Publicidad

Columnistas

Sacar el máximo partido a la inversión con enfoque de género

Aunque la inversión en empresas propiedad de mujeres y que atienden las preferencias de las mujeres ha crecido sustancialmente, mitos y conceptos erróneos van en contra de la evidencia

Regalar
Escuchar

Por Christina Juhasz y Stephen O'Driscoll

12 de abril 2022, 8:00 p.m.

En los últimos diez años, la inversión con enfoque de género (GLI, por sus siglas en inglés) ha generado justificadamente un interés entre los inversionistas de impacto que buscan promover la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres.

Pero estas estrategias implican algo más que promover un bien social en sí mismo. Invertir en organizaciones diversas en género, empresas que son propiedad de mujeres y compañías que atienden las preferencias y necesidades de las mujeres ha demostrado arrojar retornos financieros considerables.

Publicidad

Este resultado dual representa una gran oportunidad para todo tipo de inversionistas, no solo los que se enfocan en el impacto social. Pero los mitos y los conceptos erróneos siguen limitando el potencial de crecimiento de la GLI.

Entre los cinco mitos más comunes, el primero es que la inclusión y empoderamiento de las mujeres es simplemente una causa social, y no una cuestión económica.

De hecho, la evidencia de los últimos diez años claramente demuestra que invertir en mujeres como clientes y activos de la fuerza laboral es bueno para las empresas y para la economía.

Rendimiento superior

Por ejemplo, en el 2015, McKinsey & Company estimó que si las mujeres "desempeñaran un papel idéntico en los mercados laborales que los hombres" se podrían agregar $12 billones al PIB global anual en el 2025.

Publicidad

De la misma manera, en el 2018, BNY Mellon y la Fundación de las Naciones Unidas calcularon que cerrar la brecha de género global en el acceso de las mujeres a productos y servicios financieros podría redituar $330.000 millones en ingresos anuales. Y en el 2020, el Banco Mundial de las Mujeres determinó que, entre las compañías de su cartera, las que tenían más prestatarias mujeres experimentaron un crecimiento un 6% superior en las ganancias y activos, y retornos un 3% superiores en capital, en promedio, en relación con las que tenían menos prestatarias mujeres.

El segundo mito es que una estrategia de GLI no retornará tasas de mercado a los inversionistas privados. Una vez más, un volumen cada vez mayor de evidencia indica una correlación directa entre una mayor diversidad de género y un rendimiento financiero superior.

Aunque la empresaria femenina promedio recibe un capital de inversión de $935.000, comparado con $2,1 millones para el hombre promedio, las empresas fundadas por mujeres ofrecen el doble de ingresos por dólar invertido que las empresas fundadas por hombres.

Asimismo, las empresas con una fuerte representación femenina en sus juntas tienen un 28% más de probabilidades de superar a sus pares, y la diversidad de género en los equipos ejecutivos aumenta la posibilidad de un rendimiento superior en

un 25%.

Hay proyectos apropiados

El tercer mito es que no hay suficientes proyectos apropiados para hacer que la GLI sea una estrategia de inversión convincente. Esto refleja una falta de visibilidad, y no una falta de oferta.

Afortunadamente, están surgiendo iniciativas en la industria que arrojan luz sobre las oportunidades de inversión con enfoque de género a escala mundial. En el 2018, por ejemplo, las instituciones de finanzas para el desarrollo del G7 lanzaron el Desafío x 2 para movilizar $3.000 millones para ayudar a empoderar a las mujeres en los países en desarrollo.

Asimismo, según Project Sage 4.0, la cantidad de fondos que asignan capital con enfoque de género aumentó de 58 en el 2017 a 206 en el 2021.

Las estimaciones conservadoras indican que se recaudaron $6.000 millones en capital total para fondos con enfoque de género a mediados del 2021. Y en la primera mitad del 2021, las empresas financiadas por mujeres en Estados Unidos recaudaron más capital de riesgo que en cualquier otro momento de los últimos diez años.

Claramente, no faltan proyectos apropiados, aunque tal vez hagan falta esfuerzos dedicados para encontrarlos.

Retornos financieros y sociales

El cuarto mito es que enfocarse en el género no es operacionalmente importante para el éxito de una empresa. Este argumento es refutado por el hecho de que las clientas femeninas conforman un enorme mercado potencial, que podría representar aproximadamente $15 billones de gasto de consumo global en el 2028.

Un informe de Credit Suisse del 2018 calculó que las mujeres representan aproximadamente el 40% de la riqueza global, lo que implica una oportunidad en gran medida no explorada de generar retornos financieros y sociales.

Un fuerte compromiso interno con las empleadas y líderes mujeres también puede crear valor para las clientas mujeres. Según el grupo de expertos Coqual, los equipos tienen un 158% más de probabilidades de entender a los clientes deseados cuando sus miembros representan a esos grupos.

El mismo estudio también determinó que las empresas con una fuerza laboral y una conducción diversas tienen el 45% más de probabilidades de haber ampliado su participación de mercado y un 70% más de probabilidades de haber capturado un nuevo mercado en el pasado año.

Finalmente, es un mito que la GLI sea demasiado estrecha como para aumentar. Por definición, la GLI se presta a una variedad de estrategias de financiamiento, porque las consideraciones de género se pueden integrar en todos los aspectos de un proceso de inversión e incluir en las estrategias existentes. Por esto, más y más inversionistas enfocados en el impacto están ayudando a forjar un modelo de negocio para la GLI.

Oportunidades

El éxito de la iniciativa SheInvest del Banco Europeo de Inversiones ilustra aún más el potencial transformador de la GLI. Como miembro del Desafío x 2 (y por ser el primer banco de desarrollo multilateral en adoptar los criterios de inversión de género x 2), el BEI movilizó 1.000 millones de euros ($1.100 millones) en GLI en el primer año del programa, y ofreció a las mujeres europeas un mejor acceso a las finanzas, así como a servicios y productos personalizados.

A pesar del creciente atractivo y popularidad de la GLI, y a pesar de la creciente evidencia que respalda sus beneficios sociales y económicos, el campo sigue siendo pequeño en relación con otras estrategias de impacto. Pero hay oportunidades enormes para hacer crecer el potencial financiero y social de la GLI.

La creación del 2XCollaborative, grupo industrial global que convoca a un amplio espectro de inversionistas para promover la GLI, demuestra que se está generando un nuevo impulso.

Al derribar los mitos y las concepciones erróneas, podemos alentar a que más inversionistas de impacto social —y convencionales— integren las consideraciones de género en sus asignaciones de financiamiento.

Christina Juhasz es directora principal de inversiones de Gestión de Activos del Banco Mundial de las Mujeres. Stephen O'Driscoll es director de Políticas Ambientales, Climáticas y Sociales del Banco Europeo de Inversiones.

© Project Syndicate 1995–2022

Las empresas con una fuerte representación femenina en sus juntas tienen un 28% más de probabilidades de superar a sus pares. (Shutterstock)

Reciba el boletín: **Opinión**

Voces expertas, posiciones fundamentadas, crítica y análisis profundo de lo que sucede en Costa Rica y el mundo

xcastro@inamu.go.cr

Suscribirme

Deseo recibir comunicaciones

Publicidad

empresas de mujeres mujeres empresarias igualdad de género

Reciba noticias de Google News

LE RECOMENDAMOS

Joven salía de cita médica cuando lo asesinaron a balazos frente al Hospital México

Selección de Costa Rica se centra en tres nuevos nombres para su banquillo

EXCLUSIVO PARA SUSCRIPTORES

Nogui Acosta anuncia exhaustiva revisión de cobros de CCSS al Gobierno

En beneficio de la transparencia y para evitar distorsiones del debate público por medios informáticos o aprovechando el anonimato, la sección de comentarios está reservada para nuestros suscriptores para comentar sobre el contenido de los artículos, no sobre los autores. El nombre completo y número de cédula del suscriptor aparecerá automáticamente con el comentario.

Publicidad

ÚLTIMAS NOTICIAS

¿Quién es mejor Mariano Torres o Elías Aguilar?

EXCLUSIVO PARA SUSCRIPTORES

Egipto y Jordania exigen fin 'inmediato' de guerra entre Hamás e Israel

Elon Musk cobrará un dólar anual a nuevos usuarios de X

Boikot en Costa Rica: Banda repasará en concierto con los ticos sus más de 30 años de vida

Hallan tres cuerpos en San Rafael de Escazú

Publicidad

© 2023 Todos los derechos reservados, cualquier uso requiere autorización expresa y por escrito de Grupo Nación GN S.A.