



**Economistas
sin Fronteras**

**Dossieres EsF
n.º 54, verano 2024**

ESTRATEGIAS, ALIANZAS Y SOLUCIONES COLECTIVAS PARA LOS RETOS ACTUALES DEL EMPRENDIMIENTO EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA



Cristina de la Cruz-Ayuso

Instituto de Derechos Humanos Pedro Arrupe. Universidad de Deusto

En 2016 la Comisión Europea publicó un informe sobre mujeres, política empresarial y emprendimiento en el que, tal y como viene haciendo desde hace más de dos décadas, señala los desafíos que enfrentan las mujeres a la hora de crear una empresa. Hace diez años, en Europa, las mujeres estaban detrás de un tercio del conjunto de empresas. Tanto entonces como ahora, se sigue constatando la brecha de género existente para emprender una iniciativa empresarial.

La persistencia de esta brecha de género ha inspirado el desarrollo de un sinnúmero de iniciativas dirigidas a impulsar el emprendimiento de las mujeres a nivel global, regional o nacional de los que es prácticamente imposible dar cuenta. Destacan, por su significatividad, los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, que incluyen un llamamiento en favor de un crecimiento económico inclusivo y sostenible a través del empleo pleno, productivo y decente para todos (ODS 8) y el avance de la igualdad de género mediante la mejora del acceso de las mujeres a los recursos económicos y su participación en los aspectos económicos, políticos y sociales de la vida (ODS 5).

La voluntad política por hacer frente a las desigualdades de género en el ámbito económico mediante la promoción de iniciativas de emprendimiento específicas convive con el reconocimiento de las dificultades que enfrentan las mujeres para alcanzar estos

objetivos. De manera específica, hay un consenso amplio que apunta a las dificultades de acceso a financiación como la principal causa que señalan las mujeres para no emprender.

En la narrativa sobre las causas de la brecha de género subyacen explicaciones que, por un lado, hacen referencia a la existencia de sesgos en el acceso a recursos financieros y, por otro, intentan comprender por qué las mujeres son menos propensas a solicitar préstamos para acometer iniciativas de autoempleo y por qué, a diferencia de los hombres, tienden a apoyarse económicamente en redes familiares o sociales. También es común encontrarse con argumentos que asocian a las mujeres con una menor tolerancia al riesgo, una tendencia a ser más colaborativas que competitivas o una acusada sensibilidad hacia las necesidades de los demás, en detrimento de las propias.

El reciente informe *Mujeres e Innovación 2024* insiste precisamente en esta cuestión: las dificultades para obtener financiación siguen siendo, junto con el escenario de incertidumbre al que se enfrentan, una de las principales razones que limitan las oportunidades de emprendimiento de las mujeres españolas. Según datos de marzo de 2024 de la Cámara de Comercio de Madrid, las mujeres que solicitan un préstamo para empezar un negocio tienen hasta un 30% menos de probabilidades de obtenerlo que un hombre. El acceso a recursos financieros, por tanto, constituye una dimensión clave no solo para el éxito de las iniciativas de emprendimiento, sino para la posibilidad misma de emprender.

En la narrativa sobre las causas de la brecha de género subyacen explicaciones que, por un lado, hacen referencia a la existencia de sesgos en el acceso a recursos financieros y, por otro, intentan comprender por qué las mujeres son menos propensas a solicitar préstamos para acometer iniciativas de autoempleo y por qué, a diferencia de los hombres, tienden a apoyarse económicamente en redes familiares o sociales. También es común encontrarse con argumentos que asocian a las mujeres con una menor tolerancia al riesgo, una tendencia

a ser más colaborativas que competitivas o una acusada sensibilidad hacia las necesidades de los demás, en detrimento de las propias.

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

La diversidad y heterogeneidad de las mujeres emprendedoras en cuanto a sus características y competencias individuales parece ser el mayor determinante al que aluden estos estudios para no considerar el efecto específico que el género tiene a la hora de predecir y modular las oportunidades de acceso a financiación; es decir, el hecho de que las mujeres emprendedoras sean tantas y tan diferentes mitiga el potencial sesgo de género que pudiera darse en las oportunidades de acceso a financiación. Muchos estudios descartan la variable de género precisamente por esta circunstancia, a la que se suma la variable contextual: la diversidad y heterogeneidad de los

contextos es tan amplia que no es posible llegar a conclusiones generalizables para el conjunto de todos ellos. Los países con un alto desarrollo financiero, por ejemplo, proporcionan a las mujeres un mayor acceso a la financiación, pero en tiempos de crisis sufren, al igual que el resto, mayores restricciones de acceso al crédito.

El análisis de las causas de dicha brecha de género sugiere, por un lado, que las dificultades de acceso a financiación para emprender tienen su origen en el desigual acceso de oportunidades de las mujeres en la sociedad. Otros estudios sostienen, en cambio, que esa desigualdad es resultado de los roles de género culturalmente construidos. Sin embargo, estas ideas, que cuentan con un amplio consenso, han sido problematizadas por estudios que ponen de relieve la falta de contraste con la que cuentan estos argumentos. De hecho, algunas investigaciones concluyen no haber encontrado discriminación de género en el acceso a recursos financieros.

Estos resultados son desconcertantes. Dificultan llegar a una comprensión profunda de una realidad que muestra serias resistencias para constatar la desigualdad de género existente en el acceso a recursos financieros. En muchos casos, esta dificultad es resultado de un modo de analizar un problema sutil y complejo, que ha sido abordado mayoritariamente desde una perspectiva estrictamente cuantitativa, descuidando el contraste de algunas variables que exigen una mirada cualitativa más detallada.

Aunque se pueda constatar que el acceso de las mujeres emprendedoras a la financiación está a la par con el de sus homólogos masculinos, un análisis más pormenorizado constata que existen evidencias de una forma más sutil, residual y de «segundo orden» de trato diferencial basado en el género.

Este artículo ofrece un breve análisis de las variables que pueden estar incidiendo en las dificultades de acceso a financiación de las mujeres emprendedoras tratando de refinar los resultados más generalizados de la literatura existente sobre esta cuestión. Aunque existen múltiples dimensiones, directas e indirectas, asociadas al género que modulan esta conclusión, los estudios muestran de manera concluyente que las mujeres tienen menos probabilidades de obtener financiación para emprender. ¿Cuáles son las razones que explican esta desigualdad?

Tras una sobria revisión, el análisis permite concluir que, efectivamente, el género es una variable relevante e importante en el acceso a financiación y que,

de hecho, existen obstáculos adicionales que impiden a las mujeres emprendedoras obtener los mismos niveles de financiación que sus homólogos masculinos. Los datos sugieren que a las mujeres emprendedoras se les suelen aplicar tipos de interés más elevados; necesitan compartir más información para obtener financiación y tienden a recibir préstamos de menor cuantía. También las mujeres emprendedoras son más propensas a esperar ser rechazadas por las entidades financieras y a percibir que dichas entidades tienen una opinión negativa sobre su capacidad de solvencia.

Factores individuales que afectan al acceso a la financiación a las mujeres emprendedoras

En primer lugar, los factores individuales asociados al género parecen ser uno de los factores limitantes para el acceso a la financiación, ya que reducen considerablemente sus probabilidades de éxito. Efectivamente, los estereotipos y prejuicios de género son una de las principales causas que parece influir directamente en la posibilidad de acceder a financiación. Esta circunstancia, ser mujer, parece tener una relación negativa directa con el acceso a financiación. De igual manera, esa relación se revierte positivamente en el caso de proyectos emprendedores liderados por hombres. La constatación de este sesgo de género se sustenta en la correlación que se establece entre las expectativas de éxito de la iniciativa emprendedora con una serie de rasgos sobre los que tradicionalmente los hombres han tenido una mejor posición que las mujeres (Alsos y Ljunggren 2017).

Tener mayor experiencia, contar con un buen historial crediticio, la rentabilidad esperada de la iniciativa emprendedora y/o la posibilidad de aportar garantías o avales más robustos son algunos de los factores que inciden en la mayor o menor probabilidad

de acceso a recursos financieros. Los resultados muestran que favorecen más a los hombres que a las mujeres. Estas tienden a ser más penalizadas por la desventaja que supone su desigual posición respecto a algunos de estos indicadores.

Tras una sobria revisión, el análisis permite concluir que, efectivamente, el género es una variable relevante e importante en el acceso a financiación y que, de hecho, existen obstáculos adicionales que impiden a las mujeres emprendedoras obtener los mismos niveles de financiación que sus homólogos masculinos. Los datos sugieren que a las mujeres emprendedoras se les suelen aplicar tipos de interés más elevados; necesitan compartir más información para obtener financiación y tienden a recibir préstamos de menor cuantía. También las mujeres emprendedoras son más propensas a esperar ser rechazadas por las entidades financieras y a percibir que dichas entidades tienen una opinión negativa sobre su capacidad de solvencia.

Factores estructurales que influyen en el acceso a financiación de las mujeres emprendedoras

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

Factores simbólicos que influyen indirectamente en el acceso a financiación de las mujeres emprendedoras

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

Junto con la menor demanda de financiación por parte de las mujeres emprendedoras, otro factor que refuerza

exponencialmente sus dificultades de acceso a financiación está relacionado con el sector específico en el que se insertan sus iniciativas: aventurarse en sectores dominados tradicionalmente por hombres es un elemento que suele tener un efecto negativo para las mujeres. Cuando las mujeres deciden emprender en sectores tradicionalmente masculinos suelen ser percibidas como menos legítimas y creíbles a los ojos de los proveedores de capital. Existe el denominado «estigma de las magdalenas» para las mujeres empresarias, que hace que se las considere menos serias y comprometidas con la iniciativa empresarial, ya que se las estereotipa como iniciativas emprendedoras de naturaleza sexista, con escasas perspectivas de crecimiento o beneficios. Los estereotipos de género tienden a considerar el negocio de una mujer como una afición, a tiempo parcial o incluso como una extensión de su papel de ama de casa (Eddleston *et al.*, 2016).

Los estereotipos influyen en el modo de procesar las descripciones sobre cómo se espera que se comporten los hombres y las mujeres. En este sentido, los roles de género tienden a asignar a los varones el papel de «sostén de la familia» y enfatizan el liderazgo, mientras que asignan a las mujeres el papel de cuidadoras y enfatizan el vínculo y las relaciones. Es cierto que los derechos y los roles de las mujeres han evolucionado y progresado sustantivamente, pero igual de cierto es que estos estereotipos se mantienen relativa pero invariablemente estables a lo largo del tiempo. La brecha de género asociada al acceso a la financiación en el ámbito del emprendimiento pone de manifiesto la persistencia y el efecto que los estereotipos de género siguen teniendo hoy en día.

Los resultados de la literatura sobre género y emprendimiento concluyen que no es posible sostener que el emprendimiento sea un campo neutro desde el punto de vista del género. Tampoco es posible sostener la idea de que el acceso a los recursos se basa únicamente en el mérito y la igualdad de oportunidades (Wheadon y Duval-Couetil 2019), de ahí la necesidad de visibilizar cómo operan y cuál es el resultado de los estereotipos de género.

A pesar del éxito de muchos proyectos emprendedores liderados por mujeres, lo cierto es que la mayoría de ellas sigue enfrentándose a un obstáculo persistente por razón de su sexo. Ese obstáculo consiste en ser mujer. Serlo, en este y otros muchos ámbitos, sigue siendo causa de desigualdad, desventaja y discriminación. Así pues, insistamos con igual persistencia. Pongamos en evidencia los efectos que estos prejuicios tienen y trabajemos por activar mecanismos que mitiguen el papel que desempeñan los estereotipos de género en la difícil tarea de emprender. De lo contrario, el riesgo consiste en quedar atrapados en una mirada miope que solo atiende a lo que quiere ver, no a lo que realmente debería ver. ■

Bibliografía

- Alsos, G. A. y Ljunggren, E. (2017). «The Role of Gender in Entrepreneur-Investor Relationships: A Signaling Theory Approach». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(4), 567-590.
- Eddleston, K. A., Ladge, J. J., Mitteness, C. y Balachandra, L. (2016). «Do you See what I See? Signaling Effects of Gender and Firm Characteristics on Financing Entrepreneurial Ventures». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(3), 489-514.
- European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Organisation for Economic Co-operation and Development, Halabisky, D. (2016). *Policy brief on women's entrepreneurship*, OECD Publishing, 2016.
- Stefani, M. L. y Vacca, V. (2015). «Small Firms' Credit Access in the Euro Area: Does Gender Matter?», *CESifo Economic Studies*, 61 (1), 165-201.
- Unidad de Mujeres y Ciencia del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (2024). *Mujeres e Innovación. Informe 2024*, Madrid: La Moncloa.
- Wheadon, M. y Duval-Couetil, N. (2019). «Token entrepreneurs: a review of gender, capital, and context in technology entrepreneurship». *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(3-4), 308-336.