Já ouviu falar sobre Pink Money? Com o avanço das pautas de diversidade e inclusão, o termo se popularizou no mercado.

Nesse sentido, é preciso que as empresas tenham um cuidado especial para a utilização correta do **pink money**, assim como a adoção de estratégias comerciais que celebram o orgulho LGBTI+.

Antes de tudo, nota-se a ideia de que o pink money, em sua tradução literal, o “dinheiro rosa” se refere ao poder de compra da população LGBTI+.

A ORIGEM DO TERMO

A existência desse termo e de um mercado de compra voltado diretamente para a população LGBTI+ está diretamente relacionado com as estratégias de marketing das empresas.

Isso porque, estudos do IBGE mostraram que parte dessa população têm alto poder aquisitivo, levando marcas a criar um nicho de mercado.

Estes estudos evidenciaram que os **casais homoafetivos** possuem uma renda 65% maior do que uma família composta por heterossexuais e filhos.

Nesse sentido, produzir conteúdos e produtos destinados a essa população tornou-se uma estratégia de mercado.

Entretanto, embora seja uma estratégia de marketing, a utilização do pink money, quando alinhado com práticas coerentes, tem o objetivo de trazer mais visibilidade para a população LGBTI+.

COMO SUA EMPRESA DEVE SE COMPROMETER COM A DIVERSIDADE?

A partir do momento em que as empresas destinam uma maior visibilidade para causas sociais há o atendimento das necessidades específicas de determinados grupos, nesse caso, da população LGBTI+.

Como no caso do turismo, o qual, segundo a Organização Mundial do Turismo (OMT), se configura 30% mais rentável do que o convencional.

Além disso, critérios de diversidade e inclusão devem ser adotados na contratação de empregados e na determinação das promoções, com o objetivo de demonstrar que a empresa realmente se compromete e apoia a causa.

Apenas produtos e publicidade não têm sido suficientes para demonstrar o comprometimento com a pauta.

Consumidores e investidores têm buscado empresas com real comprometimento, de modo que discurso e práticas estejam alinhados.

Do contrário, as ações tomadas serão caracterizadas como **pinkwashing**, o que traz prejuízos à imagem perante o mercado.

O QUE É O PINKWASHING?

Ele consiste no falso comprometimento às causas LGBTI+ com o objetivo de autopromoção pessoal ou de marcas.

De modo geral, o objetivo aqui é simplesmente se apropriar do poder de compra dessa comunidade, sem, de fato, se comprometer com as pautas defendidas.

Por exemplo, como nos casos que serão apresentados a seguir, de empresas que se apresentam como parceiras do movimento, mas:

- não promovem a inclusão e a diversidade no quadro de funcionários
- não garantem o uso do nome social de pessoas trans e travestis no ambiente de trabalho

Em conclusão, diante das ponderações apresentadas anteriormente, a destinação de produtos e serviços em específico para o nicho LGBTI+ não se configura como um problema.

A problemática ocorre quando há um falso comprometimento e apenas a utilização do poder de compra deste nicho para ampliar os lucros da empresa, sem que haja uma contra parte social.

Em conclusão, estas são as principais ponderações acerca da **pink money**. Se deseja mais informações sobre o respeito à diversidade, continue acompanhando nosso blog e siga nosso Instagram.