



**La inclusión es rentable:  
los beneficios de la inversión en  
las mujeres en la agricultura**

**“La [Iniciativa de Mujeres en la Agricultura](#) (WAI) de Root Capital ha sido pionera en nuevas formas de invertir en las mujeres rurales a través de empresas agrícolas inclusivas de género y dirigidas por mujeres. Nuestra experiencia, y ahora nuestros datos, a lo largo de los últimos 10 años contradice las ideas erróneas comunes que se traducen en que las mujeres reciben un escaso 7% de la inversión agrícola mundial. Los inversores deberían fijarse en las mujeres en la agricultura no solo porque son clave en la lucha contra la pobreza mundial, la inseguridad alimentaria y el cambio climático; también generan un mayor rendimiento de la inversión.”**

Willy Foote, Fundador y CEO, Root Capital



Este informe es una publicación de Root Capital y ha sido elaborado por

Katie Naeve y Vincent Moehler  
Consultores de Root Capital

## AGRADECIMIENTOS

Este informe no habría sido posible sin la importante contribución de muchas personas e instituciones. Nos gustaría dar las gracias a la Fundación Wagner, colaboradora y financiadora desde hace mucho tiempo de la Iniciativa de Mujeres en Agricultura de Root Capital, por su generoso patrocinio financiero de este informe. Agradecemos las inestimables contribuciones del personal y los consultores de Root Capital a este proyecto, en múltiples regiones y departamentos, así como a las empresas agrícolas con las que Root Capital colabora para generar impacto en las comunidades rurales de todo el mundo. También nos gustaría dar las gracias a nuestro Comité de Asesoría por su atenta y experta orientación sobre el informe, incluyendo a Caroline Easley y Charlotte Wagner de la Fundación Wagner, Sana Kapadia de GenderSmart, Hama Makino de U.S. Development Finance Corporation, Mike McCreless de Impact Frontiers, Rebecca Fries y Asya Troychansky de Value for Women, y Leigh Moran de Calvert Impact Capital.

Este informe ha sido posible gracias al generoso apoyo y colaboración de:





# CONTENIDO

<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>6</b>
<b>Introducción</b>	<b>7</b>
<b>El Viaje y el Enfoque de Root Capital en la Inversión con Perspectiva de Género</b>	<b>9</b>
La Iniciativa de Mujeres en Agricultura	9
El viaje de Root Capital a la inversión con perspectiva de género	10
<b>Resultados: Argumentos Empresariales para Invertir en las Mujeres en Agricultura</b>	<b>18</b>
Rendimiento empresarial	18
Rendimiento de préstamos	24
<b>Conclusión</b>	<b>28</b>
<b>Anexos</b>	<b>29</b>
Anexo 1 – Scorecard de Género (Capturas de pantalla de las secciones)	29
Anexo 2 – Lista de verificación para la inclusión de género	31
<b>Anexo Técnico</b>	<b>32</b>

# RESUMEN EJECUTIVO

La inclusión es rentable cuando se trata de invertir en las mujeres en la agricultura. Cada vez hay más pruebas de los beneficios -- para las mujeres, la sociedad y los inversores-- de invertir en empresas inclusivas de género. Pero hay pocos datos que relacionen la inclusión de género y el rendimiento empresarial en las economías emergentes; hay aún menos datos sobre la industria agrícola, un sector del que dependen 2.500 millones de personas en todo el mundo para su subsistencia, y en el que las mujeres reciben sólo una fracción de la inversión total.

En los últimos 10 años, Root Capital ha invertido en mujeres agricultoras concediendo préstamos a pequeñas y medianas empresas (PYME) fundadas, dirigidas o propiedad de mujeres, o que cuentan con una mayor participación de mujeres como gerentes, empleadas y productoras. Con datos de la cartera 2012-2020 de Root Capital, que representa más de 1.000 millones de dólares de inversiones en 552 empresas, nos propusimos investigar la relación entre el liderazgo y la participación de las mujeres en las empresas agrícolas y el rendimiento empresarial y de los préstamos.

Hemos encontrado un argumento empresarial claro y convincente para invertir en las mujeres en la agricultura. Los resultados presentados en este informe demuestran que la inversión en

PYME agrícolas dirigidas por o las que incluyen a mujeres no sólo es buena para las mujeres y la sociedad, sino también para las PYME y los inversores. En concreto, hemos observado que, en promedio, las empresas con mayores niveles de liderazgo y/o participación de mujeres:

- tienen ingresos más estables;
- crecen muy rápidamente;
- tienen más probabilidades de adquirir nuevas fuentes de financiación
- tienen tasas de morosidad más bajas; y
- obtienen beneficios mucho mayores de sus préstamos.

A partir de estos resultados, este informe comienza a construir el argumento empresarial para invertir en las mujeres en las PYME agrícolas. Esperamos que estos resultados no sólo demuestren los beneficios financieros de invertir en PYME agrícolas más inclusivas de género, sino que también catalicen una mayor inversión en estas empresas para que juntos --inversores, donantes, proveedores de asistencia técnica y otros -- podamos cerrar la brecha financiera de género en la agricultura.



# INTRODUCCIÓN

Las mujeres líderes de PYME se enfrentan a numerosos obstáculos para acceder al capital, desde la falta de redes y visibilidad, hasta normas sociales y culturales difíciles, así como barreras legales y estructurales.<sup>1</sup> En comparación con sus homólogos masculinos, las empresarias también se enfrentan a prácticas bancarias desfavorables, como tipos de interés más altos y períodos de pago de préstamo más cortos.

En los mercados emergentes, el déficit total de financiación entre hombres y mujeres en las pequeñas y medianas empresas (PYME) se estima en 1,5 billones de dólares. Aunque las PYME propiedad de mujeres constituyen aproximadamente el 28% de las empresas formales de los mercados emergentes, representan el 33% del déficit mundial de financiación de las PYME,<sup>2</sup> y el 65% no reciben financiación o la reciben de forma insuficiente.<sup>3</sup>

Sin embargo, el argumento social y económico a favor de la inversión en PYME inclusivas de género es claro. Aumentar el acceso de las mujeres empresarias a la financiación refuerza su poder de decisión en el trabajo y en casa, mejora sus ingresos, aumenta su inversión en la salud y la educación de sus familias y genera oportunidades económicas tanto para las mujeres como para los hombres. Además, cerrar la brecha financiera entre géneros generaría beneficios económicos sustanciales. Mejorar el acceso de las mujeres a la financiación podría aumentar la producción económica mundial en hasta 28 billones de dólares para 2025, según algunas proyecciones.<sup>4</sup> Se calcula que cerrar la brecha financiera para las PYME propiedad de mujeres sólo en Brasil, Rusia, India y China (BRIC) y Bangladesh, Egipto, Indonesia, Irán, México, Nigeria, Pakistán, Filipinas, Turquía, Corea del Sur y Vietnam (Next-11) podría suponer un 12% más de renta per cápita en esos países para 2030.<sup>5</sup>

Los argumentos empresariales a favor de un mayor liderazgo y participación de las mujeres también están cada vez más claros, pero las pruebas se basan casi exclusivamente en datos de grandes empresas, especialmente las de las economías avanzadas. Estos datos muestran que la inclusión de género en la empresa está asociada a un mejor rendimiento empresarial y una mayor rentabilidad.<sup>6</sup>

**En concreto, este informe se centra en los argumentos empresariales a favor de invertir en PYME agrícolas dirigidas por mujeres e inclusivas de género en los mercados emergentes, donde los datos son especialmente escasos.**

En concreto, este informe se centra en los argumentos empresariales a favor de invertir en PYME agrícolas dirigidas por mujeres e inclusivas de género en los mercados emergentes, donde los datos son especialmente escasos.

Sigue habiendo pocos datos sobre los beneficios financieros de invertir en PYME inclusivas de género, especialmente en los mercados emergentes. La falta de pruebas permite un malentendido sobre el perfil de riesgo y rentabilidad de las inversiones en PYME dirigidas por mujeres e inclusivas de género en los mercados emergentes, lo que contribuye a la inmensa brecha de financiación en función del género.

El objetivo de este informe es contribuir al pequeño, pero creciente, corpus de datos sobre los beneficios empresariales de invertir en empresas inclusivas de género.<sup>7</sup> Aborda los mitos y conceptos erróneos sobre la inversión en este tipo de empresas y demuestra que no sólo existen argumentos sociales y económicos más amplios, sino también sólidos argumentos empresariales para los inversores.

1 [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/bf/focus-areas/bf-sme](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/bf/focus-areas/bf-sme)

2 <https://financialallianceforwomen.org/download/msme-finance-gap/>

3 <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/aa871cd3-22a5-45a8-ad1b-1b63c88fceb6/AccessCreditMSME-Brochure-Final.pdf?MOD=AJPERES&CVID=k6A1OHB>

4 [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/news\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/news+and+events/news/insights/perspectives-i1c6#:~:text=Research%20shows%20that%20SMEs%20run,2025%2C%20according%20to%20some%20estimates.](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/news_ext_content/ifc_external_corporate_site/news+and+events/news/insights/perspectives-i1c6#:~:text=Research%20shows%20that%20SMEs%20run,2025%2C%20according%20to%20some%20estimates.)

5 <https://digitalforwomen.worldbank.org/access-finance>

6 <https://www.mckinsey.com/featured-insights/diversity-and-inclusion/diversity-wins-how-inclusion-matters>

7 <https://calvertimpactcapital.org/resources/just-good-investing>

En concreto, este informe se centra en los argumentos empresariales a favor de invertir en PYME agrícolas dirigidas por mujeres e inclusivas de género en los mercados emergentes, donde los datos son especialmente escasas.

Aunque no se ha cuantificado la brecha financiera de género específica del sector agrícola, es probable que sea más pronunciada que en otros sectores. En general, las mujeres sólo reciben el 7% del total de la inversión agrícola, aunque constituyen, de media, el 45% del mano de obra agrícola en los mercados emergentes.<sup>8</sup>

Además, aunque el sector de la financiación agrícola ha crecido considerablemente, los proveedores de servicios financieros siguen siendo incapaces de cerrar la brecha de financiación de las PYME agrícolas, tanto para las empresas dirigidas por mujeres como por hombres, debido en gran parte al elevado coste de prestar servicios a estas empresas en zonas rurales de difícil acceso y baja densidad de población, y a los riesgos relativamente elevados de invertir en el sector.<sup>9</sup> Las mujeres agroempresarias también se enfrentan a obstáculos únicos a la financiación, como los prejuicios de género generalizados en todo el sector, un menor acceso a las garantías y una menor visibilidad y participación en las redes industriales.<sup>10</sup>

## Sobre Root Capital

Root Capital invierte en el crecimiento de empresas agrícolas para que puedan transformar las comunidades rurales. Estas empresas compran cultivos como café, cacao o cereales a pequeños/as agricultores/as. Con el crecimiento, se convierten en motores de impacto que pueden aumentar los ingresos, crear empleo, empoderar a las mujeres y los y las jóvenes, mantener la paz y preservar los ecosistemas vulnerables. Root Capital proporciona a estas empresas recursos vitales: acceso a capital, socios comerciales y técnicos, capacitación en gestión financiera y prácticas de conservación. Root Capital trabaja en zonas geográficas de difícil acceso donde otros no lo hacen. Hasta la fecha hemos distribuido 1.500 millones de dólares a más de 740 empresas e impartido formación a casi 1.600 empresas, mejorando colectivamente la vida de 10 millones de personas en comunidades agrícolas.

### LOS DOS PRINCIPALES SERVICIOS DE ROOT CAPITAL A ESTAS EMPRESAS SON:



#### CRÉDITO

Root Capital ofrece préstamos de hasta 2 millones de dólares a empresas agrícolas para adquirir y procesar materias primas o invertir en nuevos equipos, infraestructuras o insumos para los/las agricultores/as.



#### SERVICIOS DE ASESORÍA

Los servicios integrales de asesoría de Root Capital, que incluyen talleres y apoyo in situ, ayudan a las empresas a mejorar la gestión financiera, las operaciones empresariales y las prácticas agronómicas, entre otras capacidades

<sup>8</sup> <https://pathways.isfadvisors.org/report/gender/>

<sup>9</sup> <https://pathways.isfadvisors.org/>

<sup>10</sup> <https://www.smefinanceforum.org/post/financing-to-support-women-in-the-agricultural-sector-0>

# EL VIAJE Y EL ENFOQUE DE ROOT CAPITAL EN LA INVERSIÓN CON PERSPECTIVA DE GÉNERO

## La Iniciativa de Mujeres en Agricultura

El compromiso de Root Capital con la promoción de la equidad de género es fundamental para cumplir su misión de mejorar los medios de vida rurales. Reconocemos los retos a los que se enfrentan las mujeres rurales y, al mismo tiempo, reconocemos que las mujeres rurales son fundamentales para las cadenas de suministro agrícola, así como para el bienestar de sus familias y comunidades. Reconociendo la importancia crítica de todas las contribuciones que las mujeres hacen a la agricultura a nivel mundial, nosotros celebramos y apoyamos a las mujeres rurales, ya sea en la granja o en la sala de juntas.

Root Capital puso en marcha la Iniciativa de Mujeres en Agricultura (WAI) en 2012 para identificar y abordar las desigualdades sistémicas a las que se enfrentan las mujeres rurales. Desde entonces, la WAI ha crecido hasta convertirse en una estrategia de toda la organización que es fundamental para nuestro trabajo, con cuatro pilares principales:

A través de la WAI, Root Capital **financia** empresas dirigidas por mujeres e inclusivas de género, conectando a las mujeres con los mercados y aumentando sus oportunidades económicas. También proporcionamos **servicios de asesoría**, incluyendo la formación adaptada a las funciones y preferencias de las mujeres rurales, para reforzar la capacidad de las mujeres que trabajan en empresas agrícolas. Asesoramos y financiamos a empresas agrícolas para que **diseñen y apliquen nuevas estrategias y acciones** en beneficio de las mujeres y sus comunidades. Por último, realizamos **investigación en profundidad y actividades de desarrollo de campo** para demostrar los argumentos sociales y empresariales a favor de invertir en las mujeres en la agricultura e inspirar nuevas acciones con perspectiva de género tanto por parte de los inversores como de las pequeñas y crecientes empresas agrícolas.



### CRECER

Buscar y realizar el potencial de las empresas comprometidas con la inclusión de mujeres.



### CULTIVAR

Aumentar los conocimientos financieros y agrícolas de las mujeres para que puedan prosperar personal y profesionalmente.



### INNOVAR

Fomentar y apoyar el diseño dirigido por mujeres de nuevos productos y servicios que beneficien a toda la comunidad.



### AMPLIAR

Mostrar un modelo de inversión en las mujeres que contribuya a catalizar cambios en la política y la práctica con perspectiva de género.

## El viaje de Root Capital a la inversión con perspectiva de género

Aunque Root Capital alcanzaba a miles de mujeres incluso antes de adoptar un enfoque de género explícito, los resultados de una encuesta realizada a nuestros principales inversores llevaron a nuestra organización a centrarse intencionadamente en los resultados para las mujeres mediante la inversión en empresas dirigidas por mujeres y que las incluyeran. En combinación con la propia investigación de Root Capital sobre el impacto que las empresas agrícolas pueden tener en la igualdad de condiciones para las mujeres, nuestra organización comenzó su viaje de inversión con perspectiva de género. La siguiente cronología ilustra la trayectoria de la WAI..

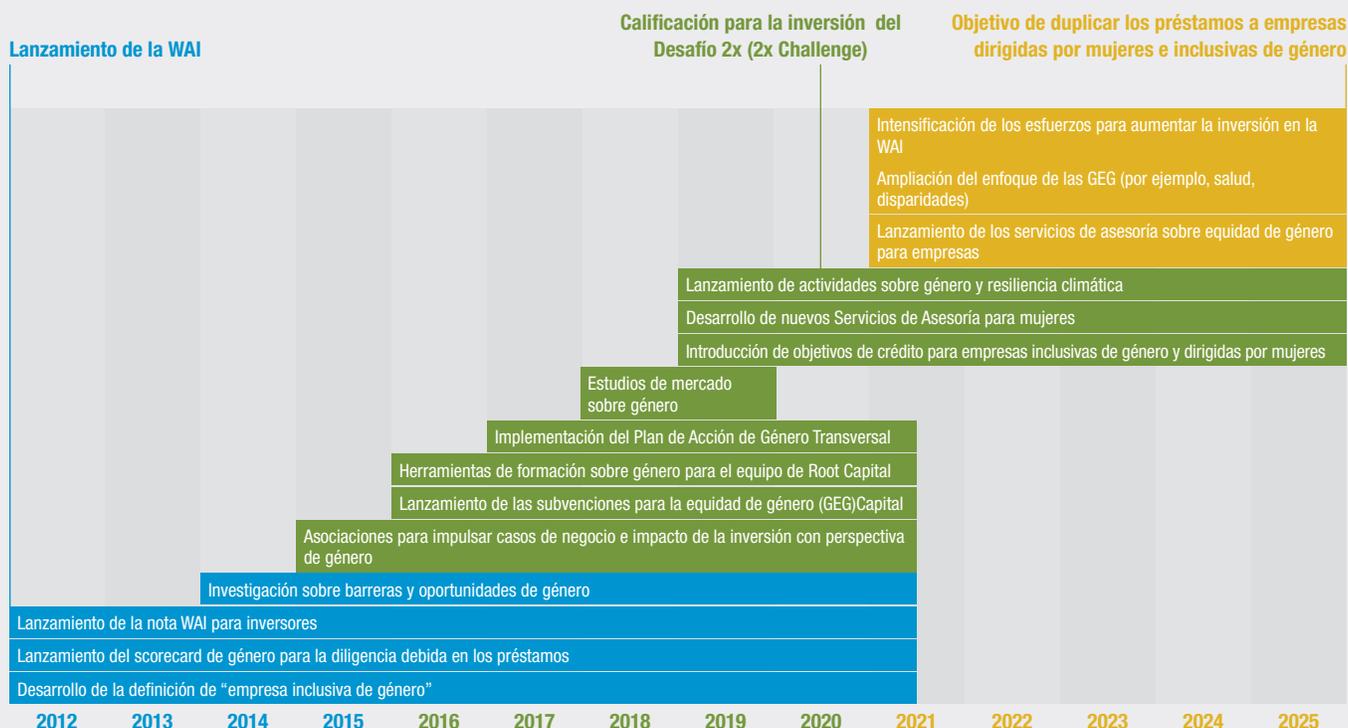
Desde 2012 hasta aproximadamente 2015, Root Capital estableció los elementos básicos para lograr una mayor equidad de género. Uno de los primeros pasos fue crear definiciones para orientar nuestros objetivos de inclusión de género. Definimos “empresa inclusiva de género” y “empresa dirigida por mujeres” basándonos en criterios específicos para permitir una fácil validación por parte de los equipos de inversión y asesoría. *Véase las definiciones en el cuadro siguiente.*

Para ayudar al equipo de crédito a recopilar fácilmente los datos de género necesarios para clasificar las empresas de acuerdo con una de las definiciones anteriores, lanzamos un Scorecard de Género que incorporaba métricas relacionadas con el género en nuestra diligencia debida en materia de préstamos.<sup>11</sup> Los datos recopilados a través del Scorecard han permitido a Root Capital hacer un seguimiento de las empresas en su cartera de proyectos y de su cartera.

En respuesta al compromiso de los inversores con la inversión en mujeres, Root Capital también lanzó una Nota WAI específica. Desde 2012, la Nota WAI ha asignado capital de los inversores a empresas inclusivas de género, ayudando a crear una conexión y una comunidad entre los inversores que comparten firmemente el compromiso de Root Capital con la equidad de género.

Por último, Root Capital llevó a cabo una serie de [estudios de campo](#) para comprender las barreras de género a las que se enfrentan las mujeres en la agricultura y medir el impacto de las empresas agrícolas en la reducción de dichas barreras. Estos estudios han ampliado nuestros conocimientos y han sentado las bases para una mayor programación de la equidad de género. Los resultados de estos estudios, por ejemplo, influyeron en el diseño del programa de Subvenciones de Equidad de Género para los clientes con el fin de abordar directamente algunas de estas disparidades.

Figura 1 Historia de la Iniciativa de Mujeres en Agricultura



11 Consulte el Apéndice 1 para ver el Cuadro de mando de género completo



Dado que las empresas a veces necesitan productos financieros más allá de la deuda para alcanzar sus objetivos de equidad de género, pusimos a prueba las [Subvenciones para la Equidad de Género](#) (GEG) para ayudar a las empresas agrícolas clientes a aplicar medidas de inclusión de género. El programa GEG ofrece subvenciones a los clientes de Root Capital para que lleven a cabo acciones específicas de inclusión de género que se adapten a su contexto y respondan a las preferencias de las mujeres en la cadena de suministro de la empresa. Las GEG, por ejemplo, pueden apoyar la mejora de la productividad, la creación de nuevas empresas por parte de mujeres, la formación u otras actividades. Una vez que Root Capital aprueba una propuesta, la empresa recibe una subvención de hasta 20.000 dólares.

Y como las mujeres han tenido muchas menos probabilidades que los hombres de participar en servicios de asesoría críticos, creamos nuevos planes de estudios y enfoques de los servicios de asesoría dirigidos a las mujeres. Por ejemplo, primero creamos la Lista de verificación de la inclusión de género<sup>12</sup> para garantizar que nuestros formadores son conscientes de la dinámica de género en el entorno del taller y que siguen las mejores prácticas para promover la inclusión de las mujeres. La lista incluye disposiciones como proporcionar guardería gratuita a los participantes, adaptar el horario y la ubicación de los talleres para aumentar la accesibilidad para las mujeres empleadas, y establecer normas contra las bromas y el lenguaje discriminatorios. Basándonos en los resultados de una evaluación externa de la inclusión de género en nuestros servicios de asesoramiento, también creamos nuevos módulos para apoyar mejor las funciones y necesidades de formación de las mujeres. En colaboración con Value for Women, desarrollamos y lanzamos un nuevo Servicio de Asesoría sobre la Equidad de Género para ayudar a las empresas a ser más inclusivas en sus operaciones.

Además de estos esfuerzos posteriores a la inversión para fortalecer la equidad de género, reconocimos la necesidad de un enfoque de desarrollo de clientes potenciales con una perspectiva de género más sólida. Dado que la proporción de empresas lideradas por mujeres y empresas inclusivas de género en nuestra cartera se estancaba en torno al 15% y el 45%, respectivamente, entre 2018 y 2020 pusimos en marcha una serie de estudios de mercado con perspectiva de género. Estos estudios, a través de nueve cadenas de valor en 15 países, identificaron nuevas e importantes oportunidades de inversión en empresas lideradas por mujeres e inclusivas de género. Con una cartera más sólida y clara de estas empresas, también trabajamos con nuestros equipos de crédito para establecer objetivos ambiciosos y basados en datos para las inversiones en ellas

Por último, nuestro camino hacia la inversión con perspectiva de género se ha visto reforzado por las importantes colaboraciones de numerosos compañeros, inversores, donantes y expertos, como la [Fundación Wagner](#), [Value for Women](#), [G-SEARCH](#), and [Gender Smart](#), entre otros. También hemos aprovechado estas asociaciones para generar una plataforma a través de la cual compartimos nuestros aprendizajes en los sectores de la inversión de impacto y el desarrollo internacional

En los últimos 10 años, estos esfuerzos han permitido a la WAI lograr un impacto mensurable. Hasta la fecha, Root Capital ha invertido 545 millones de dólares en más de 260 empresas inclusivas de género, incluidas 130 empresas dirigidas por mujeres. Estas inversiones han llegado a más de 550.000 mujeres productoras y a más de 14.000 mujeres empleadas. En los próximos cinco años, nuestro ambicioso objetivo es duplicar nuestros préstamos tanto a empresas agrícolas dirigidas por mujeres como a empresas inclusivas de género.

<sup>12</sup> Ver Apéndice 2

## La WAI en cifras desde 2012

# 250+

Empresas inclusivas de género alcanzadas

# \$545M

de crédito distribuido

# 554K

Mujeres agricultoras alcanzadas

# 14K

Mujeres empleadas alcanzadas

# 106

Mujeres empresarias alcanzadas

## Definiciones de Root Capital

### EMPRESA INCLUSIVA DE GÉNERO

Una empresa en la que:

- Más del 30% de los empleados, artesanos y agricultores son mujeres; o
- más del 20% de los empleados, artesanos y agricultores son mujeres; Y la empresa está dirigida por una mujer

### EMPRESA DIRIGIDA POR MUJERES

Una empresa que cumple uno de los siguientes criterios:

- Una o más mujeres ocupan el cargo de directora ejecutiva, gerente senior, directora de operaciones, presidenta o el nivel de liderazgo equivalente;
- Al menos el 51% o más de los directivos son mujeres;
- Al menos el 51% de los socios de la cooperativa o de los miembros del consejo de administración (o grupo de gobierno similar) son mujeres; o
- Al menos el 51% o más de la empresa es propiedad de mujeres.
- At least 51% or more of the enterprise is owned by women.

# METODOLOGÍA

Para medir la relación entre la participación de mujeres y el rendimiento de las empresas y los préstamos, analizamos nueve años de datos de prestatarios activos y antiguos que representan más de 1.000 millones de dólares en inversiones de Root Capital. Los datos abarcan 552 clientes y 1.226 préstamos e incluyen datos longitudinales sobre varias medidas de la participación de las mujeres y el rendimiento de las empresas y los préstamos, tanto a nivel de cliente como de préstamo. Todos los prestatarios del estudio son pequeñas y crecientes empresas agrícolas que trabajan en diversos sectores y están ubicadas en América Latina, África e Indonesia.

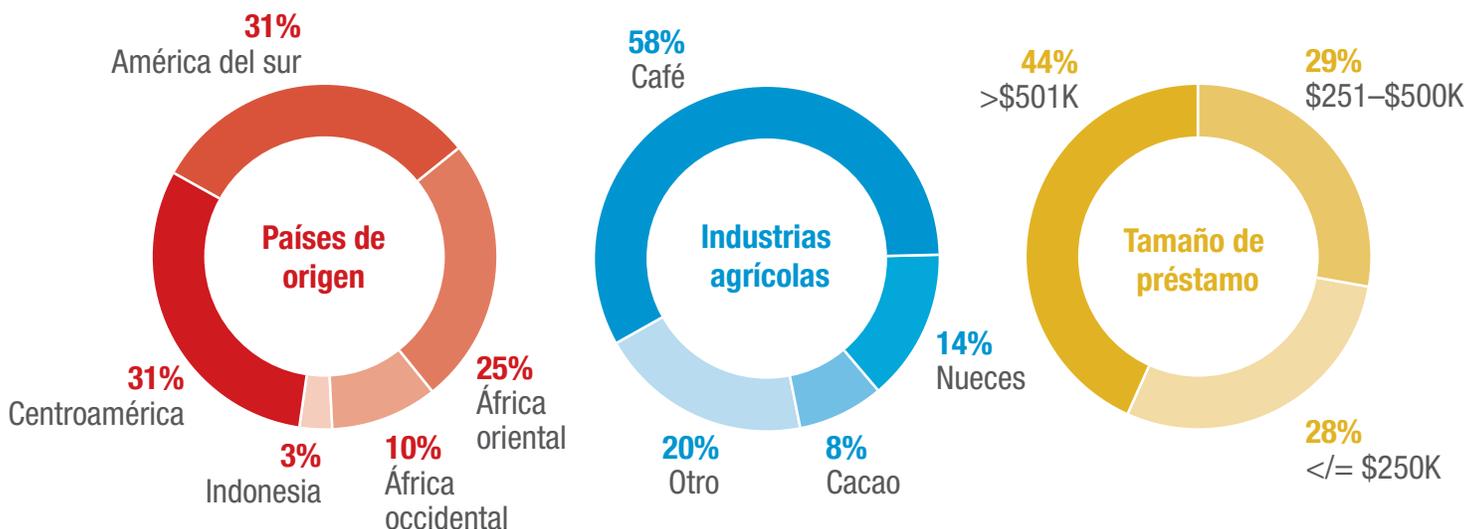
**1226**  
Préstamos

**\$17K–\$4.5M**  
Tamaño de préstamo

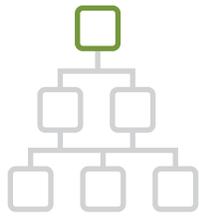
**31**  
Países de origen

**552**  
Prestatarios

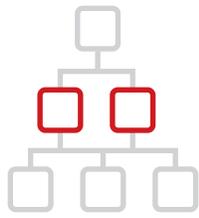
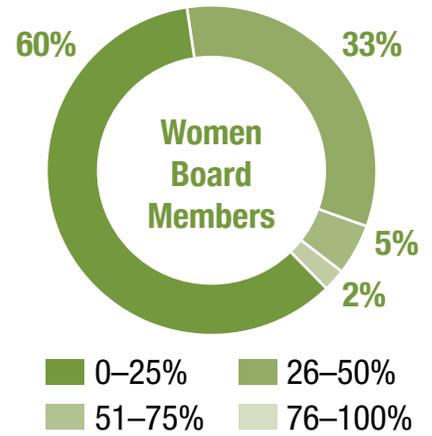
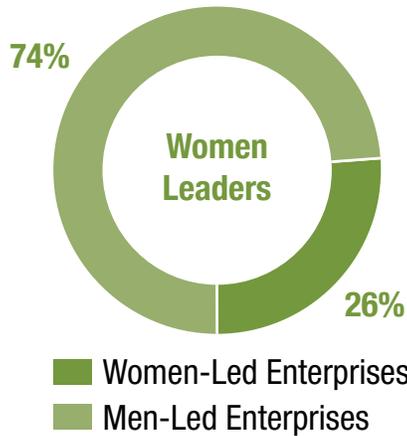
**54**  
Industrias agrícolas



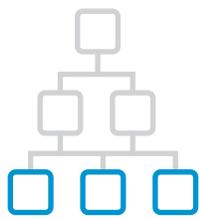
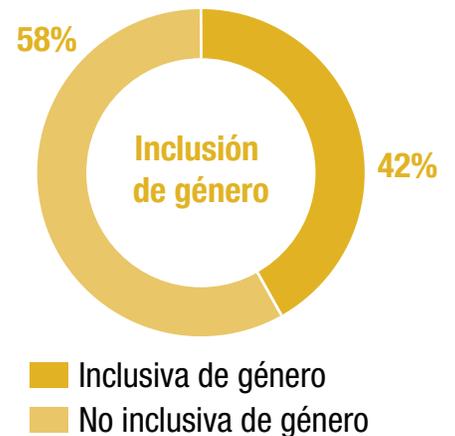
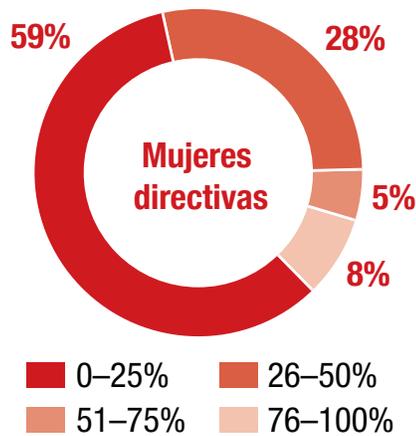
Reconociendo la diversidad de funciones de la mujer en la agricultura, nuestro análisis examina varias medidas de la participación de las mujeres, incluido el liderazgo de la mujer, las mujeres miembros del consejo de administración, las mujeres directivas, las mujeres empleadas no directivas, las mujeres productoras y una medida general de la inclusión de género. Las siguientes cifras muestran la participación de las mujeres en la cartera de empresas incluidas en este análisis.



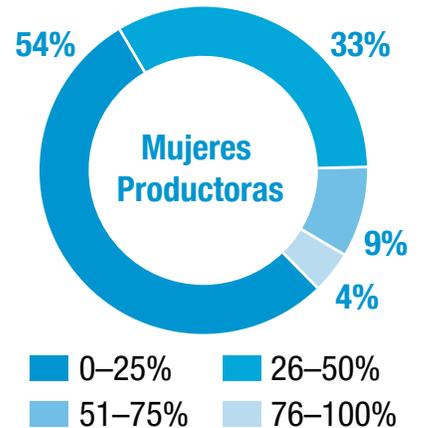
**Líderes y empresarias**



**“Influenciadoras ocultas”, Gerentes intermedias, oficiales de campo, agronomistas**



**Agricultoras y empleadas agroindustriales**



En concreto, examinamos la relación (estadística) entre las métricas de rendimiento de las empresas y los préstamos y los **aumentos en la participación de las mujeres**, incluyendo:

- Diferencias entre las empresas dirigidas por hombres<sup>13</sup> y las dirigidas por mujeres;<sup>14</sup>
- Diferencias entre las empresas no inclusivas de género y las que sí lo son (*véase la definición anterior*);
- Un aumento de 10 puntos porcentuales en:
  - mujeres miembros en el consejo;
  - mujeres directivas;
  - mujeres empleadas no directivas a tiempo completo; y
  - mujeres productoras

Nuestro análisis reveló muy poca correlación entre los aumentos de mujeres en el consejo de administración y de mujeres productoras con los resultados de las empresas y los préstamos. Por lo tanto, excluimos estos análisis del informe.<sup>15</sup> En el Anexo Técnico figuran estadísticas resumidas adicionales de estas variables independientes.

En la cartera de prestatarios de Root Capital analizamos la relación entre estas diferentes métricas de participación de la mujer y dos categorías de indicadores de rendimiento:

- **rendimiento empresarial** – medidas de estabilidad empresarial, crecimiento y mayor acceso a la financiación; y
- **rendimiento de préstamos** – medidas de riesgo y rentabilidad de los préstamos.

## Nota sobre la metodología

En anteriores análisis de carteras sobre la relación entre la participación de las mujeres y los resultados de las empresas o las inversiones, se han agrupado las empresas participadas en cuartiles en función del porcentaje de participación de las mujeres, y luego se han comparado los resultados del cuartil más bajo con los del cuartil más alto.<sup>16</sup> En su lugar, optamos por centrarnos en la estimación de la relación lineal entre los aumentos incrementales de la participación de las mujeres y los resultados de las empresas y los préstamos mediante análisis de regresión. Este enfoque nos permite incorporar diversas variables de control y examinar la significación estadística de los resultados. Además, este enfoque nos permite analizar aumentos más modestos, y en el caso de los prestatarios típicos de Root Capital, más probables, en la participación de las mujeres (por ejemplo, un aumento de 10 puntos porcentuales de las mujeres directivas). También permite estimar la relación entre los resultados y el aumento de la participación de las mujeres. Los resultados presentados en este informe examinan el aumento de 10 puntos porcentuales, pero puede examinarse cualquier aumento multiplicando el resultado por el aumento deseado de la participación de las mujeres. Por ejemplo, si un aumento de 10 puntos porcentuales en mujeres directivas se asocia con un incremento de 2.000 dólares en el margen de contribución, un aumento de 50 puntos porcentuales en mujeres directivas se asociaría con un incremento de 10.000 dólares en el margen de contribución.

13 Root Capital no tiene una definición para las empresas "dirigidas por hombres", ni recoge datos sobre la participación de los hombres. Por lo tanto, en este documento "dirigida por hombres" se refiere a cualquier empresa que no se ajuste a la definición de empresa dirigida por mujeres.

14 Véase el cuadro anterior para las definiciones de empresas dirigidas por mujeres y empresas inclusivas de género.

15 No estamos seguros de por qué encontramos poca correlación entre la participación de mujeres en las juntas directivas y el rendimiento de las empresas y los préstamos, aunque puede deberse, al menos en parte, al mayor número de valores omitidos para esta variable y, en consecuencia, al menor número de observaciones válidas para encontrar una relación estadísticamente significativa. Es probable que la escasa correlación entre las mujeres productoras y el rendimiento empresarial y crédito se deba al papel indirecto que desempeñan los/las productores/as, y en particular las mujeres, en las operaciones de agroempresas, excepto en los casos atípicos con muchas o exclusivamente mujeres productoras.

16 Tal como "[Just Good Investing](#)" de Calvert Impact Capital y "[The Bottom Line](#)" de Catalyst.

## INDICADORES DE RENDIMIENTO EMPRESARIAL



### ESTABILIDAD EMPRESARIAL

**Descenso de los ingresos >25%**  
Si un cliente ha experimentado alguna vez una caída de ingresos superior al 25% entre dos años consecutivos durante el periodo analizado.



### CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS

**CAGR**  
Tasa de crecimiento anual compuesto de las ventas.



### ACCESO A NUEVAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

**De sólo Root Capital a nuevas fuentes de capital**  
Si el prestatario accedió a fuentes adicionales de préstamos sociales o comerciales cuando sólo tenía acceso a préstamos de Root Capital en el momento de su primer préstamo de Root Capital.

**Variación de los ingresos**  
La desviación típica de los valores de venta de cada cliente, con la variación medida en valores reales de venta en dólares.

**AAGR**  
Tasa de crecimiento anual medio de las ventas.

**De Root Capital o prestamistas sociales a nuevas fuentes comerciales de capital**  
Si el prestatario accedió a financiación comercial cuando sólo tenía acceso a financiación social o acceso a financiación de Root Capital en el momento de su primer préstamo de Root Capital.

## INDICADORES DE RENDIMIENTO DE PRÉSTAMOS



### TASA DE INCUMPLIMIENTO

Porcentaje de préstamos que un prestatario no reembolsó en su totalidad.



### RENTABILIDAD DEL PRÉSTAMO

El total de ingresos por préstamos menos las cancelaciones y el coste de la deuda (un porcentaje estándar multiplicado por el saldo medio de un préstamo durante un año determinado).



**Analizamos 1226 préstamos a 552 prestatarios de 54 industrias agrícolas en 31 países.**

Realizamos regresiones lineales múltiples (mínimos cuadrados ordinarios) para determinar la relación entre las variables independientes de participación de la mujer antes mencionadas y las variables dependientes de rendimiento empresarial y crediticio.<sup>17</sup> El análisis de regresión nos permite no sólo estudiar la diferencia de medias y observar la dirección y magnitud de esas diferencias, sino también examinar la significación estadística de nuestros resultados.

Cuando nos referimos a la significación estadística en este estudio, nos referimos al nivel de significación del 10%.

Se incluyeron variables de control en las regresiones para tener en cuenta otros factores potencialmente influyentes y aislar en la medida de lo posible el efecto de las variables independientes de género.

**Nosotros controlamos por:**

CONTROL	ANÁLISIS UTILIZADOS
<b>Región</b>	En todos los análisis.
<b>Industria</b>	En todos los análisis.
<b>Tamaño de la empresa</b> en ventas anuales	En los análisis de todos los indicadores de rendimiento empresarial.. <i>(Para compensar las diferentes características inherentes a las pequeñas y grandes empresas y las diferentes etapas del ciclo de vida de la empresa.)</i>
<b>Tamaño del préstamo</b> basado en el tamaño medio del préstamo que un prestatario recibe de Root Capital	En los análisis de todos los indicadores de rendimiento de los préstamos. <i>(Dado que varias variables están influidas por el tamaño del préstamo, como los importes de cancelación.)</i>

<sup>17</sup> Los errores estándar coherentes con la heteroscedasticidad (HC1) se calculan para obtener resultados más sólidos que tienen en cuenta la heteroscedasticidad de los residuos.

# RESULTADOS: ARGUMENTOS EMPRESARIALES PARA INVERTIR EN LAS MUJERES EN AGRICULTURA



**Las empresas con mayor liderazgo y participación femenina tienen ingresos más estables.**

## Rendimiento empresarial

En casi todas las métricas, las empresas con mayor participación femenina tienen, en promedio, ingresos más estables que las empresas con menor participación femenina. Medimos la estabilidad de los ingresos mediante dos indicadores: 1) si una empresa experimentó una disminución anual de ingresos superior al 25%; y 2) la cuantía de la variación anual de ingresos. Hemos observado que:

Un aumento de 10 puntos porcentuales en la proporción media de mujeres directivas se asocia con una probabilidad 2 puntos porcentuales menor de una caída interanual de los ingresos superior al 25%.

Es decir, las empresas con más mujeres en puestos directivos tenían menos probabilidades de sufrir caídas drásticas de ingresos. En comparación, el 35% de las empresas de la muestra completa experimentaron una caída superior al 25%. Utilizamos un umbral del 25% basado en la media de disminución interanual de los ingresos de las empresas de la muestra. Realizamos comprobaciones de sensibilidad utilizando umbrales de caída de ingresos superiores al 20% y al 30%, y comprobamos que los resultados se mantenían estables.<sup>18</sup>

**Un aumento de 10 puntos porcentuales en la proporción media de mujeres directivas se asocia con una probabilidad 2 puntos porcentuales menor de una caída interanual de los ingresos superior al 25%.**

En promedio, las empresas dirigidas por mujeres e inclusivas de género registran una variación anual de los ingresos un tercio menor que las empresas dirigidas por hombres y las empresas no inclusivas de género.

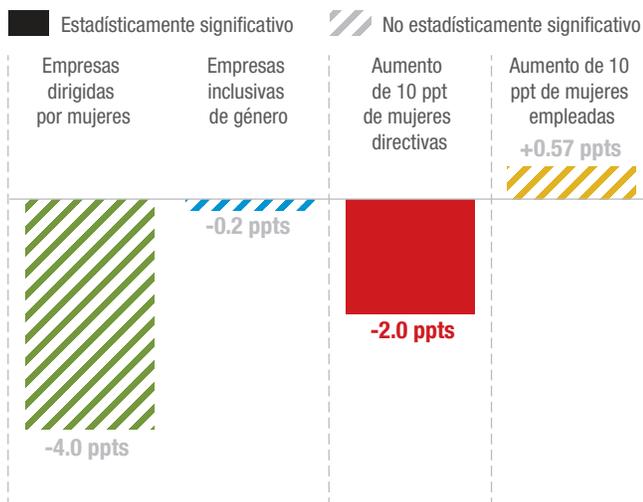
Tenga en cuenta que esta variación incluye tanto aumentos como disminuciones de ingresos. Por lo tanto, esta medida demuestra la magnitud de la variación de los ingresos. Es importante señalar que todas las inversiones analizadas en este informe son préstamos, típicamente préstamos de capital de trabajo a un año para la financiación del comercio, por lo que una gran variación de los ingresos se interpreta aquí como un riesgo. Cabe destacar que estos resultados no proporcionan información sobre la viabilidad de las inversiones de capital en estas empresas, ya que este análisis se centra específicamente en el comportamiento de

<sup>18</sup> Un aumento de 10 puntos porcentuales en el número de mujeres directivas se asocia con una reducción del 1,6% en la probabilidad de una caída interanual de los ingresos superior al 20% (estadísticamente significativa al nivel del 10%) y una reducción del 1,4% en la probabilidad de una caída interanual de los ingresos superior al 30% (apenas estadísticamente insignificante al nivel del 10%).

las empresas con inversiones de deuda y no se puede extrapolar a cómo una empresa puede comportarse o funcionar con una inversión de capital

La tendencia a asociar una mayor participación de las mujeres con unos ingresos más estables se mantiene en casi todas las mediciones de la participación femenina (véase el gráfico 2). En conjunto, los resultados sobre la estabilidad de los ingresos demuestran un beneficio clave para los inversores en deuda que invierten en empresas con una mayor participación de las mujeres.

**Figura 2. Inestabilidad empresarial - Caída superior al 25% de los ingresos anuales**

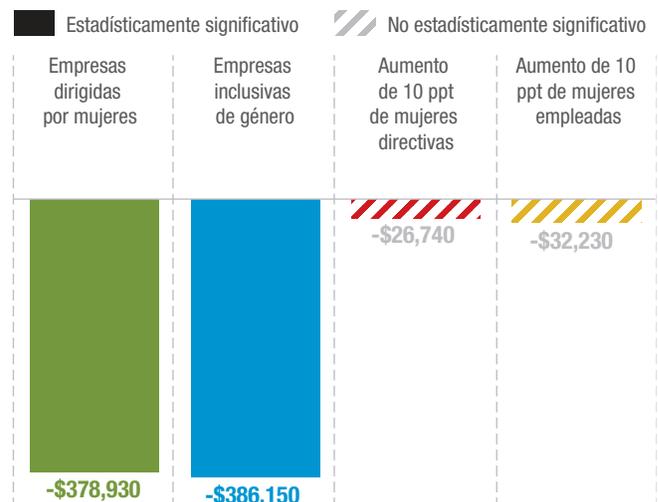


Es menos probable que experimenten disminuciones y variaciones de los ingresos, que podrían afectar a su capacidad para reembolsar el préstamo, invertir en su empresa, pagar a sus productores/as y empleados/as, y/o ser elegibles para futuros préstamos.

Aunque las empresas dirigidas por mujeres y las empresas inclusivas de género de la muestra tienen ingresos totales más bajos (véase el Anexo Técnico), por término medio, controlamos los ingresos de las empresas en el análisis, por lo que el tamaño de los ingresos de una empresa no influye en estos resultados.

En los gráficos siguientes, los resultados estadísticamente significativos (al nivel del 10%) aparecen en azul, y los no significativos, en gris.

**Figura 3. Inestabilidad empresarial - Variación de los ingresos**



## CONCLUSIONES PARA LOS INVERSORES

En particular, para los prestamistas, una mayor participación de las mujeres puede indicar una menor inestabilidad empresarial y, por tanto, un menor riesgo, asociada a las inversiones en deuda.



## Las empresas dirigidas por mujeres y las empresas inclusivas de género crecen muy deprisa

**Por término medio, las empresas dirigidas por mujeres experimentan tasas de crecimiento interanual del 25,7% (CAGR) y del 45,2% (AAGR). Las empresas inclusivas de género experimentan, en promedio, tasas de crecimiento interanual del 20,6% (CAGR) y del 35,1% (AAGR).**

Además de tener ingresos más estables, las empresas con mayor participación y liderazgo de mujeres también tienen tasas de crecimiento anual muy elevadas. El análisis demuestra que:

Por término medio, las empresas dirigidas por mujeres experimentan tasas de crecimiento interanual del 25,7% (CAGR) y del 45,2% (AAGR). Las empresas inclusivas de género experimentan, por término medio, tasas de crecimiento interanual del 20,6% (CAGR) y del 35,1% (AAGR).

La OCDE utiliza un umbral de tasa de crecimiento interanual del 20% para distinguir las empresas de alto crecimiento, entre otras características. Ilustra el loable crecimiento de las empresas inclusivas de género y dirigidas por mujeres de la muestra.<sup>19</sup> Es importante destacar que la mayoría de los clientes de Root Capital son empresas de alto crecimiento, con una tasa de crecimiento anual compuesto media en toda la cartera de clientes de este estudio en torno al 24% (CAGR) y el 47% (AAGR). Esto se debe a que damos prioridad a las empresas de alto crecimiento y a que la mayoría de nuestros clientes se encuentran en fases de alto crecimiento de sus negocios.

Aunque las tasas de crecimiento interanual medias de las empresas con mayor participación y liderazgo de mujeres estaban a la par con las de las empresas dirigidas por hombres, cuando controlamos el tamaño de la empresa (en términos de ingresos anuales), encontramos tasas de crecimiento más lentas en algunas métricas de la participación de mujeres:

Las empresas inclusivas de género tienen, por término medio, una AAGR 28,30 puntos porcentuales inferior en comparación con las empresas no inclusivas de género.<sup>20</sup>

Un aumento de 10 puntos porcentuales en la proporción media de mujeres empleadas se asocia a una CAGR y una AAGR inferiores, de 2,74 y 5,88 puntos porcentuales, respectivamente.

La relación entre los menores índices de crecimiento de los ingresos de las empresas con una mayor participación de las mujeres existe en todas las métricas de participación de las mujeres, aunque muchos de los resultados no son estadísticamente significativos.

**Un aumento de 10 puntos porcentuales en la proporción media de mujeres empleadas se asocia a una CAGR y una AAGR inferiores, de 2,74 y 5,88 puntos porcentuales, respectivamente.**

<sup>19</sup> <http://www.oecd.org/sdd/39974588.pdf>

<sup>20</sup> Los promedios de las variables de resultado sólo pretenden dar una idea de la magnitud aproximada de una variable de resultado para comparar y evaluar mejor la magnitud de los coeficientes



Las empresas inclusivas de género tienen, por término medio, una AAGR de 28,30 puntos porcentuales menos que las empresas no inclusivas de género.

Figura 4. Crecimiento de los ingresos - CAGR

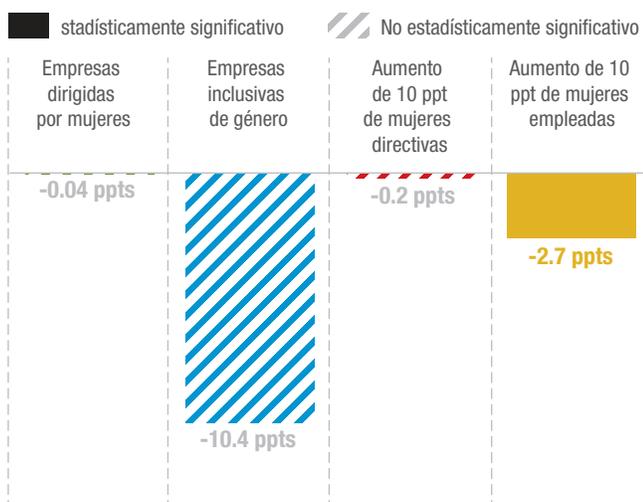
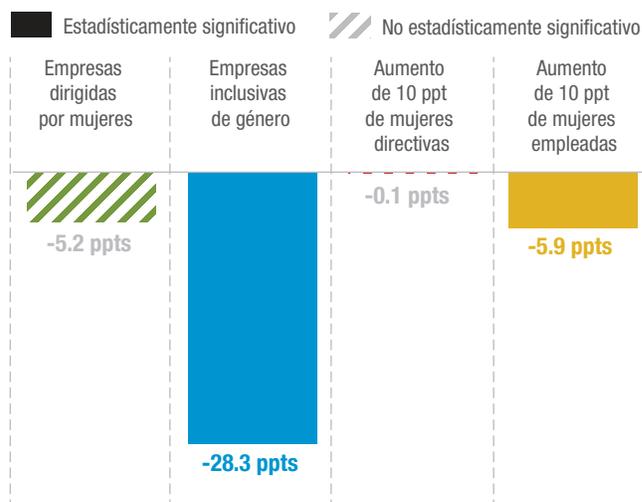


Figura 5. Crecimiento de los ingresos - AAGR



## CONCLUSIONES PARA LOS INVERSORES

Las empresas agrícolas con fuerte participación y liderazgo de mujeres crecen muy rápido. Para los inversores que buscan un equilibrio entre el crecimiento y la estabilidad, las empresas inclusivas de género ofrecen un fuerte crecimiento al tiempo que evitan algunas de las desventajas del crecimiento extremo observado en las empresas menos inclusivas.



## Financiar empresas con mayor participación de mujeres cataliza su acceso a fuentes adicionales de financiación.

En general, las empresas con mayor participación de mujeres tienen más probabilidades de acceder a fuentes adicionales de capital después de su préstamo inicial de Root Capital. Un aspecto central de nuestra misión es invertir en empresas agrícolas que otros inversores han pasado por alto, tanto para abordar el importante déficit de crédito entre las PYME agrícolas como para demostrar que las empresas agrícolas son buenas inversiones, catalizando aún más capital del que Root Capital puede proporcionar por sí sola. Este efecto catalizador parece ser más pronunciado en las empresas con mayor inclusión de mujeres. En concreto, observamos que:

En comparación con las empresas no inclusivas, las empresas inclusivas de género tienen una probabilidad 20,8 puntos porcentuales mayor de obtener nueva financiación social o comercial después de haber recibido financiación únicamente de Root Capital;

Las empresas inclusivas de género se asocian con una probabilidad 11,8 puntos porcentuales mayor de obtener acceso a financiación comercial después de tener financiación sólo de Root Capital u otro prestamista social; y

Como promedio, un aumento de 10 puntos porcentuales en la proporción media de mujeres directivas y empleadas se asocia, respectivamente, con una probabilidad 3,4 y 3 puntos porcentuales mayor de acceder a nueva financiación comercial. El resto de los resultados sugieren una tendencia similar, pero no son estadísticamente significativos.

En toda la cartera que analizamos, en el momento de su primer préstamo de Root Capital, el 34% de las empresas no tenían ninguna otra financiación social o comercial, y alrededor del 22% de las empresas sólo tenían acceso a otros préstamos sociales.

Las empresas inclusivas de género, en promedio, no eran sustancialmente más propensas a carecer de financiación social o comercial en el momento de su primer préstamo de Root

Capital. Pero cuando carecían de otra financiación, tenían un 20% más de probabilidades, de media, de obtenerla después de recibir su primer préstamo de Root Capital.

Aunque no está claro por qué las empresas con mayor participación y liderazgo de mujeres pudieron acceder a nuevas fuentes de financiación en mayor medida que las empresas con menor participación y liderazgo de mujeres, los datos de otras investigaciones sugieren que esto puede estar relacionado con actitudes negativas o suposiciones sobre las mujeres empresarias, como prejuicios culturales o una percepción de mayor riesgo; la priorización de empresas más grandes, lo que significa que algunos inversores esperan a que las empresas inclusivas de género hayan crecido antes de estar dispuestos a financiarlas; y/o la falta de esfuerzos para llegar a las mujeres empresarias.<sup>21</sup> Esta investigación sugiere que Root Capital desempeña un papel de pionera, demostrando la viabilidad de invertir en estas empresas, proporcionándoles un historial de inversión para mostrar a futuros inversores y financiando su crecimiento para que puedan acceder a otros préstamos. Dada la gran brecha de crédito entre hombres y mujeres en las empresas agrícolas, estos resultados demuestran el poderoso efecto catalizador de la eliminación de las barreras a la financiación inicial de las empresas con diversidad de género.

21 <https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/documents/Strengthening.pdf>



En promedio, un aumento de 10 puntos porcentuales en la proporción media de mujeres directivas y empleadas se asocia, respectivamente, con una probabilidad 3,4 y 3 puntos porcentuales mayor de acceder a nueva financiación comercial.

Figura 6. Acceso a nuevas fuentes de capital

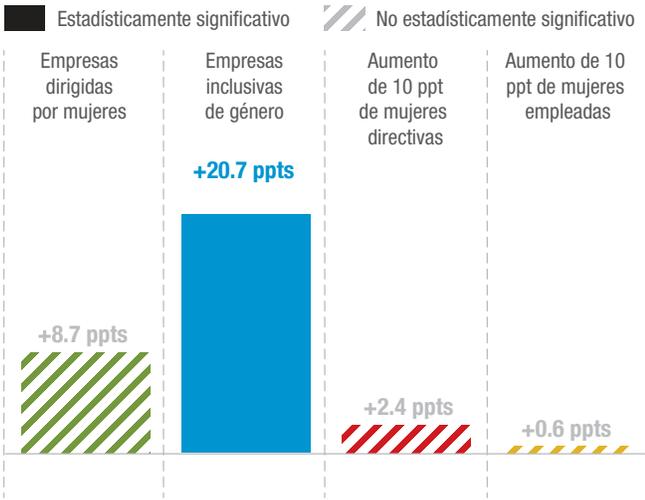
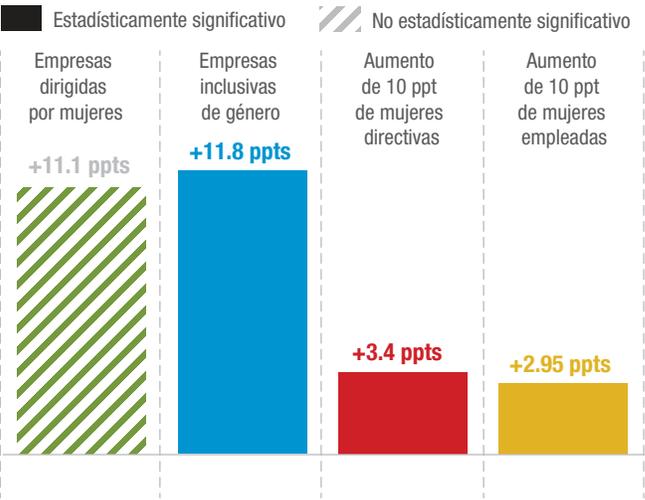


Figura 7. De Root Capital u otro prestamista social al capital comercial



**CONCLUSIONES PARA LOS INVERSORES**

Las inversiones en empresas inclusivas de género, y sobre todo las desatendidas por los inversores, pueden acelerar su acceso a nuevas fuentes de capital.



## Las empresas dirigidas por mujeres y con más mujeres empleadas tienen menores tasas de incumplimiento.

### Rendimiento de préstamos

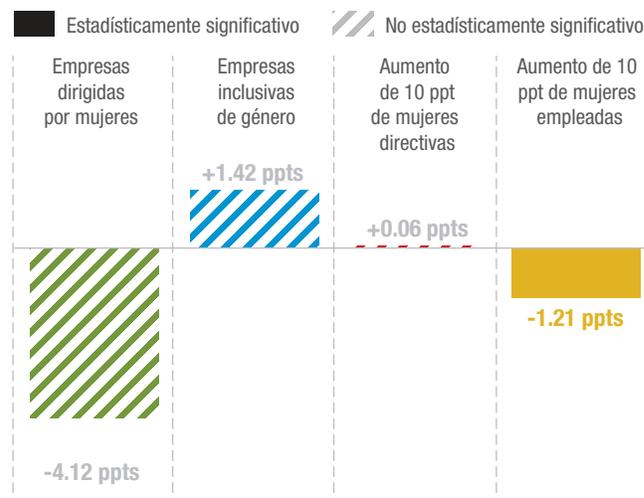
Las empresas dirigidas por mujeres y con un mayor porcentaje de mujeres empleadas presentan, como promedio, tasas de incumplimiento más bajas que las empresas no dirigidas por mujeres o las que tienen menos mujeres empleadas. Hemos observado que:

Un aumento de 10 puntos porcentuales en el número de mujeres empleadas se asocia con una reducción de 1,2 puntos porcentuales en la tasa de incumplimiento.

Las empresas dirigidas por mujeres tienen una tasa media de incumplimiento 4,12 puntos porcentuales inferior a la de las empresas no dirigidas por mujeres, aunque este resultado es apenas insignificante desde el punto de vista estadístico,

Esto es sustancial dado que la tasa media de incumplimiento en el conjunto de la cartera de clientes se sitúa en torno al 13,5%. Sin embargo, no encontramos ninguna relación estadísticamente significativa entre las empresas inclusivas de género o las que tienen más mujeres al frente y la tasa media de incumplimiento.

Figura 8. Tasa de incumplimiento



### CONCLUSIONES PARA LOS INVERSORES

Los préstamos a empresas más inclusivas pueden conllevar un menor riesgo de incumplimiento. Los inversores deben analizar sus herramientas de calificación de riesgo comparándolas con las tasas de incumplimiento reales para asegurarse de que los riesgos de inversión previstos, y las condiciones asociadas, están basados en datos.



## Los préstamos a empresas dirigidas por mujeres y con mayor participación femenina son más rentables.

Es interesante señalar que, a través de su herramienta de calificación de riesgo previa a la inversión, Root Capital estima una menor probabilidad de incumplimiento para las empresas dirigidas por mujeres y las que tienen una mayor proporción

de mujeres empleadas. Para las empresas de la muestra, estimamos una menor probabilidad de incumplimiento para las empresas dirigidas por mujeres (1,13 puntos porcentuales) y las que tienen una mayor proporción de mujeres empleadas (0,47 puntos porcentuales) que para las empresas no dirigidas por mujeres y las que tienen una menor proporción de mujeres empleadas. Esto significa que, aunque la herramienta de calificación de riesgo de Root Capital estima correctamente que estos prestatarios tienen menos probabilidades de

incumplimiento, subestima la magnitud de la reducción del riesgo. Esto es importante porque la calificación de riesgo de una empresa afecta a las condiciones de su préstamo; la actualización de la calificación de riesgo de los prestatarios con mayor representación femenina en función de los resultados de sus préstamos podría dar lugar a condiciones más favorables.

En casi todos los indicadores de participación de la mujer, los préstamos concedidos a empresas con mayor liderazgo y participación de mujeres reportaron a Root Capital unos beneficios mucho mayores que los de las empresas con menor liderazgo y participación de mujeres. Definimos la rentabilidad del préstamo como el margen de contribución de un préstamo; se calcula de la siguiente manera:

<b>Rentabilidad del préstamo</b>	=	<b>Ingresos totales del préstamo</b>	-	<b>Coste de la deuda</b>	-	<b>Total de cancelaciones</b>
(Margen de contribución)		Pago de intereses Comisiones de cierre Comisiones de desembolso		Intereses y comisiones que Root Capital paga a sus inversores		Importe que Root Capital cree que no recuperará del préstamo

El modelo de rentabilidad de los préstamos no incluye los costes de servicio de los préstamos, que se supone que son los mismos para todos los préstamos.

Ese análisis reveló que:

Si se controla el tamaño del préstamo, la región y el sector, los préstamos a empresas dirigidas por mujeres producen, en promedio, 17.850 dólares más de beneficios que los préstamos a empresas no dirigidas por mujeres.

Un aumento de 10 puntos porcentuales en la proporción de mujeres directivas y empleadas se asocia a unos mayores beneficios por préstamo de 1.900 y 4.020 dólares, respectivamente.

Se trata de aumentos muy importantes dado que el beneficio medio por préstamo es de unos 6.000 dólares en toda la cartera.

Para comprender mejor los beneficios medios de los préstamos, que son notablemente mayores, diseccionamos los beneficios del préstamo, o margen de contribución, en sus componentes: ingresos totales, coste de la deuda y cancelaciones. Descubrimos que los elevados beneficios de los préstamos asociados a las empresas con mayores niveles de participación de mujeres se deben casi en su totalidad a las menores cancelaciones medias. Es decir, no sólo es menos probable que las empresas con mayor participación y liderazgo de mujeres incurran en incumplimiento, sino que, cuando lo hacen, Root Capital cancela un monto menor del préstamo, por término medio.

**Un aumento de 10 puntos porcentuales en la proporción de mujeres directivas y empleadas se asocia a unos mayores beneficios por préstamo de 1.900 y 4.020 dólares, respectivamente.**

### Ingresos totales

Los ingresos totales incluyen el pago de intereses, las comisiones de cierre y las comisiones de desembolso abonadas por el prestatario a Root Capital.<sup>22</sup> Como se muestra en el Cuadro 1, observamos que los tipos de interés tienden a ser más bajos para las empresas con mayor participación de mujeres. Lo mismo ocurre con la tasa de comisiones de desembolso, y no observamos diferencias estadísticamente significativas en las comisiones de desembolso. Además, las tasas de comisiones de cierre tienden a ser más elevadas para las empresas con mayor participación de mujeres y los ingresos por comisiones de cierre son más elevados en todas las medidas de participación femenina. Como resultado, los ingresos por comisiones de cierre constituyen sólo una pequeña parte (entre 65 y 50 dólares) de los mayores beneficios de los préstamos a empresas con mayor participación de mujeres.

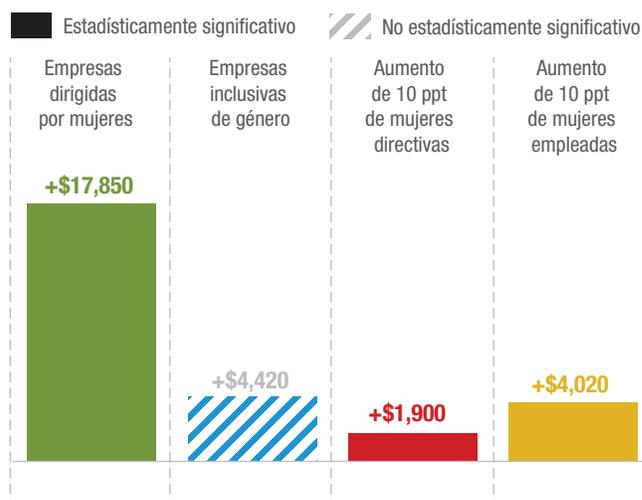
Sin embargo, ninguno de los resultados sobre las diferencias en los ingresos totales es estadísticamente significativo, probablemente porque las diferencias en los ingresos por comisiones de cierre se ven compensadas en su mayor parte por la diferencia en los ingresos por comisiones de desembolso.

### Coste de la deuda

No se observan diferencias estadísticamente significativas en el coste de la deuda, que se calcula multiplicando el coste de la deuda de Root Capital por el saldo medio de un préstamo durante un año determinado.

**Si se controla el tamaño del préstamo, la región y el sector, los préstamos a empresas dirigidas por mujeres producen, en promedio, 17.850 dólares más de beneficios que los préstamos a empresas no dirigidas por mujeres.**

**Figura 9. Margen de contribución del préstamo**



### Cancelaciones

La gran diferencia en la rentabilidad de los préstamos se debe principalmente a la diferencia en la cantidad media que Root Capital cancela de un préstamo.<sup>23</sup> Por término medio, cancelamos unos 21.500 dólares por préstamo. Descubrimos que cancelamos 16.310 dólares menos en las empresas dirigidas por mujeres que en las dirigidas por hombres y, en promedio, cancelamos 4.730 dólares menos en las empresas con 10 puntos porcentuales más de mujeres empleadas. Aunque no es estadísticamente significativo, también observamos que Root Capital cancela, por término medio, 5.430 dólares y 1.220 dólares menos a las empresas inclusivas de género y a las que tienen 10 puntos porcentuales más de mujeres directivas, respectivamente.

<sup>22</sup> Para más información sobre los tipos de interés y las comisiones, véase el Anexo.

<sup>23</sup> Las posibles recuperaciones ya se han deducido del importe total de la cancelación. También se realizaron los mismos análisis excluyendo las recuperaciones, pero los resultados son muy similares tanto en lo que respecta al importe de cancelación como al margen de contribución realizado. Los datos sobre recuperaciones utilizados en este estudio incluyen garantías de terceros (principalmente USAID/DFC).

## Cuadro 1. Componentes del Margen de Contribución

		Gender-inclusive enterprises	10% increase in women managers	10% increase in women employees	Average Across Full Sample
<b>Margen de contribución realizado</b>	<b>Empresas dirigidas por mujeres</b>		<b>+\$1,900</b>	<b>+\$4,020</b>	~ \$6,000
<b>Ingresos totales</b>	Empresas inclusivas de género	-\$1,370	+\$940	-\$850	~ \$36,000
<b>Tipo de interés</b>		Aumento del 10% de mujeres directivas	Aumento del 10% de mujeres empleadas		~ 11 %
<b>Total de comisiones realizadas</b>	Media de toda la muestra	+\$38.21	+\$5.42	+\$105.98	~ \$5500
<b>Tasa de comisiones de cierre</b>	+0.05 ppt	<b>+0.05 ppt</b>	+0.01 ppt	<b>+0.01 ppt</b>	~ 0.1 %
<b>Ingresos por comisiones de cierre</b>	<b>+\$450.34</b>	<b>+\$404.89</b>	+\$65.10	<b>+\$115.95</b>	~ \$650
<b>Tasa de comisión de desembolso</b>	-0.07 ppt	-0.06 ppt	-0.01 ppt	<b>-0.01 ppt</b>	~ 0.9%
<b>Ingresos por comisiones de desembolso</b>	+\$101.60	-\$366.68	-\$59.68	-\$9.97	~ \$5,000
<b>Coste de la deuda</b>	-\$160	-\$370	+\$260	-\$150	~ \$8,000
<b>Importe de cancelación</b>	<b>-\$16,310</b>	-\$5,430	-\$1,220	<b>-\$4,730</b>	~ \$21,500

Los resultados en negrita son estadísticamente significativos al nivel del 10%. Las tablas de regresión completas con los valores p figuran en el Anexo técnico.



## CONCLUSIÓN

Este análisis de préstamos por valor de 1.000 millones de dólares a 552 prestatarios a lo largo de nueve años demuestra la existencia de un argumento empresarial claro y convincente para invertir en PYME agrícolas dirigidas por mujeres e inclusivas de género. Revela que las empresas con mayor liderazgo y participación de las mujeres son prestatarios más estables y rentables. Crecen rápidamente y es menos probable que experimenten caídas significativas de ingresos, menos probable que incurran en incumplimientos, y sus préstamos producen beneficios mucho mayores. También descubrimos que las inversiones en estas empresas son catalizadoras: la financiación inicial de Root Capital les ayudó a adquirir nuevas fuentes de financiación.

Estos resultados son un primer paso hacia la creación de argumentos comerciales para invertir en las mujeres en la agricultura. Aborda conceptos erróneos comunes sobre el perfil

de riesgo y rentabilidad de las empresas inclusivas de género y arroja luz sobre las principales diferencias entre las empresas inclusivas de género y las que no lo son, que pueden influir en la forma en que inversores, donantes, proveedores de asistencia técnica y otros trabajan con ellas y les prestan apoyo. Este informe demuestra que cerrar la enorme brecha de crédito que existe entre hombres y mujeres en la agricultura no sólo es bueno para las mujeres y las economías, sino que también genera beneficios cuantificables para los inversores.

Esperamos que los proveedores de servicios financieros no sólo utilicen estos resultados para orientar y aumentar su propia inversión en las PYME agrícolas inclusivas de género, sino que también investiguen en sus propios datos para aportar diversidad y alcance a los crecientes argumentos comerciales a favor de la inversión en las mujeres en la agricultura.

# ANEXOS

## Anexo 1 – Scorecard de Género (Capturas de pantalla de las secciones)

### 1.1 Indicadores cuantitativos para el Scorecard de Género

Member Suppliers to Enterprise	
Producers Members (Men & Women)	<input type="text"/>
Producers Members (Women)	<input type="text"/>
Artisans Members (Men & Women)	0
Artisans Members (Women)	0

Non-Member Suppliers to Enterprise	
Producers Non-members (Men & Women)	<input type="text"/>
Producers Non-members (Women)	<input type="text"/>
Artisans Non-members (Men & Women)	0
Artisans Non-members (Women)	0

Enterprise Management and Employees	
Is the general manager or CEO a woman?	--None--
Owners (Men & Women)	<input type="text"/>
Owners (Women)	<input type="text"/>
Youth Owners (Men & Women)	<input type="text"/>
Youth Owners (Women)	<input type="text"/>
Board Members (Men & Women)	<input type="text"/>
Board Members (Women)	<input type="text"/>
Youth Board Members (Men & Women)	<input type="text"/>
Youth Board Members (Women)	<input type="text"/>
Managers (Men & Women)	<input type="text"/>
Managers (Women)	<input type="text"/>
Youth Managers (Men & Women)	<input type="text"/>
Youth Managers (Women)	<input type="text"/>
FT Non-Manager Office Employees (M & W)	<input type="text"/>
FT Non-Manager Office Employees (Women)	<input type="text"/>
Youth FT Non-Manager Office Emp (M & W)	<input type="text"/>
Youth FT Non-Manager Office Employee (W)	<input type="text"/>
Agronomists & Technicians (Men & Women)	<input type="text"/>
Agronomists & Technicians (Women)	<input type="text"/>
Youth Agronomists & Technicians (M & W)	<input type="text"/>
Youth Agronomists & Technicians (Women)	<input type="text"/>
Processing Employees (Men & Women)	<input type="text"/>
Processing Employees (Women)	<input type="text"/>
Youth Processing Employees (Men & Women)	<input type="text"/>
Youth Processing Employees (Women)	<input type="text"/>
Average Months Worked by Processors	<input type="text"/>
Other Part-Time Employees (Men & Women)	<input type="text"/>
Other Part-Time Employees (Women)	<input type="text"/>
Other Youth PT Employees (Men & Women)	<input type="text"/>
Other Youth PT Employees (Women)	<input type="text"/>
Avg Months Worked by Other PT Employees	<input type="text"/>
Wages and Salaries Paid to Employees	<input type="text"/>

## 1.2. Indicadores cualitativos para el Scorecard de

3.6 Gender Inclusion Activities for Producers or Employees	
In the last year, did the enterprise provide the following policies or programs to producers or employees?	Yes/No
Policy prohibiting gender discrimination, including discrimination in hiring or pay based on gender	click arrow
Policy prohibiting sexual harassment (in the workplace or among members) and/or a policy or protocol for reporting incidences of sexual harassment	click arrow
Trainings or workshops for staff and/or producers about gender equality	click arrow
Provide or sponsor childcare for meetings, trainings, or other events	click arrow
Training, mentorship, or other initiatives that support talent mobility for female employees or producers	click arrow
<i>For enterprise staff only:</i> Flexible options for work arrangements (such as working from home, job sharing, flexible work schedules, or maternity or paternity leave)	click arrow
Other Please specify in Column F	

## 1.3. Ejemplo de puntuación de la inclusión de género para el Scorecard de Género

**Gender Inclusiveness:**

- Business Woman Led: Yes / Sí
- % Women Owners: 0%
- % Women Board Members: 25%
- % Women Non-managerial Employees: 54%
- % Women Producers & Artisans: 26%
- % Women Other Part-Time Employees: 0%
- % Women Managers: 33%
- % Women Agronomists & Technicians: 0%
- % Women Agroprocessing Employees: 0%
- % Women Producers, Artisans, Employees: 26%

**Yes / Sí**

Gender Inclusive?

## Anexo 2 – Lista de verificación para la inclusión de género

Antes de la capacitación	<input type="checkbox"/>	Invite explícitamente a las mujeres a asistir a las capacitaciones (mediante invitaciones escritas, llamadas telefónicas, etc.).
	<input type="checkbox"/>	Ofrezca la posibilidad de pagar o facilitar el cuidado de los niños durante la capacitación, y haga explícita esta opción en las invitaciones escritas y verbales.
	<input type="checkbox"/>	Trabaje con el cliente (empresa agrícola) para determinar los factores que obstaculizan la participación de las mujeres (por ejemplo, falta de cuidado infantil, opciones de transporte limitadas) y trabaje con la empresa para identificar formas de abordar estas barreras.
	<input type="checkbox"/>	Para la capacitación in situ: Cuando sea posible (y en coordinación con el cliente), invite a otras mujeres que no desempeñen actualmente funciones de liderazgo, pero que estén recibiendo capacitación para ello o que se consideren posibles candidatas a estos puestos en el futuro.
Durante la capacitación	<input type="checkbox"/>	Cree el marco para una amplia participación, pidiendo a todos los/las participantes, tanto mujeres como hombres, que se presenten al grupo.
	<input type="checkbox"/>	Sobre todo, en situaciones en las que las mujeres constituyan una minoría, diríjase a las mujeres participantes individualmente y exprese sus expectativas de que participen, al tiempo que se ofrece a ayudar, especialmente a las mujeres que tengan menos experiencia en hablar en foros públicos.
	<input type="checkbox"/>	Al principio de la capacitación, establezca normas contra el uso de estereotipos, lenguaje discriminatorio o bromas. Explícite que no está permitido interrumpir a los demás y que todos deben escuchar a los demás.
	<input type="checkbox"/>	Modele el lenguaje inclusivo evitando referencias sexistas, incluso sutiles (por ejemplo, el uso de pronombres exclusivamente masculinos para hablar de los/las agricultores/as, gerentes, etc.).
	<input type="checkbox"/>	Modele un comportamiento inclusivo tratando a todos los/las participantes con respeto y paciencia, e invitando a todo el mundo a dar su opinión.
	<input type="checkbox"/>	Al principio del taller, evalúe el nivel de alfabetización de los/las participantes y sus conocimientos previos de la materia, a fin de adaptar adecuadamente el plan de formación, incluyendo el uso de técnicas pedagógicas que faciliten una amplia participación de grupos de distintos niveles.
	<input type="checkbox"/>	Anime a todos a situarse físicamente de manera que puedan participar (por ejemplo, en la mesa).
	<input type="checkbox"/>	Asegúrese de que el servicio de guardería proporcionado satisface las necesidades de los/las asistentes y de que todas las personas pueden estar atentas al 100% en el taller.
	<input type="checkbox"/>	Evite que las mujeres tengan que abandonar los talleres para realizar tareas domésticas preparándolas para el éxito, es decir, celebrando las sesiones de capacitación en momentos y lugares adecuados.
<input type="checkbox"/>	Anime a las mujeres a asumir funciones de liderazgo en los grupos de trabajo.	

# ANEXO TÉCNICO

## Fuentes de datos

### Resumen de la muestra

Este estudio analiza el rendimiento empresarial y crediticio de los clientes de Root Capital que cerraron un préstamo con Root Capital entre el 1 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2020.<sup>24</sup> En total, 552 clientes forman parte de la muestra. Los datos examinados en este estudio incluyen tanto datos a nivel de préstamo como datos a nivel de cliente-año. Los datos a nivel de préstamo incluyen datos sobre el rendimiento de los préstamos, así como las calificaciones de impacto previstas (EIR). Las métricas sociales y medioambientales (MSE) representan los datos a nivel de cliente-año.

### Datos de rendimiento de préstamos (a nivel del préstamo)

Los datos sobre el rendimiento de los préstamos abarcan todas las líneas de crédito generales que se cerraron entre el 1 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2020 y que ya no estaban activas en diciembre de 2020. Los préstamos que seguían activos se excluyeron porque no se dispone de métricas de evaluación ex post para esos préstamos. Excluimos los préstamos a plazo del análisis del rendimiento de los préstamos, ya que los préstamos a plazo son intrínsecamente más arriesgados por naturaleza: los pagos globales son más difíciles de supervisar y los reembolsos de los préstamos no están triangulados (a diferencia de la mayoría de las líneas de crédito rotativas de Root Capital, que tienen pagos triangulados con los compradores). Además, las pérdidas de Root Capital en los préstamos a plazo se producen principalmente en sectores distintos del café y el cacao (sectores en los que Root tiene una experiencia más limitada). La muestra final utilizada para el análisis incluye 1.226 préstamos (se excluyeron 358 préstamos porque seguían activos en diciembre de 2020 y/o eran préstamos a plazo). Los datos utilizados para calcular las métricas de rendimiento de los préstamos incluyen:

- estado, volumen, saldos medios anuales y estructura/tipo de producto (línea de crédito general o préstamo a plazo) de cada préstamo;
- cancelaciones, recuperaciones e ingresos (pagos de intereses y comisiones de cierre/desembolso) de cada préstamo;
- los saldos de los préstamos en situación de riesgo (que tienen una calificación de riesgo no corriente como “mención especial”);
- probabilidades ex ante de incumplimiento; y
- el coste de la deuda para Root Capital

### Datos de métricas sociales y medioambientales (Nivel Cliente-Año)

Los datos de las Métricas Sociales y Medioambientales (“SEM”) utilizados incluyen datos de todos los clientes que cerraron un préstamo entre el 1 de enero de 2012 y el 31 de diciembre de 2020. Los datos SEM del cliente se recopilan para el último año completo del que se dispone de datos. Dado que puede tratarse del año anterior o incluso del año previo al anterior, en este estudio se utilizan datos SEM desde 2010 hasta 2019.<sup>25</sup> La muestra incluye 1.523 puntos de datos a nivel de cliente-año. Los datos utilizados de las SEM incluyen:

- el número y género de directivos/as, miembros del consejo de administración, propietarios/as, productores/as, artesanos/as y empleados/as de un prestatario en un año concreto;
- el acceso del prestatario a otras fuentes de financiación en un año determinado; y
- ventas y pagos a los/las productores/as en un año determinado.

### Agregación a nivel de cliente

En este estudio se analiza la relación entre las variables independientes de participación de mujeres y los resultados empresariales y crediticios. Las variables independientes son binarias o continuas, como se describe a continuación. Todos los análisis se realizaron a nivel de cliente. Los promedios de clientes se utilizan para agregar las variables de resultado y de control

<sup>24</sup> One client was also excluded from the analysis as it was the only loan made to a borrower based outside of the global south during the time period analyzed.

<sup>25</sup> In one instance, the SEMs data point from 2020 belonged to a loan that was closed in 2020 and therefore is still included.

que se encuentran a nivel de préstamo o de cliente-año al nivel de cliente. Para las variables independientes continuas, también se utilizó el promedio para que haya una observación para cada cliente en el nivel de cliente. Para las variables independientes binarias, hay una observación para cada cliente y estado de la combinación de variables independientes. Cuando un cliente cambia de ser dirigido por mujeres a ser dirigido por hombres durante el periodo analizado, habrá dos observaciones para ese cliente a nivel de cliente.<sup>26</sup> Por lo tanto, las muestras a nivel de cliente difieren en función de si la variable independiente de género es dirigida por mujeres o inclusiva de género o si se trata de una variable continua de género.

## Vinculación de los datos a nivel de préstamo con los datos a nivel de cliente-año

Dado que el estado de la variable binaria independiente puede cambiar con el tiempo para un cliente, fue necesario combinar los conjuntos de datos a nivel de préstamo y a nivel de cliente-año para poder vincular las métricas de rendimiento a nivel de préstamo con el estado correcto de la variable binaria independiente. Por ejemplo, consideremos un cliente que en 2014 cerró un préstamo que fue reembolsado en su totalidad y otro préstamo en 2018 en el que el cliente incurrió en incumplimiento. Si ese cliente fue considerado una empresa inclusiva de género hasta 2016, pero no a partir de entonces, para atribuir los malos resultados del préstamo a la condición de no inclusivo de género y los buenos resultados del préstamo a la condición de inclusivo de género del cliente<sup>27</sup> necesitamos integrar los datos a nivel de préstamo y de cliente-año.

## Descripciones detalladas de los indicadores

### Variables independientes (participación de las mujeres))

#### Dirigida por mujeres (Binaria)

La variable de dirección por mujeres se define de acuerdo con “Estudio de caso de Root Capital - Pursuing Gender Equality Through Investment in Rural Communities”:<sup>28</sup>

*Según la definición de Root Capital, una empresa que cumple uno de los siguientes criterios:*

- *Una o más mujeres ocupan el cargo de directora ejecutiva, alta directiva, directora de operaciones, presidenta o el nivel de liderazgo equivalente;*
- *Al menos el 51% de los socios de la cooperativa o la composición del consejo de administración (o grupo de gobierno similar) son mujeres;*
- *Al menos el 51% o más de los puestos directivos están ocupados por mujeres.*
- *Al menos el 51% o más de la empresa es propiedad de mujeres.*

#### Inclusiva de género (Binaria)

La variable de inclusión de género también se define de acuerdo con “Estudio de caso de Root Capital - Pursuing Gender Equality Through Investment in Rural Communities”:<sup>29</sup>

*Según la definición de Root Capital, una empresa en la que más del 30% de sus empleados/as, artesanos/as y agricultores/as son mujeres O más del 20% de sus empleados/as, artesanos/as y agricultores/as son mujeres y la empresa está dirigida por una mujer.*

#### Porcentaje de mujeres directivas (Continua)

El número de mujeres directivas dividido por el número total de directivos.

#### Porcentaje de mujeres empleadas (continua)

El número de mujeres empleadas equivalentes a tiempo completo dividido por el número total de empleados equivalentes a tiempo completo.

26 Por lo tanto, hay más observaciones que clientes cuando se analizan las variables independientes binarias y el término “nivel de cliente” no es estrictamente cierto, pero se utiliza aquí para simplificar el lenguaje.

27 En este estudio se asume que el momento en el que se cierra el préstamo es crucial para atribuir el rendimiento del préstamo y la calificación de impacto esperado al estado actual de la variable binaria independiente. En el caso hipotético de que un cliente haya cerrado un préstamo en 2015 y haya sido inclusivo de género hasta entonces, pero no después, todo el rendimiento del préstamo se sigue atribuyendo al estado de inclusión de género del cliente, incluso si el préstamo está activo durante muchos años.

28 En este estudio, la variable se recrea en lugar de tomar el valor final de los datos de las SEM. Esto se debe a que la fórmula de Salesforce genera un “No” también si faltan todos los argumentos de entrada (por ejemplo, % de mujeres directivas). En este caso, el valor se fija en “missing” si faltan todos los argumentos de entrada para no distorsionar los resultados. Además, los ratios que determinan los argumentos de entrada se recrean ya que la fórmula de Salesforce genera para algunos ratios 0% aunque el denominador sea 0 o falte.

29 Esta variable también se recrea en este estudio. En este caso, se toma la variable recreada de dirección por mujeres definida anteriormente y se recrea el porcentaje de mujeres empleadas, artesanas y agricultoras (productoras). Los valores que faltan para el porcentaje de mujeres empleadas, artesanas y agricultoras (productoras), debido a que el denominador que contiene la suma de hombres y mujeres empleados, artesanos y agricultores (productores) es 0, conducen a un valor que falta de la variable de inclusión de género.

## VARIABLES DEPENDIENTES (RENDIMIENTO EMPRESARIAL Y DE PRÉSTAMOS)

### Crecimiento de los ingresos

#### Tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR)

Medida del crecimiento de los ingresos calculada utilizando las ventas del último y el primer año de los que se dispone de datos, así como el número de años intermedios.<sup>30</sup> Las CAGR se han winsorizado en el cuantil 97,5 para compensar los valores atípicos.

#### Tasa de crecimiento anual medio (AAGR)

Medida del crecimiento de los ingresos calculada mediante el promedio de las tasas de crecimiento anual a lo largo del periodo de tiempo de los datos disponibles. Las AAGR se han winsorizado en el cuantil 97,5 para compensar los valores atípicos.

### Inestabilidad empresarial

#### Caída de los ingresos de >25% (%; binaria)

Variable binaria que indica si un cliente ha experimentado alguna vez una caída de ingresos superior al 25% entre dos años consecutivos durante el periodo analizado. Como los datos contienen lagunas (es decir, algunos años no tienen datos de ventas de un cliente, mientras que el año anterior y el siguiente sí los tienen), estas lagunas se rellenan con valores interpolados linealmente.<sup>31</sup>

#### Variación de los ingresos (mil \$, continua)

La desviación típica de los valores de las ventas de cada cliente que mide la variación de los valores reales de las ventas en dólares. Al igual que las variables de crecimiento, las desviaciones estándar de los clientes están winsorizadas en el cuantil 97,5 para tener en cuenta los valores atípicos.

### Acceso a fuentes de financiación adicionales

#### Graduación sólo de Root Capital (binaria)

Si un cliente logró obtener acceso a financiación social (de un prestamista social o un banco de desarrollo/gobierno o recibe un anticipo del comprador) o comercial (de un banco comercial) cuando sólo tenía acceso a financiación de Root Capital en el momento de su primer préstamo de Root Capital.

#### Graduación a comercial (binaria)

Si un cliente logró obtener acceso a financiación comercial cuando sólo tenía financiación de Root Capital o de Root Capital y

otro prestamista social en el momento de su primer préstamo de Root Capital.<sup>32</sup>

#### Incumplimiento (%; continua)

Porcentaje de préstamos que un cliente no reembolsó en su totalidad.

#### Margen de contribución realizado (mil \$, continua)

Ingresos por préstamos (es decir, ingresos totales) menos cancelaciones y coste de la deuda.

#### Ingresos totales (mil \$, continua)

La suma de los pagos de intereses del préstamo (tipo de interés multiplicado por el importe del préstamo en el momento de su originación) y el total de ingresos por comisiones realizadas (comisiones de cierre y desembolso). Los ingresos por comisiones de cierre corresponden al tipo de comisión de cierre multiplicado por el importe del préstamo.

#### Tipo de interés (%; continua)

El tipo de interés que Root Capital cobra al prestatario. El tipo aplicado a un determinado préstamo depende de varios factores, entre ellos la calificación de riesgo del prestatario y los tipos de interés locales.

#### Total de ingresos por comisiones realizados (\$, continua)

Incluye los ingresos por comisiones de cierre y desembolso.

#### Tasa de comisión de cierre (%; continua)

La tasa que Root Capital cobra al prestatario en el momento del cierre del préstamo.

#### Ingresos por comisiones de cierre (\$, continua)

La tasa de comisión de cierre multiplicada por el importe del préstamo.

#### Ingresos por comisiones de desembolso (%; continua)

La tasa de la comisión de desembolso multiplicada por el importe del desembolso..

#### Coste de la deuda (\$, continua)

El coste de la deuda de Root Capital (2,63% de media en toda la cartera analizada en este informe) multiplicado por el saldo medio de un préstamo durante un año determinado.

30 Sólo se calculó para aquellos clientes que disponían de al menos dos años de datos de ventas, ya que de lo contrario no se apreciaría ninguna evolución en las cifras de ventas. En un caso, el valor de ventas era 0. Este valor se estableció como "missing".

31 Consideremos un cliente hipotético que tiene un valor de ventas de 500.000 en 2015, un valor de ventas faltante para 2016 y un valor de ventas de 100.000 para 2017. Sin interpolación, no se detectaría una caída de los ingresos superior al 25%, ya que no hay datos disponibles en dos años consecutivos. Sin embargo, no cabe duda de que hubo una caída de los ingresos superior al 25 % entre 2015 y 2016 o entre 2016 y 2017.

32 Estas variables sólo se calculan para los clientes que disponen de al menos dos años de datos sobre el acceso a la financiación, ya que de lo contrario no se aprecia ninguna evolución.

## Estadísticas descriptivas

### Variables independientes (participación de las mujeres)

#### Estadísticas resumidas de las variables independientes

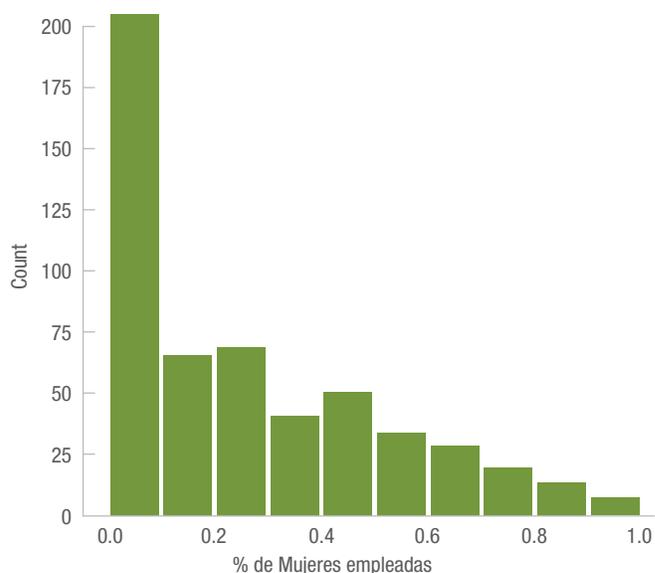
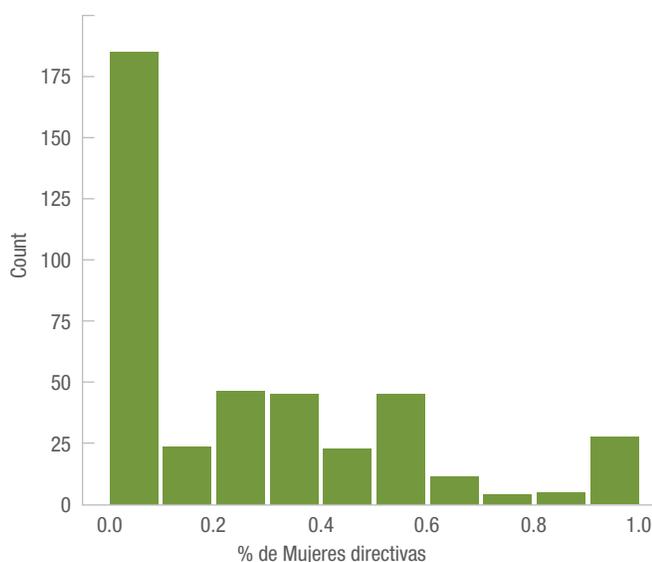
El siguiente cuadro ofrece estadísticas resumidas de las variables independientes de participación de las mujeres utilizadas en este estudio. Como se muestra, el número total de observaciones

difiere entre las variables independientes continuas (% de mujeres miembros de consejos de administración, % de mujeres directivas, % de mujeres empleadas, % de mujeres productoras: 552 observaciones) y las variables independientes binarias (dirigidas por mujeres: 611, inclusivas de género: 644). Esto se debe a que puede haber más de una observación para un cliente cuando se analiza una variable independiente binaria de participación de las mujeres, mientras que siempre hay una observación para un cliente cuando se analiza una variable independiente continua de participación de las mujeres.

	count	mean	min	25%	50%	75%	max	missing
<b>Dirigida por mujeres</b>	501	0.26	0	0	0	1	1	110
<b>Inclusiva de género</b>	626	0.42	0	0	0	1	1	18
<b>% Mujeres miembros del Consejo</b>	384	24%	0%	4%	22%	33%	100%	168
<b>% Mujeres directivas</b>	417	25%	0%	0%	19%	42%	100%	135
<b>% Mujeres empleadas</b>	527	25%	0%	0%	19%	42%	100%	25
<b>% Mujeres productoras</b>	528	28%	0%	15%	23%	35%	100%	24

#### Histogramas de variables independientes continuas

Los siguientes gráficos muestran los histogramas de cada variable independiente continua.



## Tabulaciones cruzadas de variables independientes por variables de control

Los cuadros siguientes muestran las tabulaciones cruzadas de cada variable independiente por cada variable de control e indican la frecuencia absoluta. El verde oscuro y el verde claro

indican la frecuencia relativa (medida por el número total de variables de control en la fila inferior) por encima del 50% y el 25%, respectivamente.

Las variables independientes continuas se dividen en cuatro intervalos discretos a efectos de estas tabulaciones cruzadas. Además, las variables de control de tamaño del préstamo y tamaño de la empresa se dividen en tres intervalos a efectos de estas tabulaciones cruzadas.

Dirigida por mujeres	Industria				Región					All
	Cacao	Café	Nueces+	Otro	ASI	EAF	MAC	SAM	WAF	
No	27	225	42	77	12	100	109	117	33	371
Sí	7	79	19	25	7	36	42	31	14	130
Falta	11	56	24	19	1	16	43	41	9	110
<b>Total</b>	<b>45</b>	<b>360</b>	<b>85</b>	<b>121</b>	<b>20</b>	<b>152</b>	<b>194</b>	<b>189</b>	<b>56</b>	<b>611</b>

Dirigida por mujeres	Tamaño del préstamo (mil \$)				Ingresos de las empresas (mil \$)				All
	<=250	250-500	>500	Missing	<=750	750-2,500	>2,500	Missing	
No	101	95	114	61	120	127	124	0	371
Sí	34	28	36	32	52	41	37	0	130
Falta	32	31	22	25	11	6	7	86	110
<b>Total</b>	<b>167</b>	<b>154</b>	<b>172</b>	<b>118</b>	<b>183</b>	<b>174</b>	<b>168</b>	<b>86</b>	<b>611</b>

Inclusiva de género	Industria				Región					All
	Café	Nueces+	Otro	ASI	EAF	MAC	SAM	WAF	All	
No	33	238	40	55	11	60	131	138	26	366
Sí	11	138	45	66	9	94	68	55	34	260
Falta	0	14	2	2	0	1	6	11	0	18
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>390</b>	<b>87</b>	<b>123</b>	<b>20</b>	<b>155</b>	<b>205</b>	<b>204</b>	<b>60</b>	<b>644</b>

Inclusiva de género	Loan Size (thousand \$)				Business Revenues (thousand \$)				All
	<=250	250-500	>500	Missing	<=750	750-2,500	>2,500	Missing	
No	104	86	122	54	87	107	116	56	366
Sí	72	62	60	66	103	81	56	20	260
Falta	3	4	4	7	1	1	4	12	18
<b>Total</b>	<b>179</b>	<b>152</b>	<b>186</b>	<b>127</b>	<b>191</b>	<b>189</b>	<b>176</b>	<b>88</b>	<b>644</b>

% Mujeres directivas	Industria				Región					All
	Cacao	Café	Nueces+	Otro	ASI	EAF	MAC	SAM	WAF	
0-25	20	163	23	38	11	48	68	95	22	244
25-50	7	55	21	34	3	48	30	20	16	117
50-75	2	14	6	0	2	7	6	6	1	22
75-100	2	20	3	9	1	7	11	13	2	34
Missing	10	70	24	31	1	28	55	39	12	135
<b>All</b>	<b>41</b>	<b>322</b>	<b>77</b>	<b>112</b>	<b>18</b>	<b>138</b>	<b>170</b>	<b>173</b>	<b>53</b>	<b>552</b>

% Mujeres directivas	Tamaño del préstamo (mil \$)				Ingresos de las empresas (mil \$)				All
	<=250	250-500	>500	Missing	<=750	750-2,500	>2,500	Missing	
0-25	70	69	79	26	71	90	83	0	244
25-50	30	26	39	22	46	33	38	0	117
50-75	7	5	7	3	8	7	7	0	22
75-100	11	7	7	9	14	11	9	0	34
Falta	42	33	26	34	29	17	13	76	135
<b>Total</b>	<b>160</b>	<b>140</b>	<b>158</b>	<b>94</b>	<b>168</b>	<b>158</b>	<b>150</b>	<b>76</b>	<b>552</b>

% Mujeres empleadas	Industria				Región					All
	Cacao	Café	Nueces+	Otro	ASI	EAF	MAC	SAM	WAF	
0-25	30	169	40	64	8	49	111	104	31	303
25-50	9	94	11	16	5	28	37	50	10	130
50-75	2	36	13	15	4	34	11	10	7	66
75-100	0	13	7	8	0	19	3	3	3	28
Falta	0	10	6	9	1	8	8	6	2	25
<b>All</b>	<b>41</b>	<b>322</b>	<b>77</b>	<b>112</b>	<b>18</b>	<b>138</b>	<b>170</b>	<b>173</b>	<b>53</b>	<b>552</b>

% Mujeres empleadas	Tamaño del préstamo (mil \$)				Ingresos de las empresas (mil \$)				All
	<=250	250-500	>500	Falta	<=750	750-2,500	>2,500	Falta	
<b>0-25</b>	82	80	85	56	82	70	86	65	303
<b>25-50</b>	38	32	45	15	35	48	46	1	130
<b>50-75</b>	22	18	18	8	31	23	12	0	66
<b>75-100</b>	11	6	5	6	12	12	4	0	28
<b>Falta</b>	7	4	5	9	8	5	2	10	25
<b>Total</b>	<b>160</b>	<b>140</b>	<b>158</b>	<b>94</b>	<b>168</b>	<b>158</b>	<b>150</b>	<b>76</b>	<b>552</b>

### Correlaciones entre variables independientes

El siguiente cuadro muestra una matriz de correlaciones para las variables independientes de género. Observe que los pares de coeficientes de correlación por debajo y por encima de la diagonal pueden ser (ligeramente) diferentes. Esto se debe a las diferentes muestras a nivel de cliente, dependiendo de si la variable independiente es una variable binaria de participación de las mujeres o una variable continua de participación de las mujeres. Cada fila muestra los coeficientes de correlación para la muestra a nivel de cliente que se produce para la variable independiente indicada en la primera columna.

	Dirigida por mujeres	Inclusiva de género	% Mujeres directivas	% Mujeres empleadas
<b>Dirigida por mujeres</b>		0.34 (0.000)	0.69 (0.000)	0.08 (0.078)
<b>Inclusiva de género</b>	0.32 (0.000)		0.25 (0.000)	0.35 (0.000)
<b>% Mujeres directivas</b>	0.70 (0.000)	0.30 (0.000)		0.08 (0.126)
<b>% Mujeres empleadas</b>	0.08 (0.000)	0.35 (0.000)	0.08 (0.126)	

## VARIABLES DE RESULTADOS (RENDIMIENTO)

El siguiente cuadro muestra las estadísticas resumidas de cada variable de resultados. Para estas estadísticas resumidas se utiliza la muestra a nivel de cliente que se produce para una de las variables independientes continuas (es decir, una observación por cada cliente).

	count	mean	std	min	25%	50%	75%	max	missing
<b>Crecimiento de los ingresos – CAGR (ppts)</b>	318	24.47%	56.24%	-63.31%	-1.11%	10.17%	28.25%	272.02%	234
<b>Crecimiento de los ingresos – AAGR (ppts)</b>	297	47.35%	95.45%	-76.18%	2.61%	18.06%	45.90%	429.27%	255
<b>Inestabilidad empresarial – Caída de ingresos de &gt;25% (ppts)</b>	319	35.11%	47.81%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%	233
<b>Inestabilidad empresarial – Variación de ingresos (mil \$)</b>	319	1168.32	1888.29	0.00	145.61	440.41	1166.98	8784.37	233
<b>Graduación sólo de RC (ppts)</b>	101	64.36%	48.13%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%	100.00%	451
<b>Graduación a Comercial (ppts)</b>	172	34.30%	47.61%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%	380
<b>Incumplimiento (ppts)</b>	458	13.67%	31.87%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	94
<b>Margen de contribución realizado (mil \$)</b>	452	5.84	88.69	-743.78	4.82	12.28	27.59	672.52	100
<b>Ingresos totales (mil \$)</b>	452	35.69	60.09	0.88	9.98	20.96	40.58	967.24	100
<b>Tipo de interés (ppts)</b>	458	11.17%	2.53%	5.50%	10.00%	11.00%	11.81%	30.77%	94
<b>Total de ingresos por comisiones realizados (\$)</b>	458	5671.24	6155.40	0.00	1598.11	3269.87	7788.69	41432.01	94
<b>Tasa de comisión de cierre (ppts)</b>	458	0.13%	0.30%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.00%	94
<b>Ingresos por comisiones de cierre (\$)</b>	458	666.82	1970.78	0.00	0.00	0.00	0.00	20000.00	94
<b>Tasa de comisión por desembolso (ppts)</b>	458	0.88%	0.35%	0.00%	0.76%	1.00%	1.00%	2.00%	94
<b>Ingresos por comisiones de desembolso (\$)</b>	458	5004.42	5781.93	-3000.00	1201.98	2940.00	6991.63	41432.01	94
<b>Coste de la deuda (mil \$)</b>	452	8.21	17.92	0.07	1.83	3.95	8.85	294.73	100
<b>Importe de cancelación (mil \$)</b>	452	21.64	86.32	-269.43	0.00	0.00	0.00	897.63	100

## Resultados de regresión

Los cuadros siguientes presentan los resultados de los análisis de regresión. Para cada variable dependiente, presentamos el coeficiente así como el valor p. Las cifras en negrita son estadísticamente significativas al 10%

Resultados empresariales	Empresa dirigida por mujeres	Empresa inclusiva de género	10 ppt de aumento de mujeres directivas	10 ppt de aumento de mujeres empleadas
<b>Crecimiento de los ingresos – CAGR (ppts)</b>	-0.04	-10.42	-0.21	<b>-2.74</b>
	(0.996)	(0.153)	(0.874)	<b>(0.062)</b>
<b>Crecimiento de los ingresos – AAGR (ppts)</b>	-5.20	<b>-28.30</b>	-0.11	<b>-5.88</b>
	(0.746)	<b>(0.027)</b>	(0.964)	<b>(0.033)</b>
<b>Inestabilidad empresarial – Caída de ingresos de &gt;25% (ppts)</b>	-4.00	-0.22	<b>-2.04</b>	0.57
	(0.516)	(0.967)	<b>(0.026)</b>	(0.663)
<b>Inestabilidad empresarial – Variación de ingresos (mil \$)</b>	<b>-378.93</b>	<b>-386.15</b>	-26.74	-32.23
	<b>(0.010)</b>	<b>(0.004)</b>	(0.282)	(0.288)
<b>Graduación sólo de RC (ppts)</b>	8.74	<b>20.77</b>	2.44	0.58
	(0.449)	<b>(0.038)</b>	(0.120)	(0.814)
<b>Graduación a Comercial (ppts)</b>	11.07	<b>11.75</b>	<b>3.42</b>	<b>2.95</b>
	(0.176)	<b>(0.084)</b>	<b>(0.003)</b>	<b>(0.079)</b>

Resultados de préstamos	Empresa dirigida por mujeres	Empresa inclusiva de género	10 ppt de aumento de mujeres directivas	10 ppt de aumento de mujeres empleadas
Incumplimiento (ppts)	-4.12	1.42	0.06	<b>-1.21</b>
	(0.159)	(0.616)	(0.908)	<b>(0.067)</b>
Margen de contribución realizado (mil \$)	<b>17.85</b>	4.42	<b>1.90</b>	<b>4.02</b>
	<b>(0.001)</b>	(0.560)	<b>(0.033)</b>	<b>(0.038)</b>
Ingresos totales (mil \$)	1.38	-1.37	0.94	-0.85
	(0.711)	(0.666)	(0.120)	(0.212)
Tipo de interés (ppts)	<b>-0.60</b>	-0.09	-0.05	<b>-0.15</b>
	<b>(0.006)</b>	(0.708)	(0.152)	<b>(0.008)</b>
Total de ingresos por comisiones realizados (\$)	551.94	38.21	5.42	105.98
	(0.289)	(0.933)	(0.922)	(0.184)
Tasa de comisión de cierre (ppts)	0.05	<b>0.05</b>	0.01	<b>0.01</b>
	(0.159)	<b>(0.089)</b>	(0.275)	<b>(0.013)</b>
Ingresos por comisiones de cierre (\$)	<b>450.34</b>	<b>404.89</b>	<b>65.10</b>	<b>115.95</b>
	<b>(0.074)</b>	<b>(0.084)</b>	<b>(0.055)</b>	<b>(0.003)</b>
Tasa de comisión por desembolso (ppts)	<b>-0.07</b>	<b>-0.06</b>	-0.01	<b>-0.01</b>
	<b>(0.087)</b>	<b>(0.084)</b>	(0.107)	<b>(0.075)</b>
Ingresos por comisiones de desembolso (\$)	101.60	-366.68	-59.68	-9.97
	(0.830)	(0.421)	(0.290)	(0.891)
Coste de la deuda (mil \$)	-0.16	-0.37	0.26	-0.15
	(0.883)	(0.703)	(0.155)	(0.472)
Importe de cancelación (mil \$)	<b>-16.31</b>	-5.43	-1.22	<b>-4.73</b>
	<b>(0.001)</b>	(0.482)	(0.127)	<b>(0.022)</b>

## Número de observaciones

### Resultados de regresión - Número de observaciones

Los cuadros siguientes muestran el número de observaciones para cada regresión que aparece en los resultados de regresión anteriores.

Resultados de regresión - Número de observaciones	Empresa dirigida por mujeres	Empresa inclusiva de género	10 ppt de aumento de mujeres directivas	10 ppt de aumento de mujeres empleadas
Crecimiento de los ingresos – CAGR (ppts)	321	335	306	316
Crecimiento de los ingresos – AAGR (ppts)	299	309	286	295
Inestabilidad empresarial – Caída de ingresos de >25% (ppts)	322	336	307	317
Inestabilidad empresarial – Variación de ingresos (mil \$)	322	336	307	317
Graduación sólo de RC (ppts)	102	108	98	100
Graduación a Comercial (ppts)	177	181	166	171
Incumplimiento (ppts)	408	506	357	442
Margen de contribución realizado (mil \$)	402	499	352	437
Ingresos totales (mil \$)	402	499	352	437
Tipo de interés (ppts)	408	506	357	442
Total de ingresos por comisiones realizados (\$)	408	506	357	442
Tasa de comisión de cierre (ppts)	408	506	357	442
Ingresos por comisiones de cierre (\$)	408	506	357	442
Tasa de comisión de desembolso (ppts)	408	506	357	442
Ingresos por comisiones de desembolso (\$)	408	506	357	442
Coste de la deuda (mil \$)	402	499	352	437
Importe de cancelación (mil \$)	402	499	352	437

## Información adicional sobre el importe de cancelación

El coeficiente de la variable de resultado “Importe de cancelación” es positivo y estadísticamente significativo para las variables independientes “dirigida por mujeres” y “10 ppt de aumento de mujeres empleadas”, como se observa en los resultados de la regresión anterior. La principal causa de estos resultados parece ser la diferencia en el importe de cancelación, como se ha descrito anteriormente.

Para investigar más a fondo la razón de estos resultados de regresión amplios y significativos, analizamos los datos teniendo en cuenta sólo los clientes que incurrieron en incumplimiento al menos una vez.

## Resultados de regresión - Importe de cancelación para clientes con incumplimiento

El siguiente cuadro muestra los resultados de la regresión del importe de la cancelación en función de las variables independientes sólo para los clientes que incurrieron en incumplimiento al menos una vez (para ser precisos, hay una observación para cada cliente y estado de la combinación de variables independientes para las variables independientes binarias de género). Estas regresiones utilizan las mismas variables de control que el análisis principal. Los coeficientes (y los correspondientes valores p que figuran a continuación entre paréntesis) que son estadísticamente significativos al nivel del 10% aparecen en negrita.

Resultados de regresión - Importe de cancelación para clientes con incumplimiento	Empresa dirigida por mujeres	Empresa inclusiva de género	10 ppt de aumento de mujeres directivas	10 ppt de aumento de mujeres empleadas
<b>Número de observaciones</b>	68	82	58	77
<b>Importe de cancelación (mil \$)</b>	<b>-79.72</b> <b>(0.003)</b>	-50.29 (0.308)	-8.22 (0.124)	<b>-17.29</b> <b>(0.048)</b>



245 Main Street, 2nd Floor  
Cambridge, MA 02142  
(617) 444-4545  
[info@rootcapital.org](mailto:info@rootcapital.org)