticia desde el comienzo mismo de la actividad. Por eso hablamos de intermediación financiera al servicio de la justicia y por eso es prioritaria la atención a las personas y colectivos que necesitan crédito y para las que éste está vedado.

Por otro lado, en segundo lugar, facilita procesos de responsabilización vinculados a lo político. Una idea de responsabilidad basada en la obligación resulta insuficiente para atender las injusticias estructurales que se producen en el ámbito financiero. Estas reclaman un tipo de responsabilidad política basada en lo

Las finanzas éticas son mucho más que una alternativa frente a la especulación. Son una alternativa que afronta decididamente la urgencia real de resolver esas situaciones de injusticia desde el comienzo mismo de la actividad.

que Young denomina la conexión social: "cuando existen injusticias estructurales, declarar que algunas personas son culpables de realizar acciones injustas no exime de responsabilidad a otras cuyas acciones contribuyen a las consecuencias" (Young, 2011: 117). De esta manera es como las finanzas éticas se constituyen como espacios que permiten el ejercicio de una responsabilidad compartida, reflexiva, a una ciudadanía que reconoce la dimensión política inherente a su condición de usuaria de servicios financieros. Lo hace desde la perspectiva de una responsabilidad en la que la persona tiene poder para al menos tres cosas: i) cuestionar que no son moralmente aceptables las condiciones que definen "lo normal" en el ámbito financiero tradicional y reconocer que tiene poder para cambiar las situaciones injustas; ii) incidir, en tanto consumen productos financieros, en consecuencias que no generen vulnerabilidad para otras personas y por tanto vincularse en la transformación de los procesos que sí lo hacen; iii) unirse a otras personas para reformar las estructuras, vinculándose en el desarrollo de alternativas en la esfera económica.

"Cuando existen injusticias estructurales, declarar que algunas personas son culpables de realizar acciones injustas no exime de responsabilidad a otras cuyas acciones contribuyen a las consecuencias"

Young, 2011: 117.

Finalmente, en tercer lugar, ese tipo de responsabilidad, como se ha señalado, es posible principalmente a través de la acción colectiva, entendida como una base social amplia compuesta por organizaciones y personas implicadas en el desarrollo de los proyectos de finanzas éticas sobre la base de la autoorganización, la participación y la transparencia. Esta idea es clave para entender el énfasis en cuestiones como la conexión, la proximidad, la interdependencia, etc. que reclaman los procesos de transformación social. Esta solo es posible a través de una acción colectiva, de una interactuación por parte de personas y organizaciones vinculadas a procesos y proyectos de interdependencia como los que, en este caso, promueve la economía solidaria. Como señala Young, "cuando esto ocurre, y ocurre con relativa escasez, los participantes (…) a menudo son los más sorprendidos por el poder transformador que descubren tener" (Young, 2011: 105).

04

LOS CONTORNOS feministas de las finanzas éticas

Finalizamos este recorrido rescatando algunos de los rasgos de las finanzas éticas que tienen, qué duda cabe, profunda raigambre feminista:

En primer lugar, el carácter político de las finanzas éticas y su compromiso por una distribución no excluyente y equitativa de las libertades de las personas, se convierte en un primer eje para fundamentar su defensa del derecho al crédito, entendido como un derecho-garantía; es decir, como un derecho que posibilita o garantiza otros derechos, lo que le impulsa a poner en marcha otros circuitos de intermediación que hagan posible ese reconocimiento. Esta aproximación al crédito les sitúa a las finanzas éticas más cerca del enfoque de la sostenibilidad de la vida y de los espacio de cuidado. Su preocupación no es precisamente la obtención de beneficio y la acumulación del capital.

Por otro lado, en segundo lugar, el poder emancipador de las finanzas éticas se articula en torno a otras lógicas y a otras relaciones basadas en la confianza, el cuidado y la sostenibilidad de la vida, que implican y exigen la descolonización del poder para posibilitar otros modos de conocer y de hacer distintos de los del dominio moderno, androcéntrico y capitalista. El dinero no es un recurso necesario en sí mismo, sino que se convierte en un satisfactor imprescindible cuando el mercado es la única vía para garantizar ciertas necesidades (Pérez, 2004:110).

En tercer lugar, el valor transformador de las finanzas éticas exige profundizar en los esquemas de la economía feminista de ruptura y promover una resignificación de lo económico que denuncie los códigos patriarcales de dominación, la falsa neutralidad del dinero y de las relaciones financieras. Las finanzas éticas reconocen el valor de los circuitos económicos de proximidad y las redes de apoyo, basadas en valores como la cercanía, la confianza y la solidaridad descentrada.

El poder emancipador de las finanzas éticas se articula en torno a otras lógicas y a otras relaciones basadas en la confianza, el cuidado y la sostenibilidad de la vida, que implican y exigen la descolonización del poder para posibilitar otros modos de conocer y de hacer distintos de los del dominio moderno, androcéntrico y capitalista.

Finalmente, algunos de sus dinamismos suponen una estructura de oportunidad para destejer y transformar esas redes de desigualdad de género de la que hemos hablado en este estudio. La implementación en el proceso de concesión del crédito de mecanismos de evaluación ético-social de las solicitudes que incorporan criterios de género, o su línea de apoyo a proyectos de transformación que apuestan por romper estereotipos y favorecen la inter-cooperación entre las mujeres, la creación de circuitos específicos de financiación a proyectos que surgen al albur de la economía feminista, o su propio modelo de funcionamiento interno son algunos de los elementos que también sirven para mostrar los contornos "feministas" de las finanzas éticas que promueve la economía solidaria.

Precisamente esos contornos feministas de las finanzas éticas son los que también dejan entrever algunos de los retos que afrontan.

Por un lado, las finanzas éticas se desarrollan en el marco del proyecto de reproducción del capitalismo, "hoy personificado en el neoliberalismo, y deben confrontar, negociar o al menos dialogar con sus agentes" (Coraggio, 2011:167), por lo que será necesario analizar sus prácticas y el tipo de relación "política" que construyen con ellos.

Por otro lado, como hemos señalado, la importancia que lo cultural tiene en ellas es un factor nuclear. Buena parte de las iniciativas de finanzas éticas se sustentan en valores como la confianza, la ayuda, la reciprocidad, la solidaridad. Sin duda, la inclusión de esta cultura en las relaciones económicas es un paso clave en los procesos de transformación. Pero considerar esos valores como si fueran, por sí mismos, factores positivos y facilitadores de procesos económicos armoniosos e "ideales" supone una idea bastante cuestionable. Por tanto, será preciso analizar y discutir las condiciones en las que dichos valores se reproducen a través de esas iniciativas como un modo de aproximación adecuado para tematizar los grados y tipo de transformación que promueven.

Finalmente, no conviene perder de vista que la cultura del capital se reproduce enérgicamente y de forma hegemónica. Y que esa cultura del capital está teñida de sesgos androcéntricos, mercantilistas y etnocéntricos. En este sentido, otra de las aportaciones de la economía feminista de ruptura a las finanzas éticas está relacionada precisamente con su función de "alerta" para que le ayude a detectar esos posibles y permanentes obstáculos a los que se tiende de manera "natural", impidiendo (también "naturalmente") avanzar en su tarea de hacer "otra" política que sostenga la vida. Y que la sostenga para que sea liberadora.

Precisamente esos contornos feministas de las finanzas éticas son los que también dejan entrever algunos de los retos que afrontan. Las finanzas éticas se desarrollan en el marco del proyecto de reproducción del capitalismo (...), por lo que será necesario analizar sus prácticas y el tipo de relación "política" que construyen con ellos.

REFERENCIAS

> AÑON, M.J. (2001). *Igualdad, Diferencias y Desigualdades.* México: Fontamara.

> AÑÓN, M.J. (2013). "Principio antidiscriminatorio y determinación de la desventaja". *Isonomía*, nº 39, pp. 127-157.

> ARIAS, X.C. (2014). "Velocidad y Capitalismo", *La Maleta de Portbou*, nº 3, pp. 77-83.

> ARMENDARIZ, B. y MORDUCH, J. (2011). *Economía de las Microfinanzas.* México: FCE-CIDE.

> ASKUNZE, C. (2014). "Más allá del Capitalismo. Alternativas desde la Economía Solidaria". *Documentación Social*, nº 168, pp. 97-116.

> ATERIDO, R., BECK, T. & IACOVONE, L. (2011). "Gender and Finance in Sub-Saharan Africa: Are Women Disadvantaged?" *Policy Research Working Paper* 5571, Washington: Banco Mundial.

> BARRÈRE, M.A. y MORONDO, D. (2011). "Subordinación y discriminación interseccional: elementos para una teoría del derecho antidiscriminatorio". *Anales de la Cátedra Francisco Suarez*, nº 45, pp. 15-42.

> BAUMAN, Z. (2011). *Daños colaterales: desigualdades sociales en la era global.* México: Fondo de Cultura Económica.

> BERGER, M. (1989). "Giving Women Credit: The Strengths and Limitations of Credit as a Tool for Alleviating Poverty". *World Development* 17 (7): 1017-1032.

> BOURDEAU, P. (2000). *La dominación masculina.* Barcelona: Anagrama

> BRANDEIS, L.D. (2012). *El dinero de los demás. Y como lo utilizan los banqueros.* Barcelona: Ariel.

> CARRASCO, C. (2006). "La economía feminista: una apuesta por otra economía": en Vara, Mª J. (Coord.), *Estudios sobre Género y Economía.* Madrid: Akal, pp. 29-62.

> CARRASCO et al. (2011). *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas.* Madrid. CIP-Ecosocial y La Catarata.

> CARRASCO, C. (2013). "El cuidado como eje vertebrador de una nueva economía". *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 31, nº 1, pp. 39-56.

> CARRUTHERS, B. y JEONG-CHUL, J. (2011). "The sociology of finance". *Annual Review of Sociology* 37: 239-259.

> COHEN, G.A. (2000). "Libertad y dinero". *Estudios Públicos*, 80.

> COLLIN, F. (2006). *Praxis de la diferencia: liberación y libertad.* Barcelona, Icaria.

> CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL-ESPAÑA (2011). Tercer Informe sobre la situación de las mujeres en la realidad socio-laboral española". Madrid: CES-España.

> CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL-ESPAÑA (2013). *Distribución de la Renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos.* Madrid: CES-España.

> CORAGGIO, J. L. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital.* Quito-Ecuador: Abya-Yala.

> DAISLEY, M. (2014). *Women in financial services.* London: Oliver Wyman

> DE LA CRUZ, C. y SASIA, P.M. (2010). "La banca ética como herramienta de acción política", *Icade-Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales* nº 80, pp. 185-210.

> DE LA CRUZ, C. (2013). "El alcance político de las finanzas éticas", en *Banca Ética: ¿es posible? Dossier Economistas sin Fronteras* nº 8. (disponible en http://www.ecosfron.org).

> DE LA CRUZ, C. (2014). "Una lectura feminista sobre el carácter político y el poder emancipador de las finanzas éticas" en REAS Euskadi: *Sostenibilidad de*

la Vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica. Bilbao: Reas Euskadi, pp. 80-95.

> DE LA MADRID, R. (2012). *Reporte sobre la discriminación en México 2012. Crédito.* Accesible en versión digital en: http://www.conapred.org.mx [descargado en diciembre de 2014].

> DEMIRGUC-KUNT, A. y KLAPPER, L. (2012). "Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database". *Policy Research Working Paper* 6025, Washington: Banco Mundial.

> DEMIRGUÇ-KUNT, A., KLAPPER, L. y SINGER, D. (2013). "Financial Inclusion and Legal Discrimination against Women: Evidence from Developing Countries." *Documento de trabajo de investigación de políticas* Núm. WPS6416. Washington, D.C.: Banco Mundial.

> FEHER, M. (2009). "Self-Appreciation or the Aspirations of Human Capital" *Public Culture.* Winter, nº 21(1): 21-41.

> FERGUSSON, A. (2012). *Cuando muere el dinero.* Madrid: Alianza.

> FRASER, N. (2008). *Escalas de justicia.* Barcelona: Herder.

> GÁLVEZ, L. y TORRES, J. (2010). *Desiguales*. Barcelona: Icaria.

> GRAEBER, D. (2012). *En deuda: una historia alternativa de la economía.* Barcelona: Ariel.

> GUERRA, M.J. (2011). "Arendt y los feminismos contemporáneos: ontología y política". *Revista Internacional de Filosofía*, Suplemento 4, pp. 203-212.

> IFC (International Finance Corporation) (2011). *Strengthening Access to Finance for Women-Owned SMEs in Developing Countries.* Washington: IFC.

> INGHAM, G. (2004). *The nature of money.* Cambridge: Polity Press.

> JAPPE, A. (2011). *Crédito a muerte. La descomposición del capitalismo y sus críticos.* Logroño: Pepitas de Calabaza.

> JUBETO, Y. y LARRAÑAGA, M. (2014). "La economía será solidaria si es feminista. Aportaciones de la Economía Feminista a la construcción de una Economía Solidaria", en REAS Euskadi: *Sostenibilidad de la Vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica.* Bilbao: Reas Euskadi, pp. 13-26.

> LACLAU, E. (2008). "Los usos de la igualdad. Diálogo con Judith Butler"; en Critchley, S. y Marchart, O. (comp.): *Laclau. Aproximaciones críticas a su obra.* México: FCE.

> LANGLEY, P. (2008): *The Everyday Life of Global Finance: Saving and Borrowing in Anglo-America.* Oxford: Oxford University Press.

> LARRAÑAGA, M. y JUBETO, Y. (2012): "Reflexiones en torno a género y desarrollo". Boletín de recursos de información del Centro de Documentación Hegoa, nº 30, 6 pp. http://publ.hegoa.efaber.net/publications/274 [última descarga en enero de 2015].

> LAZZARATO, M. (2013). *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal.* Buenos Aires: Amorrortu.

> LOPEZ, I. (2013): "Crédito". En VVAA. Lugares comunes. *Trece voces sobre la crisis.* Madrid: Lengua de Trapo.

> LYCETTE, M. y WHITE, K. (1989). "Improving Women's Access to Credit in Latin America and the Caribbean: Policy and Project Recommendations". En: BERGER, M. y BUVINIC, M. (eds.): *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America.* West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.

> MORRIS, G. y MEYER, R. (1993). "Women and Financial Services in Developing Countries: A Review of the Literature". *Economics and Sociology* nº. 2056,

Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, Ohio State University.

> MARAZZI, C. (2013). *Capital y lenguaje. Hacia el gobierno de las Finanzas.* Buenos Aires: Tinta Limón. Colección Nociones Comunes.

> NAROTZKY, S. (2004). *Antropología económica. Nuevas tendencias.* Barcelona: Melusina.

> ONU Mujeres. 2011. *El progreso de las mujeres en el mundo: en busca de la justicia.* Nueva York: Naciones Unidas.

> OSORIO, J. y VICTORIANO, F. (eds.) (2012). *Exclusiones. Reflexiones críticas sobre subalternidad, hegemonía y biopolítica.* Barcelona: Anthropos.

> OVEJERO, F. (2008). *Incluso un pueblo de demonios: democracia, liberalismo, republicanismo.* Madrid-Buenos Aires: Katz.

> PAILHE, C. (2014). *Regulación financiera y género. El enfoque de género en las operaciones de reforma financiera de la División de Mercados de Capitales e Instituciones Financieras.* Washington: BID [IBD-DP-347].

> PIKETTY, T. (2013): *Le capital au e XXI siècle.* Paris: Éditions du Seuil. Traducción al español *El capital en el siglo XXI.* México, FCE, 2014.

> PÉREZ, A. (2004). "Estrategias feministas de deconstrucción del objeto de estudio de la economía". *Foro Interno*, 4.

> PEREZ, A. (2014). *Subversión feminista de la economía.* Madrid: Traficantes de Sueños.

> PIRAS C; PREBISTERO, A & RABELLOTTI, R. (2013). 'Definitions Matter: Measuring Gender Gaps in Firms' Access to Credit', Discussion Paper 314, *División de Mercados de Capital e Instituciones Financieras*, Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

> PULEO, A. (2011). *Ecofeminismo para otro mundo posible.* Madrid: Cátedra.

> PULEO, A. (coord.) (2014). *Ecología y género en diálogo interdisciplinar.* Madrid: Plaza y Váldes.

> REAS Euskadi (2014). *Sostenibilidad de la Vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica.* Bilbao: Reas Euskadi

> REYGADAS, L. (2008). *La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad.* Barcelona/México: Anthropos/Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

> RIBOTTA, S. (2010). *Las desigualdades económicas en las teorías de la justicia. Pobreza, redistribución e injusticia social.* Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

> SASIA, P.M. Y DE LA CRUZ, C: (2008). *Banca ética y Ciudadanía.* Madrid: Trotta.

> SENNETT, R. (2006). *La cultura del nuevo capitalismo.* Barcelona: Anagrama

> SERRA, R. (2013). "La mujer como especial objeto de multiples discriminaciones. La mujer multidiscriminada", en *Multidiscriminación en los ordenamientos jurídicos español y europeo.* Valencia: Tirant lo Blanch.

> SOUZA DE SANTOS, B. (2003). *Crítica de la razón indolente. Contra el desperdicio de la experiencia.* Bilbao: Desclée de Brouwer.

> STIMILLI, E. (2014). "Culpa y sacrificios. Ejercicios para una vida endeudada", *La Maleta de Portbou*, nº 3, pp. 44-49.

> TILLY, Ch. (2000). *La desigualdad persistente.* Buenos Aires: Manantial.

> VV.AA. (2012). "Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico". *Revista de Economía Crítica*, nº 14, 2º semestre, pp. 277-301.

> VELASCO, D. (2013). *Fascismo social: políticas del*

miedo y servidumbre voluntaria. ¿Qué hacer? Bilbao: Universidad de Deusto, Cuadernos de Derechos Humanos, núm. 69.

> YOUNG, I.M. (2000). *La justicia y la política de la diferencia.* Madrid: Cátedra /Instituto de la Mujer/ PUV.

> YOUNG, I.M. (2011). *Responsabilidad por la justicia.* Madrid: Morata.

> WALZER, M. (1993). *Las esferas de la justicia.* México: FCE.

> ZELIZER, V. A. (2011). *El significado social del dinero.* México: FCE.

> I EK, S. (2014). Pedir lo imposible. Madrid: Akal.

Setem

www.setem.org/euskadi

SetemHegoHaizea

@SetemHegoHaizea