VOGUE LÍDERES by Santander

Photographed by Noor-u-Nisa Khan

FINANZAS

Tenemos que hablar de dinero: por qué las mujeres no compartimos información sobre nuestras finanzas

Una conversación honesta sobre sueldos, patrimonio y planificación financiera puede cambiar una trayectoria laboral y vital

POR MARTA SAHELICES
3 de diciembre de 2025

Hablar de dinero para mejorar las finanzas

No es casualidad que en la película *Tenemos que hablar de Kevin* se utilice una construcción verbal que indica necesidad en el título, pues la directora Lynne Ramsay recurre a esta fórmula para subrayar la urgencia de abordar un asunto complejo cuya gravedad se ha mantenido oculta bajo capas de silencio y evitación. Lo mismo ocurre con las mujeres, el dinero y las finanzas: hablar de dinero –incluso con personas de confianza– sigue siendo una tarea aplazada, envuelta en incomodidad y reticencias, aunque resulte imprescindible para **entender nuestra posición económica y tomar decisiones con fundamento.**

Múltiples estudios sobre economía de género muestran que nosotras, al igual que la protagonista del largometraje, también callamos por mandato cultural, por miedo al juicio y porque **el contexto social nos ha enseñado que discutir cifras es inapropiado o poco elegante.** Ese guion heredado –que nos exige prudencia, modestia y discreción– se cuela en nuestra vida diaria, desde lo que cobramos hasta lo que aceptamos o qué patrimonio manejamos o desconocemos, y termina configurando un mecanismo silente que condiciona trayectorias, limita la autonomía y perpetúa desigualdades bajo la apariencia de normalidad.

Antes de estar de moda, está en la newsletter de Vogue

INSCRIBIRSE

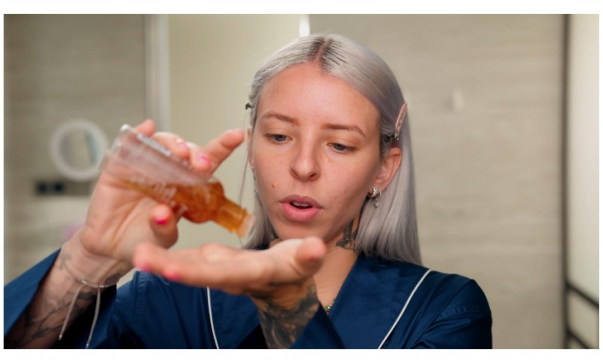
Facilita tu dirección de correo electrónico para suscribirte a la newsletter editorial personalizada y formar parte del universo Vogue y así estar al día de todas las novedades en Moda, Belleza y Estilo de Vida.

Para más información sobre cómo tratamos tus datos personales y personalizamos las comunicaciones visita nuestra Política de Privacidad.

Silencio estructural

La abogada experta en gestión patrimonial Carmen Pérez-Pozo Toledano, CEO de Grupo Pérez-Pozo, lo expresa con suma claridad: "Ese silencio nos deja desarmadas". La frase condensa una realidad que no siempre se percibe desde fuera: en derecho laboral, la información es poder. Si no conocemos las retribuciones de nuestro entorno, no podemos comparar, detectar discriminaciones ni reclamar con pruebas. "Y ahí ocurre algo curioso: **la ley reconoce el derecho a la igualdad salarial,** pero si no hablamos de lo que cobramos, la desigualdad se vuelve invisible".

VER
Young Miko: look de diario con eyeliner marcado y pequitas



Ese vacío informativo no es casual. Responde a un aprendizaje social que ha fomentado dicho mutismo como un signo de prudencia femenina. En él se mezclan el temor a las críticas, la carga mental, la presión cultural por mantener la armonía y una educación sentimental que penaliza la ambición cuando la encarna una mujer. Este condicionamiento no solo nos pide no hablar: nos pide no incomodar. Y, sin embargo, **abordar cuestiones económicas implica cuestionar el orden establecido.** "Una conversación honesta sobre dinero puede cambiar una trayectoria profesional y proteger un patrimonio", confirma la licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona. Se podría decir que la sociedad ha recorrido un largo camino para enseñar a las profesionales a ser competentes en todo excepto en defender sus intereses económicos.

Hablar de dinero produce efectos inmediatos y prácticos, según la abogada. Para empezar, permite tomar decisiones económicas objetivas: "Conocer cómo se compone una nómina, qué se cobra en el sector o qué inversiones existen facilita construir un patrimonio propio". Genera redes de apoyo, pues cuando las mujeres comparten información financiera, detectan patrones de desigualdad y se apoyan en la búsqueda de mejores oportunidades. Impulsa la prevención económica: "Ayuda a identificar señales de control económico dentro de la pareja y a evitar situaciones de dependencia financiera". También mejora las negociaciones, dado que **compartir cifras con otras personas crea referencias reales** y reduce la incertidumbre al pedir una mejora salarial.

Hay que atreverse a pedir

Las mujeres no se atreven a pedir, de Linda Babcock y Sara Laschever, es una obra fundamental para comprender por qué tantas profesionales no piden aumentos ni discuten sus condiciones laborales, incluso cuando cuentan con méritos comparables a los de sus compañeros. Las autoras, una economista y una especialista en género, reúnen décadas de investigaciones en negociación, psicología social y economía, junto con decenas de testimonios reales, para demostrar que esta reticencia no surge de la falta de capacitación, sino de un aprendizaje cultural que enseña a evitar el conflicto, a ser agradecidas y a aceptar lo que llega sin cuestionarlo. Su análisis muestra cómo **muchas mujeres parten de expectativas más bajas, subestiman su contribución y asumen que lo ofrecido es inamovible,** mientras que los hombres tienden a ver cualquier situación como susceptible de mejora. También documentan el coste reputacional que muchas soportan cuando negocian con la misma contundencia que ellos, lo que explica por qué tantas deciden no pronunciarse aunque tengan motivos sólidos para hacerlo.

PUBLICIDAD

La relevancia de este libro radica en que conecta esos comportamientos con efectos acumulativos –salarios iniciales menores, ascensos más lentos, menos poder de decisión– y demuestra que aprender a hablar de dinero y pedir lo que corresponde no solo impacta en recorridos individuales, sino en estructuras enteras. **La autonomía económica empieza por nombrar lo que se desea y defenderlo con argumentos y datos** y esto, a su vez, impulsa dinámicas colectivas capaces de cuestionar normas aceptadas.

PUBLICIDAD

La letra pequeña: tu mejor aliada en la publicidad

EN COLABORACIÓN CON VOGUE LÍDERES BY SANTANDER

VISIT SITE

Cuando se le pregunta a Carmen Pérez-Pozo Toledano por la idea, tan extendida, de que la brecha salarial se debe únicamente a que nosotras "negociamos peor", la abogada rechaza de inmediato el planteamiento y lo sitúa en un marco más amplio. Explica que reducir el problema a una cuestión de habilidad individual oculta el peso de los sesgos estructurales y de una socialización que enseña a no incomodar, a evitar la ambición explícita y a no hablar de dinero. Subraya que estos mandatos culturales influyen en cualquier conversación salarial y que responsabilizar a las mujeres del resultado final es, en sí mismo, una simplificación que encubre desigualdades profundas. De hecho, en su análisis incorpora un componente que suele quedar fuera del debate público: la violencia económico-patrimonial. "Cuando un sistema perpetúa que cobremos menos, tengamos menos acceso a la toma de decisiones y asumamos más carga de cuidados, está generando dependencia económica; y **la dependencia siempre abre la puerta al control".** Añade, además, que esta forma de violencia es silenciosa "no deja marcas, pero erosiona autonomía, libertad y autoestima, te puede llevar a pensar que cobras menos porque aportas menos".

La desigualdad económica no solo opera en el trabajo: también se infiltra en las relaciones personales, donde rara vez prestamos atención a los derechos que protegen a las mujeres dentro y fuera del matrimonio. La fundadora del grupo multidisciplinar especializado en patrimonio y empresa familiar señala que esta falta de información patrimonial no es un detalle menor, sino **una de las principales razones por las que muchas acaban en situaciones de vulnerabilidad durante una ruptura, una separación o un episodio de maltrato económico.** "Saber qué implica cada régimen económico matrimonial, quién es titular de qué, cómo se protege un bien privativo o qué pasa con la vivienda familiar permite tomar decisiones conscientes antes de que aparezca un conflicto". También actúa como barrera frente a la dependencia económica, que es una de las formas más comunes y silenciosas de control. "La autonomía económica nace de tres elementos: conocimiento propio y del entorno, organización y diversificación. Planificar es anticiparse a los problemas y en consecuencia protegerse".

Consejos para lograr el empoderamiento financiero femenino

Con más de tres décadas de experiencia en derecho preventivo, responsabilidad civil, empresa familiar y planificación patrimonial, Carmen Pérez-Pozo Toledano, quien cree en el acompañamiento a largo plazo y en una abogacía preventiva, innovadora y cercana, como pilares para el crecimiento y la estabilidad de los clientes, comparte una serie de **pautas que considera esenciales para fortalecer el empoderamiento financiero femenino.**

PUBLICIDAD

Hablar de dinero con naturalidad. Compartir información con otras personas crea cultura financiera y rompe el aislamiento que sostiene muchas desigualdades.

Construir patrimonio propio. No basta con tener ingresos: hay que transformar parte de ellos en ahorro, inversión y bienes que den seguridad.

Planificar con método. En el grupo promueven el Método Circular: convertir ingresos en patrimonio, patrimonio en seguridad y seguridad en libertad. El dinero no debe ser solo consumo, sino una estructura que sostiene decisiones presentes y futuras.

Entender el marco legal y el contexto económico. Conocer derechos económicos, régimen matrimonial, herencias y obligaciones evita sorpresas y refuerza la autonomía. Confía en ti misma, no sigas tendencias y no inviertas en lo que no entiendes. Busca consejo profesional e independiente.

Negociar con información. Preparar datos, comparar rangos salariales y documentar logros permite pedir lo que corresponde, no lo que se "agradece".

LEER MÁS

Ahorrar no es suficiente, necesitas aprender a invertir y así es como puedes hacerlo con poco dinero

Los expertos en finanzas insisten en que debemos poner nuestro dinero a trabajar, si de verdad queremos asegurarnos un fututo mejor

POR MÓNICA HERAS

- Dime cómo eres y te diré cómo están tus finanzas
- Por qué hablar de salarios puede contribuir a mejorar tu bienestar financiero
- ¿Debería de conocer el sueldo de mis compañeros?
- Cinco cosas que deberías negociar en una oferta laboral (además del salario)
- El miedo irracional a gastar dinero existe y se llama crometofobia
- Así aprendí a invertir en inteligencia artificial para estar a la última en finanzas

Economía Finanzas

Antes de estar de moda, está en tu mail.

Newsletter diaria de Vogue España

INSCRIBIRSE

Facilita tu dirección de correo electrónico para suscribirte a la newsletter editorial personalizada y formar parte del universo Vogue y así estar al día de todas las novedades en Moda, Belleza y Estilo de Vida.

Para más información sobre cómo tratamos tus datos personales y personalizamos las comunicaciones visita nuestra Política de Privacidad.