

# INFORME

## Seminario

*Un año después de la Cumbre  
UE-CELAC: ¿Cuáles son los retos de la  
movilización financiera y de las  
alianzas en ambos lados del Atlántico  
para un desarrollo sostenible y un  
mayor impacto?*

Paris, AFD  
3 place Louis Armand

16 mayo 2024

# ÍNDICE

03

Resumen Ejecutivo

Resumen de las intervenciones:

7

Sesión de inauguración

10

Primera sesión:

*¿Cómo puede la Unión Europea y sus Estados miembros, a través de sus diferentes programas y agentes financieros, acelerar la inversión para lograr un crecimiento sostenible y resiliente en América Latina?*

15

Segunda sesión:

*La movilización del capital privado: nuevas soluciones financieras y nuevas alianzas para una transición justa con más impacto.*

# RESUMEN EJECUTIVO

La apertura de este seminario marca el inicio de la semana de América Latina en Francia, iniciativa del Senado francés para fortalecer el interés y la dinámica de las relaciones entre Francia y América Latina y el Caribe, que se ha convertido en una oportunidad para extender estas relaciones a toda Europa. “Francia y España deben aunar esfuerzos para que Europa tome en serio a América Latina”. Más de 6 millones de europeos viven en América Latina y casi 5 millones de latinoamericanos en Europa.

En julio de 2023, la **Unión Europea y la CELAC** celebraron una **Cumbre** que puso fin a 8 años de suspensión del diálogo político. El momento elegido fue muy oportuno, considerando los apremiantes desafíos globales como el cambio climático, las migraciones, los conflictos violentos, el crimen organizado transnacional, las tensiones geopolíticas y sus implicaciones sobre el comercio y la inversión, así como las amenazas al sistema multilateral. En la Cumbre se adoptaron **resoluciones claves y compromisos mutuos**, entre los que destacan: **1.- Poner en marcha un diálogo permanente** a través de un órgano común. La próxima Cumbre de 2025 en Colombia consolidará la alianza estratégica. **2.- La UE debe fomentar la Agenda *Global Gateway* en ALyC**, ya que la inversión (en lo ecológico, digital y social) es un requisito previo al crecimiento económico, la creación de empleo, la transferencia tecnológica y el progreso social. **3.- La participación de los bancos multilaterales de desarrollo, el sector bancario privado y las empresas europeas es imprescindible**. **4.- Fijar un marco de colaboración entre el Global Gateway y la cooperación europea**, ya que son complementarios. **5.- Europa tiene que privilegiar una relación país por país** para darle cuerpo a todos esos proyectos.

Se hizo un **balance de las relaciones entre la UE y América Latina y el Caribe**:

- **El comercio y la inversión:** han mantenido un ritmo creciente entre ambas regiones. Cerrar el Acuerdo UE-Mercosur es primordial dadas las tendencias proteccionistas y nacionalistas que vuelven a ganar terreno a nivel global. La UE es la mayor fuente de inversión extranjera directa, con gran contenido tecnológico e innovación que mejoran la productividad y competitividad.
- **La cooperación en tres áreas de vital importancia:** 1.- **El cambio climático:** América Latina y el Caribe es una región con grandes ventajas competitivas para abordar la transición hacia economías verdes. 2.- **El crimen organizado transnacional:** Es urgente un liderazgo político de ambas regiones que abogue por acuerdos globales contra el consumo de drogas, los flujos ilegales de norte a sur y la afectación de las ganancias de los grupos criminales. 3.- La protección de la **democracia, los derechos humanos y el Estado de Derecho** deben estar en el centro de la agenda de cooperación regional.
- **El diálogo político:** es el más complejo e importante de los pilares de las relaciones birregionales. Hoy la región se encuentra fragmentada y ese choque de visiones en diversas áreas constituye un obstáculo para construir una relación provechosa con la UE. Pese a ello, debemos persistir en estos esfuerzos.
- **Financiación:** La reforma del sistema financiero internacional, la movilización de recursos financieros nacionales o el papel de los bancos de desarrollo, son temas a profundizar en el marco de una nueva alianza financiera entre UE y América Latina.

## En la primera parte del seminario se habló de cómo se puede, desde la UE, acelerar la inversión para crear un crecimiento sostenible y resiliente en la región:

A lo largo de todo el seminario, y desde las diferentes ópticas desde las que se analizaron las relaciones entre los dos continentes, se valoró positivamente los objetivos de políticas públicas y el enfoque de la **Agenda de inversiones Global Gateway**, que busca impulsar la transición verde, energética, digital, las infraestructuras o la salud con la participación no solo del sector público, sino también del privado, ya que la región necesita ingente inversión. Se destacaron algunos puntos:

- Desde la Comisión Europea se constata un gran **impulso por parte de las empresas** que cada vez más acuden con operaciones de inversiones.
- La Comisión Europea propuso una lista de proyectos acompañados de un **diálogo** con empresas europeas, los gobiernos de América, los bancos de desarrollo, bancos de inversiones, así como empresas locales. Por un lado, se escuchó las necesidades de inversión en los países de la región. Por otro, se expuso a los gobiernos locales la ventaja que pueden brindar las empresas europeas: su tecnología, su pericia y su experiencia. Ese **valor añadido europeo** lo puede fomentar o promover la Comisión Europea coordinando y ofreciendo “todo lo que somos” de forma inteligente y atractiva.
- La calidad social, ambiental, económica y tecnológica de la inversión europea tiene un **coste adicional** que han de valorar los países de la región.
- La región traslada a la UE: “necesitamos capital y tecnología para industrializarnos de una manera verde, digital e inclusiva. No necesitamos solamente inversión comercial, sino **inversión productiva**”.
- La Unión Europea está muy comprometida con la **taxonomía financiera** y está trabajando en el lanzamiento y la emisión de bonos verdes a nivel mundial.
- Europa tiene una organización interna, reglamentaria, burocrática y financiera muy complicada que tiene que **simplificar**.
- También se señala la necesidad de hacer crecer las empresas europeas para crear, en el contexto actual de la transición verde y digital, una **oferta europea más sólida y atractiva**. Se constata en las licitaciones y consorcios que las empresas europeas trabajan muy bien juntas.

## Perspectiva de la región en relación a la inversión:

- **Puntos fuertes:** 1.- Tiene una gran biodiversidad y una riqueza de recursos inmensa. 2.- Es un gran mercado que ofrece muchas oportunidades. 3.- Una gran parte de sus países tiene sectores financieros comparativamente bien desarrollados, bancos centrales muy fuertes y buenos supervisores financieros. 4.- Desarrollo de bonos (verdes y sociales) del mercado de capital y gran movilización de capital privado, lo que favorece instrumentos como el Global Gateway, fundamental para el desarrollo de los países. 5.- Desde el punto de vista cultural hay mucha proximidad, que no encontramos en ninguna otra parte del mundo.
- **Puntos débiles:** 1.- Obstáculos comerciales. Es necesario firmar los acuerdos de libre comercio que están pendientes. Se constata la posición favorable del MEDEF. 2.- Burocracia y corrupción. 3.- Necesidad de desarrollar normativas, de reglas, adaptándolas a la situación actual. 4.- Baja productividad, en comparación de otros países fuera de la región. 5.- Bajo crecimiento económico.
- Perspectiva de un país como **Colombia**, que se puede extrapolar a otros países de la región: 1.- Gran potencial en oportunidades, especialmente en sectores de energía renovable, tecnología, agricultura y turismo 2.- Tiene una agenda de visibilización internacional que busca dinamizar su economía e incrementar la movilización de los recursos. 3.- Busca generar confianza a los inversionistas extranjeros que traigan conocimiento especializado a Colombia, donde se genere una mayor productividad e impacto social positivo. 4.- Líneas de inversión estratégicas del gobierno en temas de conservación de la biodiversidad, restauración de ecosistemas para la resiliencia climática, prevención y gestión de riesgo de desastres, conectividad, transformación digital y ordenamiento territorial. 5.- **Cooperación con la UE**, sus bancos de desarrollo nacionales y el BEI, socios estratégicos en el desarrollo sostenible. 6.- Consideran que el **Global Gateway** se alinea con sus planes y necesidades. 7.- Desde la perspectiva del **financiamiento público**, basan su estrategia en la emisión de bonos, con el reto de incluir la emisión en euros, para lo que están estudiando la adaptación a la reglamentación europea. 8.- Valoran el rol creciente de los **bancos de desarrollo**.

**Qué pueden hacer los gobiernos de la región** para favorecer las inversiones europeas: 1.- La estabilidad de normas y reglamentaciones es clave, ya que estamos hablando de inversiones a largo plazo. 2.- El *level playing field*: es necesario tener igualdad de condiciones para todos los inversionistas.

**Qué pueden hacer las instituciones europeas** para fomentar la inversión europea en la región: 1.- Crear un diálogo político de Europa con las autoridades de los países para poner sobre la mesa los valores y principios de las inversiones europeas (condiciones de normas sociales, laborales, de respeto del medio ambiente, etc.) y elevar los estándares. 2.- Intervención política en los organismos multilaterales para lograr un *level playing field*. 3.- Apoyo de los fondos europeos a las inversiones europeas y latinoamericanas, como hacen las ayudas públicas asiáticas, que primero ayudan a las empresas asiáticas. 4.- Cerrar los acuerdos de libre comercio pendientes con la región. 5.- Desarrollar y ejecutar la Agenda de inversiones *Global Gateway*, gran apoyo a la inversión privada europea en la región. 6.- El enfoque *Team Europe* es un importante punto en la dimensión europea.

### **Perspectiva de las empresas europeas en relación a la inversión en la región:**

- El ritmo, el **calendario de las empresas** no es el mismo del mundo político; las empresas francesas y europeas continúan en la región, incluso si la coyuntura es difícil
- Si queremos **apalancar los recursos del sector privado** tenemos que ser capaces de estructurar operaciones que sean lo suficientemente atractivas, **reduciendo el riesgo** intrínseco a las operaciones.
- Hay que reconocer el papel de la banca y de la movilización de capital privado en los países y economías emergentes y cómo están integrando en sus propias instituciones los objetivos sociales. Para lograrlo, un tema esencial es la **institucionalidad**. Son apuestas de largo plazo y en algunos lugares hay que empezar creando institucionalidad y, en otros, partir de la institucionalidad preexistente.

### **En la segunda parte del seminario se trató la movilización del capital privado: nuevas soluciones financieras y alianzas para una transición justa con más impacto:**

La ayuda oficial al desarrollo no puede cubrirlo todo. No estaba diseñada para eso. Junto al **sector privado** y la **filantropía** se pueden movilizar recursos para alcanzar los objetivos comunes, la Agenda 2030 y cerrar las brechas existentes. Esto es particularmente importante en América Latina y el Caribe. La **movilización** está en el centro de la agenda del *financiamiento para el desarrollo*.

Una inversión, además de buscar un retorno financiero ajustado a un determinado parámetro de riesgo, tendría que ir a por un **objetivo de impacto de desarrollo social o ambiental** pre-acordado, medible y abierto a la innovación. Si las **condiciones macroeconómicas** no son **conducentes a la inversión**, no va a haber inversión de impacto tampoco. Uruguay y Chile son dos ejemplos de estabilidad macro, de buena institucionalidad y, desde esa base, avanzaron hacia pasos concretos con ese propósito.

El **mercado de impacto de inversión** con parámetros de sustentabilidad, ambiente y gobernanza es marginal respecto del total, teniendo un gran potencial de crecimiento. La ratio de **apalancamiento de capital privado** respecto de la inversión de los multilaterales y las agencias de desarrollo es muy bajo, por lo que hay mucho margen de mejora. Es necesario que, en el diseño de los productos, los resultados financieros estén cada vez más atados a los resultados sociales o ambientales.

Hay que trabajar en dos líneas: el **volumen y la calidad de la financiación**. Es necesario pensar en los mecanismos de canalización de recursos y cómo la ayuda oficial al desarrollo pueda incentivar la movilización de la financiación privada o la financiación mixta, **blender finance**, que tiene que ver con la mitigación de riesgo y de expectativas del margen de ganancia. Buscando esa **adicionalidad**, se habló de los **proyectos de microfinanzas**, que comenzaron hace más de 25 años y hoy ya existe todo un ecosistema, así como de ejemplos exitosos de **fondos de inversión de impacto**.

Se indicaron algunos **obstáculos en la región** para la movilización:

1.- **Frenos macro:** contexto de tipos de interés desfavorable para las empresas en países emergentes. Es más atractivo invertir en otros países. 2.- Las empresas, las compañías de seguros y todos los que gestionan el ahorro buscan **seguridad y liquidez**, difícil de encontrar en algunos países emergentes. 3.- En la movilización del **sector privado**, percepción del riesgo medioambiental y social elevado y un riesgo de reputación de fama que provoca dudas. 4.- **Frenos reglamentarios:** que provocan que algunos productos no se reconozcan.

Qué es necesario para **lograr más apalancamiento** y generar mayor impacto:

- **Utilizar la mejor estructuración posible** y realizar **operaciones a medida**.
- Mejorar la medición y la transparencia. Cuando pensamos el tema de apalancamiento versus impacto, es importante entender cómo podemos medir más este impacto: con transparencia, indicadores de medición tanto ambientales como los sociales, logrando crear **estándares globales de medición de impacto**.
- Apoyar la asistencia técnica dirigida a mejorar la eficiencia, la formación y la medición.
- Hacer un **enfoque sistémico desde los problemas**. Es necesario ampliar esta conversación entre todos los actores por verticales, por temáticas y compartir este aprendizaje.
- Tenemos que tener más confianza entre los actores implicados a la hora de **compartir la información** con la que contamos todos. Hemos pasado de “*original to all a original to share*”.
- Tener instituciones eficientes y comprometidas en el terreno en el que se va a operar.
- Para lograr más apalancamiento y generar mayor impacto es necesario **escuchar, no tratar de imponer las soluciones**.
- Trabajar desde la **flexibilidad**, muchas veces con soluciones ad hoc.
- Trabajar con modelos que dejen parte del **rendimiento financiero de las inversiones a los resultados**; que nos lleven la disciplina más cerca de los resultados y más lejos de las actividades.
- Hay que **crear puentes entre Europa y Latinoamérica** entre todos los actores (sector público, al sector privado, los bancos de desarrollo, fundaciones, entidades filantrópicas) que operan allí para elevar estas las alianzas y el financiamiento común a una gran escala.

Se habló también del **papel de los bancos de desarrollo** en el apalancamiento de la financiación y la búsqueda de impacto:

- El grupo **AFD**: 1.- Acompañar y apoyar al sector público para desarrollar políticas e iniciativas de apoyo local y proyectos de calidad. 2.- El sector privado y PROPARCO pueden buscar proyectos que permitan el objetivo de impacto y financiación de los ODS, cambiando la percepción de los posibles inversores de que estamos en inversiones robustas y fiables.
- **KfW** tiene 3 pilares internacionales: banca privada, KfW-IPEX Bank, que promueve el comercio de exportación y KfW-Banco de desarrollo. Su nuevo mensaje es ir hacia el “one bank”. Han creado la plataforma PtX Fund para escalar proyectos de hidrógeno verde en todo el mundo, junto con AFD, CAF y otros financieros, al mismo tiempo que el IPEX pueda financiar a empresas europeas que quieran entrar en el proyecto y el gobierno alemán subsidie esta inversión.

*A continuación, se resumen los puntos más relevantes de las intervenciones de cada ponente, por orden de participación:*

## 16 de mayo

### Sesión de Inauguración



*Bienvenida*



#### Philippe Orliange

Director ejecutivo de Países. Agencia Francesa de Desarrollo, AFD

La apertura de este seminario marca el inicio de la **semana de América Latina en Francia**, iniciativa que tuvo el Senado francés para fortalecer el interés y la dinámica de las relaciones entre Francia y América Latina y el Caribe. En realidad, es una oportunidad para extender estas relaciones con la región a toda Europa. Eso explica la presencia de nuestros amigos de Bruselas, de Madrid y de Berlín, quienes muestran que nuestros esfuerzos son esfuerzos colectivos.

#### Quiero hacer un balance de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe:

- Europa y América Latina, hoy más que nunca, tienen toda una serie de razones excelentes para trabajar juntas. En América Latina y el Caribe, la transición justa es un tema muy importante que domina todas las políticas públicas y que despierta toda una serie de preocupaciones, pero también mucha movilización. La preocupación sobre los océanos y la transición hacia economías bajas en carbono tiene vertientes sociales, económicas y políticas. Más allá de la transición justa, pensamos también en el futuro del modelo social que se ha construido en Europa y en América Latina, así como en los desafíos que implica estar en una mundialización poco regulada.
- También pensamos en el tema de la **financiación**: La reforma del sistema financiero internacional, la movilización de recursos financieros nacionales, los recursos fiscales tributarios o el papel de los bancos públicos de desarrollo en América Latina y en Europa, son temas que merecen ser profundizados en el marco de una nueva alianza financiera entre Europa y América Latina.



**Laura Chinchilla**

**Presidenta de Costa Rica (2010-2014)**

Celebré que, tras casi 10 años de interrupción del **diálogo político entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea**, el mismo se reactivara hace poco menos de un año en Bruselas pudiendo constatar la importancia de este mecanismo para articular acciones que nos lleven a alcanzar nuestras aspiraciones comunes. El mo-

mento elegido para retomar este diálogo político no podía ser más oportuno, considerando los apremiantes desafíos globales como el cambio climático, las migraciones, los conflictos violentos, el crimen organizado transnacional, las tensiones geopolíticas y sus implicaciones sobre el comercio y la inversión, así como las amenazas al sistema multilateral. Aunque todos estos fenómenos nos impactan de manera diferenciada a ambas regiones nos llaman actuar colectiva y coordinadamente.

**Tres aspectos a destacar de las relaciones birregionales desde una perspectiva latinoamericana y caribeña:**

**1.- El comercio y la inversión:** han mantenido un ritmo creciente entre ambas regiones. La Unión Europea se ha consolidado como el tercer mayor **socio comercial** de América Latina y el Caribe, después de Estados Unidos y China, mientras que los países latinoamericanos y caribeños son ya la quinta fuente de importaciones hacia la UE. Esto es resultado, en buena medida, de los acuerdos comerciales vigentes con 27 de los 33 países de nuestra región. Por ello, lamentamos que luego de más de dos décadas de intentos fallidos, se haya vuelto a detener la suscripción del Tratado UE-Mercosur, con el cual se alcanzaría a cubrir la totalidad de los países de nuestra región con acuerdos comerciales y de asociación con la UE. Cerrar este acuerdo es primordial dadas las tendencias proteccionistas y nacionalistas que vuelven a ganar terreno a nivel global y por el terreno que otras potencias regionales van ganando aquí, en nuestros países.

La situación en materia de **inversión** ha sido igualmente positiva: la Unión Europea sigue siendo la mayor fuente de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, con montos que registran una tendencia creciente. Se trata de inversiones de gran contenido tecnológico e innovación que apuntan a una mejora de nuestras principales brechas de desarrollo, como son la baja productividad y competitividad. La agenda de inversión Global Gateway busca precisamente fomentar en nuestros países economías verdes de la mano de la innovación y la cohesión social.

**2.- La cooperación:** Existen 3 áreas de vital importancia:

- **El cambio climático:** América Latina y el Caribe es una región con grandes ventajas competitivas para abordar la transición hacia economías verdes. Así lo ha entendido la UE, apoyando iniciativas para el desarrollo eficiente de energías limpias, el hidrógeno verde y la conservación del capital natural, entre otros. El programa EuroClima+ ha hecho mucho por la región, lo mismo que los fondos recientemente anunciados para la preservación de la Amazonía. Además, seguimos haciendo frente común en los principales foros internacionales en los que se discuten y negocian los compromisos en materia de cambio climático.
- **El crimen organizado transnacional:** La necesidad de estrechar vínculos en el combate a la delincuencia transnacional organizada y la cibodelincuencia resulta de especial urgencia. No solo con estrategias defensivas para interceptar cargamentos de drogas, armas y personas; hoy, América Latina constituye un hub internacional para 11 de los 15 mercados ilegales identificados en el mundo que muestran una creciente capacidad de penetración de nuestras economías e instituciones del Estado y controlan grandes extensiones territoriales, generando altos niveles de violencia. Por ello, resulta urgente un liderazgo político de ambas regiones que abogue por acuerdos globales que incorporen las principales preocupaciones por el consumo de drogas, los flujos ilegales de norte a sur y la afectación de las ganancias de los grupos criminales.
- **la protección de la democracia, los derechos humanos y el Estado de Derecho** deben estar en el centro de la agenda de cooperación regional. Pese al arraigo que por más de cuatro décadas la democracia ha tenido en América Latina y el Caribe, es la región que experimenta el deterioro más acentuado y prolongado. Europa, por su parte, vuelve a ver con preocupación el crecimiento de grupos extremistas que cuestionan

la legitimidad de las instituciones nacionales y regionales. Si no somos capaces de estrechar relaciones de cooperación entre los liderazgos democráticos de nuestras respectivas regiones, nos ganarán la carrera quienes cooperan para socavar la institucionalidad y la multilateralidad.

**3.- El diálogo político:** es el más complejo pero, a la vez, el más importante de los pilares de las relaciones birregionales, sin el cual las acciones de comercio, inversión y cooperación se pueden ver disminuidas. Los años durante los cuales se interrumpió este diálogo entre nuestras regiones fueron llenados por otros actores. No es casual, por ejemplo, que los diálogos más importantes se han llevado a cabo con la República Popular de China: el Foro CELAC-China. Hoy nuestra región se encuentra fragmentada y ese choque de visiones en diversas áreas constituye un obstáculo para construir una relación provechosa que aspiramos sea entre iguales con la Unión Europea. Pese a ello, debemos persistir en estos esfuerzos. Después de todo, ha sido el diálogo político alimentado por nuestros ideales, valores y propósitos compartidos el que nos ha permitido la relación que históricamente han tenido nuestras regiones.



**Ramón Jáuregui**

Presidente de la Fundación Euroamérica

El mundo se ha convertido en un hecho adverso y hostil ante los valores europeos. Nos rodean competiciones militares y tecnológicas entre grandes potencias que afectan a Europa de manera muy directa. América Latina aparece como una **oportunidad estratégica** para Europa: más de 6.000.000 de europeos viven en América

Latina y casi 5.000.000 de latinoamericanos en Europa; somos los primeros inversores en la región, con la que compartimos horizonte democrático y multilateral y pertenecemos al mismo espacio económico. Nuestras alianzas son estratégicas.

En julio pasado, la **Unión Europea y la CELAC** celebraron una **Cumbre** importante que puso fin a 8 años de suspensión de las relaciones y en la que se adoptaron resoluciones claves. Resumo nuestros compromisos mutuos:

1. Debemos poner en marcha un **diálogo permanente** a través de un órgano común para escuchar y entender las posturas del otro. Necesitamos preparar la próxima Cumbre de 2025 en Colombia para consolidar nuestra alianza estratégica.
2. Europa debe **fomentar la agenda Global Gateway** para incrementar la inversión y el desarrollo de América Latina porque la inversión es un requisito previo al crecimiento económico, a la creación de empleo y a la transmisión tecnológica y el progreso social. La Fundación Euroamérica trabaja en Europa y en América Latina para dar a conocer esa Agenda.
3. La participación de los bancos multilaterales de desarrollo, el sector bancario privado y las empresas europeas en este proyecto es imprescindible.
4. Debemos fijar un **marco de cooperación europea** entre El Global Gateway y la cooperación europea, ya que no son incompatibles, sino complementarios. La inversión no debe hacerse en detrimento de la cooperación, sino como parte integrante de aquélla. La participación de las empresas constituye un objetivo fundamental y la **alianza entre sector público y privado** permitirá desarrollar los grandes proyectos de la agenda.
5. Será interesante que estos proyectos se realicen de modo bilateral. La cooperación UE-CELAC no basta por sí misma. Europa tiene que privilegiar una relación **país por país** para darle cuerpo a todos esos proyectos.
6. Estas relaciones bilaterales y sus proyectos de inversión deben inscribirse en una cooperación europea para lo ecológico, lo digital y la integración social. Debemos mezclar cooperación y **transferencia tecnológica** para que América Latina desarrolle **valor añadido** a sus recursos naturales. Las empresas europeas deben ser líderes en cuanto a la calidad del mundo laboral y la sostenibilidad medioambiental ante grandes empresas internacionales.
7. **Complicidad Franco-española.** Francia y España deben aunar esfuerzos para que Europa tome en serio a América Latina y para que América Latina se una a nuestro multilateralismo ordenado, nuestro compromiso en la lucha contra el cambio climático y defensa de las democracias y nuestro deseo común de un mundo de paz y un comercio regulado.

## Primera sesión.

¿Cómo puede la Unión Europea y sus Estados miembros, a través de sus diferentes programas y agentes financieros, acelerar la inversión para lograr un crecimiento sostenible y resiliente en América Latina?



**José Ignacio Salafranca**

Vicepresidente Primero de la Fundación Euroamérica.

El marco de **impulso de la voluntad política**, en el que se insertan las relaciones entre la Unión Europea y América Latina, es una condición necesaria pero no suficiente. Las circunstancias también cuentan y tenemos que pasar de las grandes declaraciones a los libros de contabilidad: ¿Cómo pueden la Unión Europea y sus Estados miembros, a través de sus diferentes programas y agentes financieros, **ace-lerar la inversión** para crear un crecimiento sostenible y resiliente en América Latina?

En la siguiente mesa redonda se va a hablar de cómo se puede construir una **agenda de desarrollo en América Latina** que procure mayores beneficios sociales a la población, superar las diferencias estructurales y, de alguna manera, adaptarse a la anomalía de que América Latina es el continente que menos invierte (dedica solo el 20% de su PIB). La Unión Europea es el principal inversor en la región.

Vamos a ver cuáles pueden ser los **mecanismos de financiación innovadores**, cuál es el papel renovado de los bancos de desarrollo y cómo se pueden construir alianzas internacionales revitalizadas para dar respuesta a esa necesidad de inversión en aquel continente.

Estamos en un contexto muy complicado, en el que los flujos de comercio y de inversión ya no están dictados puramente por razones económicas, sino por las causas y consecuencias geopolíticas que están en el origen de los conflictos que tenemos. Hay que felicitar a la Comisión Europea porque, en un momento difícil en el que pesan muchos apremios sobre los presupuestos públicos, ha sido capaz de poner encima de la mesa una iniciativa innovadora como es el *European Global Gateway*.



## Félix Fernández-Shaw

Director de América Latina y el Caribe.

D.G. Asociaciones Internacionales, Comisión Europea

Llevamos un año con esta **agenda de inversión Global Gateway**, la hemos puesto en la mesa de América Latina, el Caribe y la Unión Europea y ya constato, por un lado, un gran impulso por parte de las empresas que cada vez más acuden a nosotros, y a las delegaciones de la UE, con operaciones de inversiones. Por otro, se

conoce mejor el Global Gateway en América Latina, como una operación de inversión dentro de los objetivos de políticas públicas, que busca impulsar la transición verde energética, la digital, las infraestructuras o la salud con la participación, no sólo de los actores públicos sino también del sector privado, ya que la región necesita ingente inversión privada.

La Comisión Europea propuso una lista de proyectos acompañados de un diálogo con empresas europeas, los gobiernos de América, los bancos de desarrollo, bancos de inversiones, así como empresas locales. Se trata, por un lado, de **escuchar las necesidades de inversión** en los países de la región y, por otro, de exponer a los gobiernos locales la ventaja que puede brindar la Unión Europea: su tecnología y su pericia, su experiencia; no es solamente el precio o la calidad, sino los estándares alrededor de la inversión privada y pública europeas. Ese **valor añadido europeo** lo puede fomentar o promover la Comisión Europea coordinando y ofreciendo todo lo que somos de forma inteligente y atractiva.

La Unión Europea está muy comprometida con la **taxonomía financiera** y está trabajando en el lanzamiento y la emisión de bonos verdes a nivel mundial, apalancada por el Banco Europeo de Inversiones, KFW, AFD, AECID, Cofides y la propia Comisión Europea. Iniciativas como las reuniones de ministros de Finanzas en las que se hablen de estos temas son muy interesantes.

La región dijo a la UE en la Cumbre UE-CELAC 2023 que “necesitamos capital y tecnología para industrializarnos de una manera verde, digital e inclusiva. No necesitamos solamente inversión comercial, sino **inversión productiva**”.

Todo esto tiene una lectura a la inversa: la calidad social, ambiental, económica y tecnológica de la inversión europea tiene un **coste adicional** y los países de América Latina y el Caribe tienen que cuadrar su presupuesto general y sus capacidades de financiación con las posibilidades para acceder a unos determinados tipos de inversión que van a ir asociadas a licitaciones más caras.

Europa tiene una organización interna, reglamentaria, burocrática y financiera muy complicada. Los poderes públicos europeos tienen que hacer más para **simplificarlo**, no solamente para ayudar a las empresas, sino para **subir los estándares** en general. El nuevo gobierno que salga de las elecciones europeas tendrá que explicar qué tipo de mecanismos financieros va a fabricar y qué tipo de diálogos políticos vamos a tener. Por otro lado, se constata que “hay en Europa muchas empresas” y debemos crear un mercado interior acorde con el contexto actual de la transición verde y digital donde podamos ofrecer una **oferta europea más sólida y atractiva** porque las empresas europeas trabajan muy bien juntas y esto lo vemos en las licitaciones y en los consorcios.



## Luz Stella Campillo

Vicedirectora de Crédito Público, Ministerio de Hacienda, Colombia

Comparto la visión que tenemos desde el gobierno nacional en relación con las **oportunidades de inversión europea**. Colombia ha venido trabajando en una agenda de visibilización internacional que busca dinamizar la economía hacia estrategias que le permitan incrementar la movilización de los recursos. Sabemos que tenemos unos retos geopolíticos, económicos y sociales enormes, en donde

los recursos para la inversión en desarrollo son escasos. **Colombia** tiene un gran potencial en oportunidades, especialmente en sectores de energía renovable, tecnología, agricultura y turismo. Buscamos atraer capital extranjero, generando confianza a los inversionistas que traigan ese conocimiento especializado a Colombia, donde se genere una mayor productividad y un impacto social positivo.

Desde el gobierno contamos con unas líneas de inversión estratégicas, contempladas en nuestro **Plan Pluriannual de Inversiones**, con temas de conservación de la biodiversidad, restauración de ecosistemas para la resiliencia climática, prevención y gestión de riesgo de desastres, conectividad, transformación digital u ordenamiento territorial, donde estamos concentrando toda la estrategia alrededor del agua y la gobernanza.

Desde el gobierno se busca el fortalecimiento de la **cooperación con la Unión Europea**, sus bancos de desarrollo nacionales y el BEI, socios estratégicos en el desarrollo sostenible. Se busca la transferencia de conocimiento para la generación de capacidades de todo el personal involucrado en la generación de proyectos.

Consideramos que el **Global Gateway** es una agenda ambiciosa que se alinea con nuestros planes y necesidades, donde se incluyen actividades que van desde la extensión de la 5G, los bonos verdes, sistemas de transporte más ecológicos, energías limpias como el hidrógeno, mejores infraestructuras en salud, ampliación de la investigación conjunta, conservación de la diversidad biológica o la generación de oportunidades productivas para las comunidades en la Amazonía, que resultan una gran oportunidad, no solo para Colombia, sino para toda la región.

Uno de los instrumentos que puede movilizar grandes recursos de inversión son los bonos verdes. La aplicación de la **taxonomía verde** hacia inversiones europeas va a ser básica para nuestra región.

Desde la perspectiva del **financiamiento público**, basamos nuestra estrategia en la emisión de bonos, donde los inversionistas europeos han tenido una participación importante en los últimos años (entre 20 y 30%), a pesar de que la mayoría de esos bonos fueron emitidos en dólares. Hemos visto que los inversionistas europeos tienen una preferencia por instrumentos temáticos, particularmente bonos verdes y bonos sociales, en una menor proporción. Ahí tenemos un reto importante: los inversionistas piden tener un sistema de compensación *Euroclear* para poder ingresar al mercado local, donde nosotros emitimos los bonos verdes y que absorbe fácilmente la oferta que tenemos, de aproximadamente 250 millones dólares/año. El reto está en poder emitir esos bonos en euros, para lo cual estamos haciendo una adaptación de nuestra taxonomía, tratando de incorporar las normas y reglamentaciones que exigen en Europa para estas inversiones en temas de transición energética, sociales y sostenibles.

Los **bancos de desarrollo** con los que tenemos una gran sociedad para facilitar esa movilización de recursos son AFD, BEI, KFW o CAF. Se han convertido en un actor importante para que el sector privado, las regiones, las ciudades o los entes territoriales puedan acceder a un financiamiento a tasas más favorables y contar con una cooperación técnica que les permita potenciar ese financiamiento.

En 2025, Colombia ostentará la **presidencia pro-tempore de la CELAC** y estamos trabajando para continuar el diálogo que se inició con los ministros de Finanzas el año pasado, con una segunda reunión en Colombia para trabajar de manera colaborativa en todas estas oportunidades que tenemos en la región, especialmente en Colombia, donde buscamos mayor inversión en desarrollo que genere un impacto social en el país.



## Philippe Delleur

MEDEF International- Presidente del Consejo Empresarial Francia-Perú. Senior Vicepresidente de Asuntos Públicos de ALSTOM

El ritmo, el **calendario de las empresas no es el mismo del mundo político**. Las empresas francesas y europeas nunca hemos abandonado América Latina. El diálogo político se ha podido interrumpir durante 10 años, pero las empresas siempre hemos estado allí, incluso si la coyuntura es difícil. No nos salimos de América

Latina porque se trata de un gran mercado, hay muchas **oportunidades**. Desde el punto de vista cultural, hay mucha proximidad, que no encontramos en ninguna otra parte del mundo. Se ha hablado de diferentes diásporas de migraciones europeas hacia América Latina y al revés.

En relación a los **obstáculos comerciales**, la posición del MEDEF es favorecer los acuerdos de libre comercio, incluso si consideramos un punto relativo a la competencia entre los diferentes socios de los acuerdos. Otros obstáculos en América Latina, como la burocracia o la corrupción en algunos casos, son idiosincráticos a la región, pero como nosotros mismos también somos latinoamericanos, afrontamos estos problemas como las empresas latinoamericanas.

La **Agenda de inversiones Global Gateway** es muy importante y positiva, con la que la Comisión Europea está poniendo en la agenda europea a América Latina. Es un apoyo al sector privado europeo y hay un fuerte deseo de participar y de desarrollar las iniciativas.

La **situación en la región** presenta algunas similitudes: en muchos de los países, una gran parte de todos los contratos públicos son ganados por los chinos y muchas veces ni siquiera las empresas europeas llegan a participar. Hay dos razones principales:

- Por un lado, nuestros competidores chinos no tienen las mismas condiciones de normas sociales, de respeto del medio ambiente, etc. Se necesita un diálogo político de Europa con las autoridades de estos países para poner todo esto sobre la mesa.
- La financiación de estas licitaciones públicas: la UE necesita trabajar más en este campo ya que, aunque el BEI es financiador, los fondos europeos no benefician primero a las empresas europeas ni a las locales. Esto no ocurre con las ayudas públicas asiáticas, que primero llegan a las empresas asiáticas y no a los europeos ni a los latinoamericanos. Así, el diálogo que las empresas europeas pueden entablar durante las fases previas de las licitaciones con autoridades locales, presentando un enfoque más respetuoso con el empleo local o la localización no tiene ningún efecto porque después no hay financiación que les respalde.

En relación a las **decisiones de los gobiernos de la región** para favorecer las inversiones europeas en América Latina:

- La estabilidad de normas es un punto clave. Estamos hablando de inversiones a largo plazo. Si en esos plazos las reglas cambian, se plantea un enorme problema de rentabilidad al final.
- El *level playing field*: es necesario tener igualdad de condiciones para todos los inversionistas. Un ejemplo es Brasil, mercado complicado por sus autoridades federales, además de las de cada Estado. En Brasil tenemos una fábrica de trenes en Pao Paulo con trabajadores brasileños y traslado de tecnología. Hace unos años participé en una licitación en Río de Janeiro. Mis trenes, que venían de Sao Paulo tenían que pagar todas las tasas y al lado tenía a un chino que tenía tasa de importación cero. Así, los trenes chinos, incluso antes de iniciar la calificación, tenían la ventaja de 20 al 30% en comparación con mis trenes fabricados en Sao Paulo. En Brasil, de hecho, se acaba de iniciar una reforma tributaria importante, pero es tan solo incipiente.

En relación a lo que puede realizar las **instituciones europeas para facilitar la inversión** europea en la región:

- Favorecer un diálogo entre las autoridades latinoamericanas y de la Comisión Europea. Ha de haber una comprensión mutua del interés de ambas partes, en esos grandes proyectos de infraestructura, la inclusión de requisitos medioambientales y sociales que eleven el nivel y permitan a todo el mundo ir más arriba y mejorar.
- En relación a los acuerdos de libre comercio, la posición de las empresas francesas en el MEDEF es estar a favor de esos acuerdos.



## Claudia Arce

Directora para América Latina y el Caribe de KfW

KfW está hace más de seis décadas en la gran parte de los países en América Latina. KfW es un gran banco alemán que tiene 3 pilares internacionales: banca privada, con un foco muy importante en PyMES, KfW-IPEX Bank, que promueve el comercio de exportación y KfW-Banco de desarrollo. El nuevo mensaje de

nuestro presidente es ir hacia el “one bank” ya que la demanda en el mundo ha cambiado. Para ello es necesario cambiar las reglas legales, de transparencia y de todo tipo, siendo oportuno buscar sinergias y pensar en soluciones. Necesitamos la voluntad política de todos los países y de la Comisión para cambiar el *framework*.

El primer gran paso que nosotros hicimos en esta dirección fue la creación de la plataforma *PtX Fund* lanzada el año pasado. Es un fondo con subsidios del gobierno alemán de 250 millones € como donación para escalar proyectos de hidrógeno verde en todo el mundo. Su enfoque es la creación de industrias, tecnologías nacionales y de toda la cadena del hidrógeno verde; la idea es que KfW, junto con AFD, CAF y otros financiadores, podamos cofinanciar en escala los proyectos al mismo tiempo que nuestro pilar comercial, el IPEX, pueda financiar a empresas europeas que quieran entrar en el proyecto. El gobierno alemán ha de subsidiar a alto nivel esta inversión porque todavía no son rentables a nivel comercial. Es un buen ejemplo de cómo podemos complementarnos los unos a los otros y marcar la diferencia por parte de Europa.

### Puntos fuertes de la región para la inversión:

- Tiene una gran biodiversidad y una riqueza de recursos inmensa.
- Una gran parte de los países tiene sectores financieros comparativamente bien desarrollados, bancos centrales muy fuertes y supervisores financieros bastante buenos.
- Desarrollo de bonos (verdes y sociales) del mercado de capital y gran movilización de capital privado, lo que favorece instrumentos como el Global Gateway. Esto es fundamental para el desarrollo de los países. Es necesario pensar más en modelos más grandes que permitan apalancar más fondos privados, a gran escala.

### Puntos débiles de la región para la inversión:

- Necesidad de desarrollar normativas, de reglas, adaptándolas a la situación actual.
- Baja productividad, en comparación de otros países fuera de la región.
- Bajo crecimiento económico.

## Segunda sesión.

La movilización del capital privado: nuevas soluciones financieras y nuevas alianzas para una transición justa con más impacto.



**María del Pilar Garrido Gonzalo**

Dirección de Cooperación y Desarrollo de la OCDE

La **movilización** está en el centro de la agenda del financiamiento para el desarrollo. Tres cifras a destacar:

- Menos del 20% de los activos financieros mundiales se encuentran actualmente en países en desarrollo, a pesar de que estos países representan actualmente el 84% de la población mundial y el 58% del PIB.
- Los instrumentos del sector privado solo representan el 1,5% del importe total de la ayuda oficial al desarrollo. En 2023 el total fue de 223.5 billones \$, de los que el 2.9% se dedicaron a los instrumentos de privados.
- La financiación privada, a través de las intervenciones oficiales de financiación al desarrollo, sigue siendo de 51.300 millones \$, lo que supone un 0,001% del déficit de financiación de los ODS, que es de 3.9 billones \$.

La ayuda oficial al desarrollo no puede cubrirlo todo. No estaba diseñada para eso. Junto al **sector privado** y la **filantropía** podemos movilizar recursos para alcanzar los objetivos comunes, la Agenda 2030 y cerrar estas brechas existentes. Y esto es particularmente importante en América Latina y el Caribe. Según datos de la OCDE, la financiación privada movilizada para el desarrollo sostenible ha crecido mucho en América Latina, pero el 88% de la misma se concentra en Brasil, Perú, Ecuador, Colombia y México en ese orden, siendo casi inexistente para los países del Caribe.

Hay que trabajar en dos líneas: el **volumen y la calidad de la financiación**. Es necesario pensar en los mecanismos de canalización de recursos y cómo la ayuda oficial al desarrollo puede tener un rol más catalítico para incentivar la movilización de la financiación privada o la financiación mixta, **blender finance**, que tiene que ver con la mitigación de riesgo y de expectativas del margen de ganancia.



## Anne-Sophie Rakoutz

Responsable de Movilización de la Financiación Privada, Estrategia y Partenariado de PROPARCO

Los **obstáculos o frenos en la región** para intensificar la movilización son:

- **Frenos macro:** identifican todos los actores; nos encontramos en un contexto de tipos de interés bastante desfavorable para las empresas en países emergentes. Es más atractivo invertir en otros países.
- Las empresas, las compañías de seguros y todos los que gestionan el ahorro **buscan** productos líquidos, en los que pueden recuperar su dinero rápidamente de forma segura, estando dispuestos a aceptar, a cambio de esta **seguridad y liquidez**, unos rendimientos que no son muy elevados. Esto es lo contrario a lo que podemos constatar en algunos países emergentes en los que hay más riesgo y menos seguridad. Y entre los grandes gestores privados, para los que quisiéramos movilizar montos importantes, la asignación a los inversores institucionales es débil, por limitaciones de rating de calificación o de perímetro geográfico.
- En relación a la movilización del **sector privado**, además del aspecto de liquidez, notamos una percepción, probablemente errónea pero fuerte, de un riesgo de ejecución. Hay una percepción del riesgo medioambiental y social elevado y un riesgo de reputación de fama que provoca dudas.
- **Frenos reglamentarios:** que provocan que algunos productos no se reconozcan. Se habla mucho de *blending finance*, pero un producto financiero en el que un banco de desarrollo ofrezca una garantía no se reconoce como activo que permita trabajar el riesgo. Esto es un hándicap y habrá que hacer algo a nivel normativo. Por otro lado, esto nos da cierta seguridad porque recordemos que toda esa regulación llegó después de la crisis financiera y obviamente los reguladores quieren mantener cierta seguridad.

Cuando hablamos de movilización del sector privado, de la **adicionalidad**, hemos de ser conscientes de la dificultad de llegar a él. Por ello, hay que ser eficientes y eficaces en los productos que vamos a utilizar y realizar **operaciones a medida**, buscando en todo el abanico un instrumento que coincida con el nivel de riesgo y la voluntad de los inversores.

Es necesario **utilizar la mejor estructuración posible** para lograr el mayor impacto posible: en operaciones o países con riesgo limitado, vamos a tener un tramo de primera pérdida limitado, 6-7%. En estos casos, el efecto de apalancamiento es masivo. Sin embargo, existen inversiones, geografías en los que va a ser mucho más complicado tener ese efecto de apalancamiento. Aquí hay que buscar el 50% de *blending* de primeras pérdidas. Esto ocurre, por ejemplo, en operaciones de transición climática de países emergentes, con proyectos que no cotizan en mercados de deuda y cuyas necesidades de financiación suben del 6% al 20% en primeras pérdidas. Cuando hablamos de productos enfocados a agricultura, mitigación, adaptación al cambio climático, pasamos a fondos de agricultura para los pequeños agricultores, donde hay que subir al 40 o 50% en primeras pérdidas. Es ahí donde se mide la adicionalidad.

Hay otro tema interesante: la necesidad de una **mayor transparencia** con los datos financieros, los índices de siniestralidad. Tenemos que **compartir la información** con la que contamos todos. Y en aspectos medioambientales y sociales, a falta de un estándar, hay herramientas de sindicación entre todos los actores que cofinanciamos, utilizar el halo effect para trabajar de otra manera, porque ya no estamos como antes; hemos pasado de original to all a original to share. Tenemos esos proyectos para compartirlos, hacer este efecto palanca y atraer aún más inversión para tener más impacto.

El grupo AFD puede **actuar en dos ámbitos** para aumentar el apalancamiento y el impacto:

- Acompañar y apoyar al sector público para desarrollar políticas e iniciativas de apoyo local y proyectos de calidad.
- El sector privado y PROPARCO pueden seguir buscando proyectos que permitan lograr el objetivo de impacto y financiación de los ODS, respondiendo a criterios (que no coinciden necesariamente) de los actores que deseamos atraer, cambiando su percepción de que estamos en inversiones robustas y fiables.



## José Luis Curbelo

### Presidente de COFIDES

En esta una discusión de **cómo movilizamos recursos públicos y privados** para una transición justa hago dos reflexiones:

- En una licitación se tiene en cuenta a priori los costes del proyecto para su cumplimiento en forma y tiempo. Además de la transición verde y digital, hay muchos otros intereses en juego, muchos de ellos geopolíticos, y la inversión y el comercio son parte importante de esta geopolítica; los cambios en la estructura de las cadenas de valor van a afectar a los flujos de comercio e inversión a futuro. Estamos ante una nueva realidad y es necesario que políticamente se intervenga también en los organismos multilaterales para lograr un **level playing field**. Los europeos han de participar en el mismo proceso de diseño de las licitaciones.
- En 2015 se hablaba de que para cumplir los ODS había un gap de ayuda oficial al desarrollo de 2,5 billones \$ anuales. En 2023 se ha hecho una revisión y la cantidad se ha duplicado. Es decir, la ayuda oficial al desarrollo solo cubría el 10% de las necesidades de financiación, siendo necesario multiplicar por 20 esas cantidades. Si queremos **apalancar los recursos del sector privado** tenemos que ser capaces de estructurar operaciones que sean lo suficientemente atractivas, **reduciendo el riesgo** intrínseco a las operaciones. Tenemos que estructurar cada proyecto de una manera diferente y después evaluar el impacto.

Hay que reconocer el papel de la banca y de esa movilización de capital privado en los países y economías emergentes, cómo están integrando en sus propias instituciones los objetivos sociales. Para lograrlo, un tema esencial es la institucionalidad. Son apuestas de largo plazo donde a veces en algunos lugares hay que empezar aprendiendo y creando **institucionalidad** y en otras se parte ya de la institucionalidad preexistente.

Hace 25 años yo trabajaba en el BID y lanzamos los primeros **proyectos de microfinanzas**, consiguiendo que, de unas 500 ONGs que apoyamos, 200 fueran capaces de gestionar grandes fondos de microfinanzas. Con relativamente poco dinero se construyó todo un ecosistema que hoy es modélico de instituciones de microfinanzas y otras instituciones como la CAF y las agencias de Cooperación internacionales.

Voy a contar dos proyectos lanzados por COFIDES:

- El **Fondo Huruma**: Lanzado hace 6 años, es un fondo de blending que junta dinero público y privado con diferente tolerancia al riesgo y, por tanto, con distintas expectativas de beneficio. Con 10 millones€ que puso la UE como garantías de primeras pérdidas y otros 20 millones€ que puso la Agencia Española de Cooperación Internacional, movilizamos 90 millones€ del mercado, básicamente de Caixabank y Allianz. Ahora el proyecto está gestionado por Gawa Capital.
- Una vez estructurado el **Fondo Huruma**, con el objetivo de escalarlo en América Latina y la India, lanzamos el **Fondo Kuali**. Con el apoyo de nuevo de la Comisión Europea para las primeras pérdidas y la AECID, se buscó financiación del Fondo Verde para el Clima que, tras 4 años, por fin se ha conseguido. Vamos a movilizar 300 millones€ de Caixabank, Allianz y varios family offices, entre otros. Es un proyecto con foco en adaptación al cambio climático y énfasis en evaluación, medición y aprendizaje, con el objetivo de llegar a unos 600.000 pequeños productores de América Latina para que puedan hacer la adaptación al cambio climático de sus cultivos y explotaciones, así como a unas 16.000 pequeñas y medianas empresas en 15 países de América Latina.

Ha sido todo un aprendizaje del que se han sacado muchas lecciones y visualizado algunos retos. Si queremos escalar este tipo de proyectos para, con 40 millones de dineros blandos, llegar a 300-350 millones de inversión en sectores que consideremos importantes, tenemos que ser capaces de crear más **confianza entre las instituciones** que trabajamos habitualmente y, por ejemplo, unificar toda la documentación requerida para este tipo de proyectos.

Para **lograr más apalancamiento** y generar mayor impacto, es necesario:

- Mejorar la medición, la transparencia, la búsqueda de la mayor estandarización posible.
- Tener instituciones que sean suficientemente eficientes y comprometidas, a través de las cuales operas en el terreno.
- Apoyar la asistencia técnica, que tiene que ir dirigida a mejorar la eficiencia, la formación y la medición.



**Sebastian Welisiekko**  
Socio Director de New Ventures

Una inversión, además de buscar un retorno financiero ajustado a determinado parámetro de riesgo, ha de ir a por un **objetivo de impacto de desarrollo social o ambiental** pre-acordado, medible y abierto a la innovación.

Tenemos hoy un problema a nivel global, no solo en América Latina y en Europa respecto de la **medición** y, por tanto, de la transparencia de ese impacto. Así como nosotros sabemos lo que son “cien puntos básicos de riesgo” no tenemos una medición similar para el impacto sostenible. En respuesta a ello, la Fundación de Estándares Internacionales de Reportes Financieros-IFRS creó el Consejo de Normas Internacionales de Sostenibilidad (ISSB) para desarrollar **nuevos estándares de sostenibilidad** que puedan ser aceptados a nivel global.

Este impacto de sostenibilidad representa una fracción marginal de todo el mercado de capital profesionalmente manejado (se calcula entre el 1.5 y 2%), que claramente no alcanza a eliminar la brecha de financiamiento para el desarrollo. Por lo tanto, este **mercado de impacto de inversión** con parámetros de sustentabilidad, ambiente y gobernanza es marginal respecto del total y tiene todo el potencial para crecer. No podemos perder de vista qué problemas estamos queriendo resolver y desarrollar estas soluciones desde el problema, no desde la solución financiera.

No existe la inversión de impacto y la inversión como cosas separadas. Si las **condiciones macroeconómicas** no son **conducentes a la inversión**, no va a haber inversión de impacto tampoco. Uruguay y Chile son dos ejemplos de estabilidad macro, de buena institucionalidad y, desde esa base, avanzaron hacia pasos concretos con este propósito. Uruguay tiene un riesgo-país muy bajo y muy buen perfil en los mercados internacionales. Sin embargo, decidieron hacer una emisión de “deuda soberana ligada a la sostenibilidad” por 1.500 millones\$ en mercados internacionales, donde parte del rendimiento de esa deuda está ligado al logro de objetivos sociales y ambientales pre-acordados. Uruguay fue pionero en ello y estuvo asesorado técnicamente por la comunidad internacional. **Chile** hizo algo similar y, a nivel estructuración, los multilaterales se metieron como asesores técnicos y financiaron parte de este proyecto.

La ratio de **apalancamiento de capital privado** respecto de la inversión de los multilaterales y las agencias de desarrollo es **muy bajo**, por lo que hay mucho margen de mejora en este campo. Es necesario, por un lado, trabajar para elevar esa ratio y, por otro, incentivar que, en el diseño de los productos, los resultados financieros estén cada vez más atados a los resultados sociales o ambientales.

**La teoría de cambio:** hasta ahora desde el sector público se han financiado sobre todo actividades sin mayor evidencia de cuál era el impacto o los resultados de esa inversión. Hay que pasar a modelos que dejen parte del rendimiento financiero de las inversiones a los resultados; que nos lleven la disciplina más cerca de los resultados y más lejos de las actividades. Eso tiene que ver con medición, con incentivos, con movilización.

Para lograr más apalancamiento y generar mayor impacto es necesario **escuchar, no tratar de imponer las soluciones**. Tratamos de movilizar capital porque queremos mejorar las condiciones laborales de latinos que trabajan en la informalidad y las condiciones de vida de 113 millones de latinos que viven en barrios sin acceso a servicios básicos. También es necesario trabajar desde la **flexibilidad**, porque las soluciones a veces terminan siendo más ad hoc de lo que pensamos.



## Daniel Uribe

Director Ejecutivo de Fundación CORONA

**Movilización** de la financiación privada a través del **pago por resultados**: En Colombia se trabaja hace 7 años en un proyecto fomentado por el BID-Lab y por la cooperación de Suiza, que nos han permitido crear institucionalidad para ir cambiando la mentalidad de cómo el gobierno colombiano, las fundaciones colombianas y el sector privado pueden trabajar en una alianza público-privada orientada

a resultados. Un ejemplo es un fondo de pago por resultados aplicado a la problemática del desempleo, que nosotros quisimos trabajar desde el prisma de la población vulnerable, buscando el cambio de mentalidad en las inversiones privadas, públicas y de fundaciones hacia una mejor ratio de costo-efectividad. Se ha logrado movilizar de 15 a 20 millones\$, cambiando la empleabilidad de más de 20.000 personas.

En Colombia, un estudio demostró que cerca del 6% de la inversión de impacto se está invirtiendo hoy en día en **mecanismos de pago por resultados**. Desde la Fundación Corona vemos ahora temáticas como medio ambiente, educación, emprendimiento, con más actores, tanto el sector privado, multilaterales y de cooperación, orientados a un enfoque de pago por resultados, con una menor incertidumbre y un menor riesgo. Tenemos aún el desafío de ponernos de acuerdo las fundaciones del **sector filantrópico** en cómo traer más oportunidades. Hay que **crear puentes entre Europa y Latinoamérica** y ver cómo el capital filantrópico que está en ambas regiones puede ayudar a ser un *e-risking* también para poder atraer otros capitales y generar una escala mayor.

El principal trabajo de proyectos de **blender finance** en Colombia es el Fondo Multidonante de las Naciones Unidas: la tasa de movilización fue de 1 a 6, lográndose cerca de 180 millones\$ en más de 400 proyectos en el país. Costó tiempo construirlo y tenemos que pensar cómo mantenerlo. Desde el sector fundacional colombiano estamos promoviendo el **blender finance** a través de una alianza entre las 5 fundaciones principales del país, “Alianza para la Transformación Social”, con la Fundación Ford a nivel internacional con el objetivo de generar más impacto y apalancar más recursos.

Cuando pensamos el tema de apalancamiento *versus* impacto, es importante entender cómo podemos medir más este impacto: con transparencia, indicadores de medición tanto ambientales como los sociales, logrando crear **estándares globales de medición de impacto**.

Para aumentar el apalancamiento y el impacto, me parece importante hacer un **enfoque sistémico desde los problemas**: entender, desde la perspectiva de los problemas, dónde está la cooperación, dónde está la banca multilateral, dónde está el sector privado, dónde está el gobierno. Es necesario ampliar esta **conversación entre todos los actores** por verticales, por temáticas y compartir este aprendizaje.



### Bruno Bosle

Director de Movilización y Asociaciones Internacionales  
Agencia Francesa de Desarrollo

Concluyo el seminario con tres ideas:

- **Alianzas:** América Latina y el Caribe es una región en donde hay alianzas muy fuertes entre todos los actores que operan allí y que permiten alimentar la iniciativa Global Gateway, que nos anima a reunirnos y trabajar juntos. El enfoque Team Europe es un punto muy importante en la dimensión europea.
- **Movilización:** las alianzas son útiles si permitimos llevarlas a una gran escala. Poder aunar, en torno a estos retos, al sector público, al sector privado, los bancos de desarrollo, fundaciones, etc.
- **Financiamiento común:** del sector público, de los multilaterales, del sector privado, de las agencias del crédito de la exportación, etc.

Lo interesante de este tipo de movilización es precisamente alinearnos, estandarizar las cosas, encontrar esta convergencia entre los diferentes actores y pasar a una escala mayor.

A continuación, subió al escenario **Marie Pierre Bourzai**, Directora de América Latina de la Agencia Francesa de Desarrollo para firmar, junto a **Ignacio Corlazzoli**, Gerente de Movilización de Recursos y Alianzas Globales un acuerdo entre ambas instituciones, señalando que “para ir más allá en la alianza entre la AFD y la CAF, que tiene más de 15 años, AFD va a conceder la última línea de crédito a la CAF a favor del desarrollo sostenible de América Latina, en el marco del programa *Global Gateway*, que la Unión Europea está llevando a cabo en este continente”.

# Seminario en imágenes



Toda la información en nuestra web pulsando aquí



**ea**  
FUNDACIÓN  
EUROAMÉRICA

UNIÓN EUROPEA

AFD  
GROUPE

**Séminaire**

Un an après le sommet UE-CELAC:  
quels sont les enjeux de la mobilisation financière et  
des partenariats de part et d'autre de l'Atlantique  
pour un développement durable et plus d'impacts?

**Seminario**

Un año después de la Cumbre UE-CELAC:  
¿Cuáles son los retos de la movilización financiera y de  
las alianzas en ambos lados del Atlántico para un  
desarrollo sostenible y un mayor impacto?

**Paris, 16 mai 2024**

AFD.  
3 place Louis Armand

Introduction / Introducción

Programme / Programa

Fotos

Video