



Traducción

Aprovechar al máximo la inversión con perspectiva de género

Project Syndicate

16 de marzo de 2022

Por Cristina Juhasz y Stephen O'driscoll¹

Aunque la inversión en organizaciones con diversidad de género, empresas propiedad de mujeres y empresas que atienden las preferencias de las mujeres ha crecido sustancialmente en los últimos años, aún no está cerca de alcanzar su máximo potencial. Está siendo frenado por conceptos erróneos comunes que van en contra de un creciente cuerpo de evidencia.

NUEVA YORK – Durante la última década, la inversión con perspectiva de género (GLI, por sus siglas en inglés) ha despertado justificadamente el interés de los inversores de impacto que buscan promover la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres. Pero tales estrategias son más que promover un bien social por sí mismo. Se ha demostrado que invertir en organizaciones con diversidad de género, empresas propiedad de mujeres y empresas que atienden las preferencias y necesidades de las mujeres produce beneficios financieros considerables.

Este doble resultado representa una gran oportunidad para todo tipo de inversores, no solo para aquellos que se centran en el impacto social. Pero los mitos y conceptos erróneos continúan limitando el potencial de crecimiento de GLI. Entre los cinco mitos más comunes, el primero es que la inclusión y el empoderamiento de las mujeres es meramente una causa social, más que una cuestión económica. De hecho, la evidencia de la última década muestra claramente que invertir en mujeres como clientes y activos de la fuerza laboral es bueno para las empresas y la economía.

Por ejemplo, en 2015, McKinsey & Company estimó que si las mujeres "desempeñaran un papel idéntico en los mercados laborales al de los hombres", se podrían agregar \$ 12 billones al PIB mundial anual para 2025. De manera similar, en 2018, BNY Mellon y el La Fundación de las Naciones Unidas proyectó que cerrar la brecha de género global en el acceso de las mujeres a productos y servicios financieros podría desbloquear \$330 mil millones en ingresos anuales. Y en 2020, Women's World Banking descubrió que, entre las empresas de su cartera, aquellas con la mayoría de las mujeres prestatarias experimentaron un crecimiento un 6 % más alto en ganancias y activos y un 3 % más de rendimiento sobre el capital, en promedio, en relación con aquellas con la menor cantidad de mujeres prestatarias.

El segundo mito es que una estrategia GLI no devolverá las tasas de mercado a los inversores privados. Nuevamente, un creciente cuerpo de evidencia apunta a una correlación directa entre una mayor diversidad de género y un desempeño financiero superior. A pesar de que la empresaria promedio recibe un capital de inversión de \$ 935,000, en comparación con \$ 2.1 millones para el hombre promedio, las empresas fundadas por mujeres generan el doble de ingresos por dólar invertido que las empresas fundadas por hombres. Además, las empresas con una fuerte

¹ Christina Juhasz es directora de inversiones de Women's World Banking Asset Management. Stephen O'Driscoll es Jefe de Medio Ambiente, Clima y Política Social en el Banco Europeo de Inversiones



representación femenina en sus directorios 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 %.

El tercer mito es que no hay suficientes proyectos adecuados para hacer de GLI una estrategia de inversión convincente. Esto refleja una falta de visibilidad, más que una falta de oferta. Afortunadamente, están surgiendo iniciativas de la industria para destacar las oportunidades de inversión centradas en el género en todo el mundo. En 2018, por ejemplo, las instituciones financieras de desarrollo del G7 lanzaron el Desafío 2X para movilizar \$3 mil millones para ayudar a empoderar a las mujeres en los países en desarrollo.

Además, según Project Sage 4.0, la cantidad de fondos que asignan capital con una perspectiva de género aumentó de 58 en 2017 a 206 en 2021. Las estimaciones conservadoras indican que se recaudaron \$ 6 mil millones en capital total para fondos con perspectiva de género a mediados de 2021. Y en la primera mitad de 2021, las empresas fundadas por mujeres en los EE. UU. recaudaron más capital de riesgo que en cualquier otro momento de la última década. Claramente, no hay escasez de proyectos adecuados, aunque puede requerir esfuerzos dedicados para encontrarlos.

El cuarto mito es que centrarse en el género no es operativamente importante para el éxito de una empresa. Esta afirmación se desmiente por el hecho de que las clientas comprenden un enorme mercado potencial, que podría representar aproximadamente \$ 15 billones de gastos de consumo global para 2028. Un informe de Credit Suisse de 2018 estima que las mujeres representan aproximadamente el 40% de la riqueza global, lo que representa una oportunidad en gran medida desaprovechada para generar rendimientos financieros y sociales.

Un fuerte compromiso interno con las empleadas y líderes mujeres también puede crear valor para las clientas. Según el grupo de expertos Coqual, los equipos tienen hasta un 158 % más de probabilidades de comprender a los clientes objetivo cuando sus miembros representan a esos grupos. El mismo estudio también encontró que las empresas con una fuerza laboral y un liderazgo diversos tienen un 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 último año.

Finalmente, es un mito que GLI es demasiado estrecho para ser escalable. Por definición, GLI se presta a una variedad de estrategias de financiación, porque las consideraciones de género pueden integrarse en todos los aspectos de un proceso de inversión y superponerse a las estrategias existentes. Es por eso que cada vez más inversionistas enfocados en el impacto están ayudando a construir el caso de negocios para GLI.

El éxito de la iniciativa ShelInvest del Banco Europeo de Inversiones ilustra aún más el potencial transformador de GLI. Como miembro del Desafío 2X (y como el primer banco multilateral de desarrollo en adoptar los criterios de inversión de género 2X), el BEI movilizó 1.000 millones de euros (1.100 millones de dólares) en GLI en el primer año del programa, brindando a las mujeres africanas un mejor acceso a la financiación, así como servicios y productos a medida.

A pesar del creciente atractivo y popularidad de GLI, y a pesar de la creciente evidencia que respalda sus beneficios sociales y económicos, el campo sigue siendo pequeño en relación con otras



El servicio público
es de todos

Función
Pública

estrategias de impacto. Pero existen importantes oportunidades para aprovechar el potencial financiero y social de GLI. La creación de 2XCollaborative, un grupo industrial global que convoca a un amplio espectro de inversionistas para promover GLI, muestra que se está generando impulso. Al desmentir los mitos y los conceptos erróneos, podemos alentar a más inversores de impacto social, e inversores convencionales, a integrar consideraciones de género en sus asignaciones de fondos.