








Financing the Future: Strengthening MSMEs Against Climate Shocks in Emerging Markets – Spanish Summary and Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors, and some sentences have been condensed.)



Resumen

La discusión se centra en el financiamiento de las MSMEs para fortalecer su resiliencia frente a los choques climáticos en mercados emergentes, destacando soluciones innovadoras y la importancia de la colaboración.

Puntos destacados

-  MSMEs como columna vertebral económica: Las MSMEs representan el 90% de los negocios a nivel mundial y contribuyen significativamente al empleo y al PIB.
-  Soluciones de financiamiento innovadoras: Startups como Abaco y Payhippo ofrecen financiamiento a medida para enfrentar los desafíos específicos que enfrentan las MSMEs.
-  Necesidad de colaboración: Se hace un llamado a las asociaciones entre fintechs e instituciones financieras tradicionales para mejorar el acceso al capital.
-  Resiliencia climática: Las soluciones de financiamiento ayudan a las MSMEs a adaptarse a los impactos del cambio climático, permitiéndoles prosperar a pesar de los desafíos ambientales.
-  Asignación de capital: Una mayor inversión en startups climáticas africanas puede llevar a soluciones innovadoras y mayores oportunidades económicas.
-  Enfoque centrado en el cliente: Entender y atender las necesidades específicas de las MSMEs es crucial para desarrollar productos financieros efectivos.
-  Dignidad y autonomía: Empoderar a las MSMEs a través del financiamiento fomenta la dignidad humana y la autonomía económica, elementos esenciales para el desarrollo sostenible.

Perspectivas clave

-  Importancia global de las MSMEs: Las MSMEs juegan un papel vital en el desarrollo económico, representando una gran parte de los negocios y generando empleo significativo. Su resiliencia es crucial para el crecimiento sostenible en mercados emergentes.
-  Soluciones a medida para desafíos únicos: Startups como Abaco y Payhippo muestran cómo el financiamiento innovador puede abordar los desafíos únicos de

las MSMEs, como el acceso limitado al crédito tradicional y los impactos del cambio climático.

- 🤝 Importancia de las asociaciones: La colaboración entre fintechs e instituciones financieras tradicionales puede mejorar la inclusión financiera, facilitando un mejor acceso al capital para las MSMEs desatendidas, fomentando así el crecimiento económico.
- 💪 Empoderamiento de las MSMEs frente a choques climáticos: El apoyo financiero para las MSMEs les permite adaptarse a los desafíos relacionados con el clima, asegurando su sostenibilidad y capacidad para operar eficazmente en condiciones adversas.
- 📈 Oportunidades de inversión en mercados emergentes: Invertir en startups enfocadas en el clima en África puede generar retornos sustanciales mientras aborda problemas ambientales y económicos críticos, destacando el potencial del emprendimiento impactante.
- 👂 Escuchando a los clientes: Un enfoque centrado en el cliente es esencial para desarrollar productos financieros efectivos que satisfagan las necesidades de las MSMEs, permitiendo una mejora continua y escalabilidad de las soluciones.
- ✨ Fomentando la dignidad humana: Apoyar a las MSMEs a través del financiamiento y la innovación empodera a las personas, mejora su autonomía y promueve la dignidad, alineando el crecimiento económico con la responsabilidad social.

Transcript

00:15

¡Bienvenidos a todos a nuestra sesión sobre financiar el futuro y fortalecer a las pymes ante los choques climáticos en los mercados emergentes! Mi nombre es Natalie Vergara y estoy muy emocionado de estar aquí, especialmente por el panel que tenemos para esta conversación. Estoy seguro de que los próximos 45 minutos van a pasar volando. Hoy escucharemos dos perspectivas diferentes sobre lo que significa financiar el futuro para las pymes. Por un lado, tenemos a una fundación corporativa como la Shell Foundation, que trabaja para aumentar ingresos mientras reduce emisiones.

00:53

y desempeñando este papel catalizador en la financiación y fomento de alianzas e innovaciones en el ecosistema. Por otro lado, tenemos dos startups que están ofreciendo soluciones en África y América Latina, proporcionando la financiación más necesaria para las pymes. Así que, antes de abrir el diálogo y dar la palabra a nuestros panelistas, quiero

establecer brevemente por qué estamos hablando de esto y por qué es importante financiar a las pymes frente a los choques climáticos. Creo que es algo que todos conocemos.

01:34

Las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el desarrollo económico. Según datos del Foro Económico Mundial, representan alrededor del 90% de los negocios a nivel global y son clave para el acceso a bienes y servicios en los mercados emergentes. Contribuyen entre el 60 y el 70% del empleo, generando trabajos e ingresos para millones de hogares en todo el mundo. También aportan alrededor del 50% del PIB global y juegan un papel crucial en el crecimiento económico y el desarrollo sostenible. Sin embargo, las MSMES enfrentan muchos desafíos.

02:13

Los desafíos incluyen el acceso limitado a financiamiento, baja productividad y acceso restringido al mercado, lo que frena su crecimiento. Y por si fuera poco, ahora enfrentan un reto muy específico: una de las mayores amenazas de nuestro tiempo, el cambio climático. En Mercy Corps Ventures hemos estado investigando cómo las micro, pequeñas y medianas empresas se han visto afectadas por el cambio climático, y lo que encontramos es que, en promedio, el 40% de estas MSMES dicen que tienen necesidades insatisfechas y el 90% ha reportado impactos relacionados con el clima.

02:53

Las empresas se ven afectadas por el clima, especialmente por sequías y inundaciones. Aunque no siempre entienden qué significa el cambio climático, sí se dan cuenta de que el clima está cambiando mucho, y eso afecta cómo hacen negocios. Por eso, es importante hablar sobre estos temas y cómo podemos construir la financiación para el futuro que necesitamos hoy.

03:26

Jonathan Berman, el CEO de la Fundación Shell, que se encarga de la estrategia y la implementación, también forma parte de la junta de varias organizaciones, incluyendo Factor A, Asoko Insight y otras organizaciones transformadoras. Antes de unirse a la Fundación Shell, fue socio gerente en una firma de inversión privada enfocada en mercados emergentes, así que tiene mucha experiencia y conocimiento en este campo. También tenemos a Alejandro McCormack, que es la cofundadora de Abaco, una startup que ofrece financiamiento en El Salvador.

04:07

y tenemos a Dami Olawoye, que es el CEO de PayHippo, una startup que ofrece financiamiento para el acceso a energía limpia, pero los dejaré que ellos expliquen mejor lo que hacen en un momento. Así que, Jonathan, quiero empezar contigo y que nos cuentes un poco más sobre cuál es el objetivo y la estrategia de la Fundación Shell. Me encanta su objetivo tan simple: aumentar ingresos mientras se reducen emisiones. ¿Qué significa eso? ¿Cómo lo están haciendo? ¿Cómo se aseguran de que podamos aumentar ingresos mientras fomentamos y disminuimos emisiones? Bueno, gracias, Natalie.

04:47

y gracias a Accion por patrocinar la discusión. Estoy encantado de estar aquí, tanto como invitado como socio de Accion. La Fundación Shelf ha estado activa durante 24 años, ¡ya casi celebramos nuestro aniversario de plata! A lo largo de ese tiempo, nos hemos centrado en varios aspectos de soluciones empresariales para la pobreza. Ahora eso es algo muy común, es como el aire que respiramos. Mucha gente piensa en las soluciones empresariales como un camino para salir de la pobreza, pero en ese momento, la fundación...

05:21

Empezó que era una forma de pensar bastante rara, eh, en los últimos años. Natalie, tienes razón, nos enfocamos en este desafío particular del que mencionaste, un triángulo del que hablaste de dos lados. Entonces, ¿cómo hacemos para aumentar los ingresos mientras bajamos las emisiones de manera comercialmente sostenible? ¿Por qué de manera comercialmente sostenible? Porque se necesitan unos 350 mil millones de dólares para ayudar a todas las personas que realmente pueden aumentar, ya sabes, toda la gente de bajos ingresos.

05:52

Las personas con ingresos bajos necesitan alcanzar un ingreso digno, y para lograrlo con energía limpia se va a requerir algo así como 350 mil millones de dólares. Eso es mucho más de lo que actualmente se destina a ellos desde la asistencia pública, pero ese dinero está más que disponible en los mercados privados. Hay trillones de dólares de capital privado actualmente asignados a mercados emergentes que ahora están obligados a cumplir con un objetivo de cero emisiones netas desde hace como dos años. Así que, cuando piensas en eso...

06:21

"unos 350 mil millones, parece mucho, pero cuando es parte de 7 trillones, parece algo que podría ser alcanzable. Por eso es importante que sea en una base comercial. Sí, y para

ayudar a la gente a lograr este objetivo de aumentar ingresos mientras se reducen las emisiones en una base comercial, nos enfocamos en tres cosas. Apoyamos a las empresas en sus primeras etapas para lograr eso, porque no hay suficientes soluciones que realmente logren esas tres cosas. Escalamos las mejores de esas soluciones con socios que lleguen."

06:53

"millones de personas de bajos ingresos, así que ya sabes, algunas de las agroempresas más grandes del mundo son nuestros socios, algunas de las compañías de transporte más grandes del mundo son nuestros socios, algunas de las empresas que llegan a más minoristas en el mundo son nuestros clientes o nuestros socios, para que podamos llegar a millones de personas con innovaciones realmente buenas. Y la tercera cosa que hacemos es fomentar y catalizar financiamiento para las otras dos actividades, así que, ¿podemos aprovechar un poco de ese capital institucional?"

07:23

y atraerlo a los mercados en los que queremos trabajar para ayudar a los clientes que buscamos ayudar, que generalmente están viviendo con algo entre el 40 y el 70% de un salario digno. Esos clientes son completamente comerciales, de ahí que los llamemos clientes; son participantes viables en un mercado justo. Pero a menudo se necesita un poco de trabajo y algo de capital concesional para atraer al capital global a asumir el riesgo con esos clientes, así que buscamos ayudar.

07:55

Con eso, déjame hacer una pausa ahí, excepto para decir que, bueno, podrías pensar que lo que deberías hacer es fomentar las innovaciones en sus primeras etapas, hacerlo de manera secuencial, ¿no? Fomentar las primeras innovaciones, hacerlas bien, luego escalarlas, y después buscar financiamiento para ellas. Y podrías hacer eso si tuvieras tiempo ilimitado, pero si crees que hay urgencia en la crisis climática y también en la crisis de inequidad de ingresos, y yo creo en ambas cosas, entonces tú...

08:27

Tenemos que encontrar maneras de hacer las cosas más rápido y hacerlas en paralelo, por eso trabajamos en las tres cosas al mismo tiempo. No, Jonathan, estoy de acuerdo contigo, especialmente en este último punto que mencionabas. Estoy de acuerdo con todo lo que dijiste, pero particularmente en lo del sentido de urgencia. Realmente necesitamos probar, financiar y escalar estas soluciones al mismo tiempo y asumir esos

riesgos para fomentar esas innovaciones. Eso es también lo que hacemos en Mercy Corps Ventures, pero a una escala diferente.

09:00

Claro, estamos enfocados en invertir y apoyar innovaciones que ofrezcan soluciones de adaptación al clima y resiliencia para poblaciones desatendidas en mercados emergentes. Estoy emocionado de compartir más sobre estas soluciones y cómo una organización como la Fundación Shell puede ayudarles a escalar y prosperar. Ahora, Alejandra, me encantaría que compartieras lo que están haciendo en El Salvador.

09:32

Fomentar financiamiento para pequeñas y medianas empresas, gracias, Milan Natalie. Es genial ser parte de este panel con gente tan interesante para conversar sobre un tema que me apasiona. Soy el fundador de Abaco, una plataforma que iniciamos hace unos 14 meses para abordar lo que consideramos uno de los mayores problemas en América Latina, que es la brecha de microcréditos de un billón de dólares. Como ustedes saben, obtener préstamos es realmente complicado.

10:05

"Falta de datos y no tienen colaterales, hay una falta de formalización, así que tuvimos que ser muy creativos. Creamos una plataforma digital y pensamos en el modelo de negocio desde cero. Identificamos cuál es el elemento más valioso en el balance de una empresa y no son sus activos físicos, no tienen grandes propiedades. Lo que sí tienen son cuentas por cobrar, tienen relaciones comerciales con sus clientes. Así que, ¿cómo podríamos ayudar?"

10:37

"Estas pymes adelantan estos ingresos y así generan H. Buscan una de dos cosas, ya sabes, identificamos desde el principio que nuestros clientes nos usan por una de estas dos razones: una es para aprovechar una oportunidad y hacer crecer su negocio, o la segunda es porque, como decimos en español, se han quedado un poco estancados. Y aquí es donde realmente entra la resiliencia, ¿verdad? Y tú, como dueño de un pequeño negocio, enfrentas una situación de adversidad."

11:09

No lo esperabas y entonces, ¿cómo te anticipas a eso? ¿Cómo lo planeas? No se puede realmente, pero lo que sí es muy útil es tener herramientas que te permitan responder de manera adecuada. Así que desarrollamos esta plataforma que les permite obtener

adelantos de efectivo rápidamente, basándose en sus relaciones comerciales y en las ventas que están esperando que les paguen. De esta manera, les damos la fuerza para hacer crecer sus negocios más rápido, básicamente proporcionando la financiación para ayudar a que el negocio crezca más rápido. Y Dami, tú eres el último en...

11:39

"Muestra tu innovación, pero de una manera que me encante, porque lo que está haciendo Pipo realmente une todo. Así que, por favor, cuéntenos un poco más sobre el tipo de financiamiento que están ofreciendo en Nigeria para las pymes. Gracias, y gracias por tenerme aquí. En la mayoría de los países africanos, lo que vemos es que el acceso a financiamiento es el mayor obstáculo para la transición hacia energías limpias. En Payhippo, lo que hacemos es ofrecer financiamiento sin complicaciones para facilitar la compra de equipos de tecnología limpia."

12:16

diferentes etapas de, eh, la cadena de distribución, ¿verdad? Así que ofrecemos financiamiento de activos a, eh, usuarios finales para, eh, permitirles comprar equipos tecnológicos y repartir los costos a lo largo del tiempo. También ofrecemos financiamiento de inventarios a instaladores, distribuidores y operadores de activos, y esto básicamente les permite comprar, eh, equipos al por mayor. Al principio empezamos ofreciendo préstamos de capital de trabajo no garantizados, y fue al hacer eso que nos dimos cuenta de que el mayor, eh, desafío que, eh...

12:59

La mayoría de las pequeñas empresas en Nigeria enfrentan, ya sabes, el tema de acceso a la electricidad, ¿verdad? Por ejemplo, la energía solar parecía una solución obvia, pero el reto que enfrentaban al cambiarse a solar era el costo inicial. Así que al tratar de resolver ese problema para las pequeñas empresas, comenzamos nuestro camino, ya sabes, en el financiamiento climático. Así que, básicamente, eso es lo que hacemos ahora.

13:45

Con mi próxima pregunta, tú te llamas a ti mismo financiamiento climático porque estás ayudando a estas pymes a acceder a equipos que les permiten obtener energía solar. Esto genera un impacto en dos aspectos: primero, tener fuentes de energía confiables, y segundo, contar con el financiamiento adecuado para ese tipo de productos. Pero sí, Dy, ¿podrías explicar un poco más en tus propias palabras y en el trabajo que está haciendo Pipo? ¿Cómo ves que tu trabajo contribuye a la resiliencia climática?

14:23

Claro, aquí tienes la traducción: "Estas MSMEs, sí, como tú bien dijiste, dos de los problemas a los que se enfrentan muchas MSMEs en África son las inundaciones y las sequías, ¿verdad? Y lo que encontramos es que un subproducto de esas inundaciones y sequías es, primero, menos acceso a la energía, y segundo, inflación acelerada. Y con nuestro financiamiento, de alguna manera, realmente ayuda a resolver esos dos problemas. Si una MSME puede acceder a un sistema solar, tú..."

15:15

Sabes, después de un período de inundaciones, pueden volver a hacer negocios mucho más rápido, ¿verdad?, que si no tuvieran eso. Les permite, ya sabes, volver a generar ingresos. Y, en segundo lugar, desde una perspectiva de negocios, los costos de hacer negocios están subiendo, ¿verdad? Hay inflación y todas estas pequeñas empresas están tratando de encontrar maneras innovadoras de reducir costos. Cambiar a energía limpia ahora es en realidad una forma de ahorrar.

15:55

La razón de esto es que los precios de la gasolina y el diésel están por las nubes, así que se está volviendo cada vez más caro para estos negocios operar. Si pueden cambiar a un sistema solar usando nuestro financiamiento, sus pagos mensuales en la mayoría de los casos son incluso más bajos de lo que gastarían en gasolina o diésel. Así que, de verdad, les ayuda a estos negocios a ser rentables o a operar de manera más rentable.

16:36

Así que sí, eso es lo que estamos viendo actualmente, básicamente ayudando a las empresas a seguir operando con normalidad y a reducir el costo de la energía mientras bajamos las emisiones. Te devuelvo la palabra, Jonathan, pero Alandro, tengo curiosidad por tu perspectiva. Mercy Corps Ventures ha estado invirtiendo en lo que llamamos inclusión financiera o fintech desde hace un tiempo, y siempre parece muy intuitivo que para tener resiliencia climática primero necesitas tener...

17:13

Resiliencia financiera porque si no tienes ahorros, si no tienes acceso a créditos, si no tienes una forma de afrontar golpes, como cuando llegan esos efectos climáticos devastadores, nos afecta aún más. Pero a veces es difícil ver esa conexión sobre cómo ofrecer financiamiento a las pymes realmente puede ayudar a construir esa resiliencia y cómo se relaciona con el clima. Sé que Abago está en una etapa muy temprana y aún están probando muchas cosas, pero sí, me gustaría escuchar un poco más.

17:45

Como que estás pensando en tu hipótesis sobre por qué proporcionar la financiación adecuada para las MSME ayuda a construir esta resiliencia en general y específicamente la resiliencia climática. No, absolutamente, quiero decir, desearía que fuera tan claro como eso. Me encantó escuchar la historia de Dami como emprendedor, empatizo mucho. Sabes, al final tienes que cambiar el modelo de negocio un par de veces porque te das cuenta de que puede haber una oportunidad más grande por aquí o puede haber una oportunidad para un mayor impacto por allá, en nuestro caso.

18:14

El viaje de Abaco fue algo inesperado, nos topamos con la resiliencia climática y empezamos la empresa en julio, lanzamos en julio de 2023. En ese momento, aquí en Centroamérica había muchas inundaciones y estábamos tratando de validar nuestro modelo de negocio. Resulta que financiar cuentas por cobrar es una forma interesante de financiar SNES con menos riesgo, y terminamos en un nicho que no esperábamos. Pensábamos que gran parte de nuestra demanda iba a venir de proveedores de servicios, y al final no fue así.

18:43

Nuestra primera cohorte de clientes eran pequeños agricultores porque tuvieron que enfrentar este impacto negativo relacionado con el clima. Estaban lidiando con una cantidad inusual de lluvia y muchas inundaciones en la región. Además, estaban esperando por facturas, solo para dar un poco de contexto, en Centroamérica los plazos de pago neto pueden variar entre 30 y 60 días, a veces incluso hasta 120 días, especialmente en el sector de exportación. Así que estos agricultores que venden a los exportadores.

19:20

Están lidiando con un montón de problemas en este momento. Sus granjas se están inundando y su equipo tiene dificultades para llegar a las granjas donde trabajan. Tienen que cubrir muchos gastos de su propio bolsillo mientras esperan que sus clientes, los exportadores corporativos, les paguen después de 120 días. Hay una gran desconexión, un gran desajuste en cuanto al flujo de caja para estas pequeñas y medianas empresas. Y así fue como empezamos a hablar sobre la resiliencia ante el crimen, me encantaría decir.

19:50

Que era súper consciente, pero muchas veces como emprendedor el camino es parte convicción, parte accidente y parte suerte. Así que tuvimos mucha suerte de terminar en este segmento que está sacando mucho valor de nuestra solución, porque los

exportadores en El Salvador, Centroamérica, son economías muy orientadas a la exportación. Los exportadores tienden a tener una descoordinación similar en términos de sus flujos de caja; están esperando hasta que sus mercancías se descarguen en un muelle en Estados Unidos y hasta que lleguen a Walmart o donde sea que terminen.

20:21

El cliente está en una situación en la que no les están pagando, y lo que hacen es presionar a su proveedor. Dicen: "No voy a sufrir por este desajuste de flujo de caja, así que voy a apretar a mi proveedor. Si yo me tengo que esperar 120 días para que me paguen, ustedes también van a esperar 120 días." Entonces, nosotros nos metimos en medio de eso y tratamos de resolver el problema para ambas partes, porque una empresa solo es tan sólida como su cadena de suministro, ¿verdad? Si tienes problemas con tu cadena de suministro, vas a tener problemas más adelante.

20:47

Cómo todo esto se relaciona con la resiliencia climática es que vimos que estos clientes, estos clientes recurrentes, nos estaban utilizando específicamente en un momento en que realmente nos necesitaban. Ahora estamos teniendo cosechas récord en El Salvador, especialmente en la industria del café, y por eso no hay tanta demanda desde la perspectiva de un shock climático, sino más bien de cómo aprovechar esta oportunidad. Actualmente hay mucha más cosecha de la que esperábamos, así que, ¿cómo contratamos a más personas en la finca? ¿Cómo adelantamos ciertas facturas para tener más?

21:16

"Capital de trabajo para hacer crecer nuestros negocios y aprovechar esta oportunidad única. Estamos en ambos lados, ¿no? Cuando hay una oportunidad que seguir y también cuando hay un golpe adverso, especialmente los relacionados con el clima hoy en día. Es genial. Me encanta cómo estas dos soluciones, incluso si estás trabajando con ambas, las pymes y proporcionando financiamiento, son tan diferentes. Jonathan, tengo curiosidad, con la Fundación Shell, ¿cómo ves el papel de las pymes en ayudar a recaudar?"

21:50

ingresos mientras se reducen las emisiones y una base comercial, y luego este tipo de soluciones. Si tienes otros tipos de soluciones que quieras compartir, también sería bueno conectar lo que estamos viendo con estas dos soluciones específicas. Primero, me gustaría comentar algo que dijo Alejandro, que su camino hacia el cambio climático fue un

poco accidental, y eso es algo que escucho todo el tiempo en la comunidad de inclusión financiera.

22:22

de startups más pequeñas como las de Alejandro y Dami, pero también de organizaciones más grandes como Technos, eh, Technoserve y Accion, e incluso la nuestra. No empezamos en el ámbito climático, pero cada una de estas organizaciones, de una manera u otra, ha explicado cómo estaban llevando a cabo su trabajo de inclusión financiera y descubrieron que no podían seguir haciéndolo sin abordar los problemas climáticos. Así que creo que esa es una trayectoria bastante común y, para mí, es algo bastante...

22:51

Honesto, porque todavía estás enfocado, sabes, para mí, que sigues muy enfocado en ese cliente, en esa persona a la que estás ayudando a crecer. Para mí, ahí es donde tienes que empezar si quieres ser relevante para esa persona, ¿verdad? Si solo llegas del norte, Dios no lo quiera, y dices que queremos que reduzcas tus emisiones por el bien del planeta, eso no va a llegar muy lejos en la mayoría de las partes del mundo.

23:17

Donde, eh, los cuatro estamos trabajando, eh, empezando por las necesidades de esa persona, de esa MSME, y reconociendo que eso implica abordar el tema del clima, creo que es una manera muy honesta de hacerlo. Sí, eh, en cuanto al papel que las MSMEs juegan en esa resiliencia, voy a citar, eh, dos cosas de nuestra experiencia reciente. Una es que están más cerca del cliente, eh, el número de iniciativas que se lanzan desde una fundación grande, eh, global como la nuestra.

23:54

Eso, eh, luego eso, está mal ajustado para el contexto local o para una persona que está viviendo en la pobreza en ese contexto, eh, es abrumador. Sabes, el mundo está lleno de ideas interesantes que surgieron, ya sea de Nueva York, DC o Palo Alto, que simplemente se quedaron estancadas cuando llegaron a los mercados emergentes. Eso es porque las personas involucradas, nuestra hipótesis es que las personas que no estaban involucradas tal vez no estaban lo suficientemente cerca del cliente. Sentimos que estamos en riesgo.

24:24

Las MSME son un camino para salir de eso porque siempre están cerca del cliente, están conectadas con la experiencia vivida del entorno que las rodea. No se equivocan en eso. Lo segundo es que, incluso este año, hemos descubierto que, aunque pensábamos que una gran corporación era el camino para escalar, en realidad son las empresas más pequeñas, como las MSME, e incluso las más chiquitas, las que son la única forma de acceder al mercado.

25:10

El jefe de nuestro antiguo portafolio me vino a decir que en Nigeria han estado buscando diversas maneras de trabajar con grandes corporaciones para ayudar a millones de nigerianos a aumentar sus ingresos mientras reducen las emisiones, todo de manera comercial. Estoy seguro de que Dom ya conoce esta historia, pero nos damos cuenta de que no están tan interesados, o no están suficientemente comprometidos a largo plazo, o simplemente no quieren arriesgarse debido a la gran volatilidad del tipo de cambio, que es un problema real en Nigeria. Pero, ¿quién sí está?

25:42

Disponibles para ese trabajo son las pymes, y si puedes construir una relación con una red de pymes, digamos a través de un banco que las atienda, que es con lo que estamos trabajando, entonces puedes alcanzar una escala y penetración con esas entidades que no puedes lograr de ninguna otra manera más que con una plataforma. Y sentimos que sabemos eso porque lo hemos intentado. Sí, voy a seguir con la siguiente pregunta que estabas mencionando.

26:17

"Justo ahí, cerca de los clientes, desarrollando las soluciones adecuadas para ellos. Quería hacer un seguimiento, porque creo que estábamos hablando antes de que hay dos tipos de soluciones climáticas de las que hablamos. Una son las soluciones climáticas muy directas. Tenemos empresas en nuestro portafolio que hacen predicciones de bosques salvajes o predicciones del clima para asegurarse de que la gente sepa cuándo viene una sequía o cuándo va a haber una inundación. Pero luego tienes..."

26:53

"Los otros tipos de soluciones, como decían Alejandro y Jonathan, tal vez no son prioritarias en cuanto al clima, pero si no incorporamos ese enfoque climático o ese análisis del clima, pues el cambio climático está sucediendo. Así que tenemos que tener eso en mente para entender cómo estamos atendiendo a esos clientes que se ven afectados por el cambio climático y cómo nosotros como negocio nos adaptamos a ello.

Solo quería mencionarlo porque internamente también hemos desarrollado lo que llamamos nuestra adaptación al clima."

27:25

"Marcos de resiliencia que nos ayudan en este proceso de entender diferentes soluciones sobre cuál es la conexión con la adaptación al clima. Me encanta todo lo que están compartiendo. Quiero regresar a Dami y Alejandro antes de responder algunas preguntas del chat. Creo que todos han mencionado que han estado creando los productos adecuados para estas pequeñas y medianas empresas. Entonces, ¿cómo construyen los productos correctos para ellas?"

27:58

¿Cómo desarrollas productos que realmente quieran usar, que resuelvan sus necesidades, que sean adecuados para sus desafíos, que puedan pagar y que te permitan obtener ganancias para que puedas crecer comercialmente? Dami o Al, ¿quién quiere empezar con eso? Creo que es una gran pregunta, y es algo en lo que todos los emprendedores, y supongo que también los inversionistas, tienen que reflexionar. Una de las cosas que mencionó Jonathan es súper relevante: ¿cómo puedes estar cerca de...?"

28:29

El cliente tiene la razón y creo que hoy en día, cuando hablamos de servicios financieros o soluciones digitales, tenemos la oportunidad de estar mucho más cerca de nuestro cliente final, o de aquel que realmente necesita nuestro servicio, más que en cualquier otra época. Aquí en Centroamérica, por ejemplo, la penetración móvil es más alta que nunca y la gente tiene cada vez más conocimiento sobre soluciones digitales, especialmente en lo que respecta a las finanzas.

29:01

"Ya estamos empezando a tener un poco de conocimiento sobre esto, y eso significa que podemos acercarnos, y una de las cosas en las que pensamos mucho es cómo podemos acercarnos más a ese cliente. Creo que ahí es donde realmente se centra gran parte de nuestro producto. Y una de las cosas que nos dimos cuenta cuando comenzamos fue que estábamos tratando de relacionarlo con la resiliencia climática, y estábamos trabajando con todos estos agricultores, lo cual no estaba en nuestro plan de negocio, para ser sinceros."

29:25

No esperábamos que estos fueran nuestros clientes y nos dimos cuenta de que venían a la oficina a conocernos y a entender un poco mejor la solución, porque todavía estábamos en todo este proceso de descubrimiento del producto. Y notamos que tenían tierra bajo las uñas, ¿sabes? Son personas que trabajan con sus manos. Y les preguntábamos, "¿de dónde vienen?" y ellos venían de lugares bastante lejanos, del interior.

29:45

"Del país, así que dijimos, espera un momento, aquí es clave que no tengas que manejar tres horas para reunirte con nosotros y luego otras tres horas de regreso. Probablemente así es como están manejando sus necesidades de financiamiento, ¿no? Tienen que manejar tres horas hasta alguna institución bancaria, sentarse allí, esperar y luego enterarse en dos o tres semanas si les van a dar un préstamo, a qué precio y bajo qué condiciones. Y por eso pensamos, bueno..."

30:11

Tenemos que encontrar una manera de hacer esto completamente digital. Sabes, tenemos que ver cuál es la solución digital adecuada para este tipo de cliente. Porque, mira, una app o una web app no son cosas que a nuestro tipo de cliente, que trabaja en servicios agrícolas, les guste usar. No les gusta descargar apps en su teléfono, ya sabes, porque eso es información valiosa o espacio en la pantalla que prefieren reservar para otras cosas. Así que queremos encontrarlos donde están, como en WhatsApp, ¿me entiendes?

30:39

WhatsApp es como el sistema operativo de Lan, y de verdad creo que cualquier solución financiera digital o cualquier tipo de solución tecnológica tendrá que migrar de alguna manera a WhatsApp si realmente quiere tener un impacto en la base de la pirámide. Así que ahí es donde estamos enfocando mucho de nuestro trabajo ahora, ¿sabes? Encontrar al cliente donde ya está, sin tratar de forzarlo. Creo que Jonathan lo dijo muy bien: venir del norte diciendo "oh, he hecho cosas de tecnología financiera".

31:05

Europa, ya sabes, así debería ser, pero aquí es completamente diferente. Decimos, vamos a tropicalizarlo, a adaptarlo al entorno local. Así que hay que encontrar a nuestros clientes donde realmente están, en esas comunidades, ya sean digitales o físicas, y encontrarlos ahí. Creo que eso es súper importante, así como educarlos en ese proceso. Encontrarlos donde están, y me encanta lo que dices, no empujar soluciones adicionales, sino usar lo que ya tienen.

31:33

Ya están usando WhatsApp para construir cosas, ¡eso está genial! Oye, Dy, ¿puedes contar un poco más sobre cómo pudiste escuchar a tus clientes y cambiar de financiamiento tradicional a financiamiento de energía limpia? ¿Cómo pasó eso y cómo sigues escuchando a tus clientes para asegurarte de construir las soluciones adecuadas? Pues, mira, nuestros cambios y nuestro proceso en CID Finance han sido directamente el resultado de escuchar a los clientes, ya sabes, al principio...

32:05

"Cuando comenzamos nuestro producto de financiamiento de activos, fue en respuesta a los comentarios que recibíamos de pequeñas empresas que tenían problemas con la electricidad, tanto por el costo como por la falta de fiabilidad. Entonces empezamos a pensar, ¿cómo podemos ayudarles a resolver este problema? Porque en ese momento, ese era el mayor obstáculo que enfrentaban para operar. Así que pensamos que cambiarse a energía solar podría ser la mejor solución, pero había un impedimento que enfrentaban."

32:39

El problema al cambiar a energía solar era el costo inicial, porque los kits solares pueden ser caros. Eso fue lo que nos llevó a crear nuestro producto de financiamiento de activos. Cuando comenzamos, no teníamos el producto completo, solo sabíamos que había un problema que resolver y empezamos a probar con algunos préstamos. Con el tiempo, eso se refinó hasta lo que tenemos hoy. Lo mismo pasó con nuestro producto de financiamiento de inventario. Al empezar con el financiamiento de activos, estábamos trabajando mucho con la instalación de paneles solares.

33:13

Las empresas, bueno, ellas eran las que al final nos referían clientes, pero lo que descubrimos al trabajar con estas compañías de instalación solar es que estaban operando de manera muy ineficiente. Literalmente estaban comprando el equipo de manera fragmentada; un cliente hace un pedido, ellos toman el dinero y luego van a comprar el producto. Es una forma ineficiente de operar, sabes, no están comprando al por mayor, así que no pueden obtener descuentos. Y como señaló Jonathan, hay un tema de divisas.

33:49

"El problema de fluctuación significa que puedes recibir fondos de un cliente, pero para cuando llegas al proveedor, la tasa del dólar a naira ha cambiado, así que ahora es más caro. Luego tienes que volver con el cliente y decirle que necesita pagar más. Así que la solución de financiamiento de inventario que construimos fue una respuesta directa a los

problemas que vimos que enfrentan los instaladores y vendedores de paneles solares. Y la tercera solución que estamos desarrollando en este momento es una respuesta a..."

34:26

"Otro problema que estamos viendo es básicamente el de los mercados de carbono voluntarios, ya sabes, las entradas de estos mercados, como los certificados de carbono, créditos de carbono, certificados de energía renovable, y todo eso puede hacer que el costo del equipo sea más barato para el prestatario. Lo que estamos viendo en la mayoría de los países africanos es que la mayoría de los activos de tecnología limpia están excluidos de estos mercados de carbono voluntarios."

35:07

Estamos creando soluciones para resolver eso, pero ya sabes, eso es en respuesta a un problema real que estamos viendo y que escuchamos a los clientes mencionar. Me encanta tu caso, Dami, porque como dijiste, comenzaste con un producto y luego, al escuchar a tus clientes, pudiste desarrollar otro producto y ahora estás creando un conjunto completo de soluciones. Y Jonathan, tengo curiosidad por tu perspectiva sobre las empresas.

35:41

"Apoya que has estado cerca de los clientes y asegurarte de que la idea original que comenzaste, como pavots, y lo que siempre le decimos a los emprendedores, como Mar, es que hay que enfocarse en el problema y no en la solución, para que puedas seguir pivotando y ofrecer esa solución específica a un problema concreto. Estoy curioso, ¿qué has visto que nos puedas compartir? Bueno, voy a hablar de esa última pregunta desde una base."

36:14

perspectiva, ¿cómo se mantiene la fundación cerca del Sol, cerca del problema y no de la solución? Eso fue difícil para nosotros, porque habíamos respaldado durante décadas soluciones específicas, a veces soluciones individuales, durante cuatro décadas. Y a medida que estas dejaron de ser relevantes para el cliente o se alejaron de él, a decir verdad, a veces nos quedamos más enfocados en ellas que en el cliente, lo que perjudicó nuestro impacto general. Así que hicimos un cambio muy consciente.

36:49

La fundación se basa en ser liderada por el cliente. Estamos organizados en torno a nuestros clientes, que son tres: un agricultor, un transportista de bienes y servicios, y un

microempresario, que normalmente es un pequeño minorista. Todo está organizado en torno a esos tres grupos, y casi toda conversación en la fundación empieza o termina con la pregunta de cómo esto beneficia a un agricultor, a un microempresario o a un transportista. Hay una mentalidad cultural dentro de la organización que debe reflejar esto.

37:22

Sigue, pero también tienes que tener el valor de abandonar soluciones a veces, dejar empresas en favor del problema, ¿verdad? Quiero decir, deberías hacerlo de manera responsable, con un plan de salida que lo permita. Pero, ya sea en asociación con una corporación global o una pequeña empresa local, tenemos que tener el coraje de decir que esto es lo que optimiza para el usuario final. Así que, avancemos hacia eso.

37:55

Ha sido un viaje para nosotros, una base. Creo que diría un poco sobre los mercados en los que operamos. Mencioné que buscamos catalizar capital global para esos clientes, incluso para empresas como Alejandro y Dami. Y el desafío que enfrentamos es llevar a ese cliente, digamos, de las calles de Nairobi o Lagos, hasta el gestor de activos que está en Nueva York, que tiene, no sé, como 12 billones de dólares.

38:38

"activos bajo gestión durante la semana del clima, eh, eh, eso es un poco un viaje, ¿no? Y tienes que tener una función de traducción para ellos porque, ya sabes, cuando tienes tanto capital solo puedes pensar en grande. Lo descubrí, ya sabes, estuve en una sala, como digo, con tanto capital en mano y los gestores del capital solo podían pensar en soluciones muy, muy grandes, eh, pero cuando llegó nuestro momento de hablar con ellos, dijimos: escucha, a veces..."

39:12

La solución, ya sabes, si vas a llegar a estos mercados, a veces la solución no puede ser tan grande. Si estás atendiendo a un individuo, por ejemplo, un pescadero que vende en las calles de Nairobi, vendiendo porciones de pescado a otros minoristas más pequeños, esa persona se beneficia más del poder que proviene de la energía distribuida, como un panel solar en el techo que alimenta una pequeña nevera. No le conviene tanto la gran infraestructura que tú mencionas.

39:45

Saber incluso dónde está disponible en el centro urbano, a veces la solución es no usar energía en absoluto. Hay un producto que recientemente apoyamos en un premio, que ganaron, y se llama Green Pod. Es un sachet pequeño que se parece a una bolsita de té, un sachet pequeño de enzimas que puede mantener 20 libras de fruta 40 días más en la estantería, extendiendo la vida útil por 40 días, ¡por cinco centavos! Sin energía requerida en absoluto, esas son soluciones súper ingeniosas.

40:22

"Conocer a las corporaciones más grandes del mundo y a los mayores gestores de activos, tienes que estar más cerca del terreno y generalmente trabajando con entidades como Alejandro y Dami y luego con las pymes que ellos están atendiendo. Me encanta que toques esos dos puntos. Primero, gracias por ser tan abierto y compartir cómo, como una fundación corporativa muy grande, también pasan por estos análisis internos sobre lo que están haciendo o no haciendo. Creo que a veces nosotros también..."

40:57

Claro, lo que decías se refiere a los emprendedores y a las startups en sus primeras etapas, pero creo que todos sabemos que las organizaciones que no se adaptan a eso están destinadas a no durar mucho, porque no están considerando lo que está cambiando. Así que, sí, nosotros también hemos pasado por muchos de esos cambios internamente. Y respecto al otro punto que mencionabas sobre los grandes mercados globales y las soluciones locales, creo que tienes toda la razón: necesitamos ambos, de verdad necesitamos lo masivo y...

41:31

cambios macroeconómicos y grandes proyectos que realmente pueden hacer una diferencia, pero también necesitamos esas soluciones más pequeñas que están dirigidas al agricultor, a las microempresas, a las mujeres pescadoras, no sé cómo se dice, a las mujeres que pescan y venden su producción y todo eso, así que eso es genial. Voy a tomar un par de preguntas de la audiencia. Creo que la primera ya la respondimos, pero sí, hemos hablado sobre los desafíos de proporcionar financiamiento para las MME porque son...

42:10

Informalmente, no tienen garantía ni nada por el estilo, así que, Alejandro, ¿cómo has logrado resolver ese desafío y ofrecer productos que les convengan, pero también asegurarte de que te paguen y que sean productos de los que puedas obtener ganancias?

Sí, eso es la magia o el truco en el tema de los préstamos, ¿no? Creo que hay una gran realidad: nos encantaría prestar a todos, pero entonces seríamos...

42:41

"La caridad no es un negocio y hay que encontrar ese punto ideal donde maximizamos el impacto y entendemos dónde trabajamos mejor. Creo que, si leo esa pregunta que hizo Adisu, para mí el elemento clave es dónde entran las instituciones financieras tradicionales. Eso es realmente importante cuando pensamos en el camino hacia la inclusión financiera; no puedes depender solo de nosotros, de estos pequeños avances. Espero que Pay Hippoo logre eso."

43:14

"esa escala gigante y hay algunas empresas que están logrando llegar a cierta escala, pero creo que siempre es súper importante en ese camino tener acceso a montos más grandes de capital, que creo que Jonathan también mencionó. Sabes, hemos tenido que ser muy honestos con nosotros mismos como empresa, que en algún momento vamos a graduar a nuestros clientes de Abacot. Y eso no es algo malo, significa que hicimos bien nuestro trabajo, los educamos y los hicimos crecer."

43:44

Y luego, en algún momento, deberían pasar a una institución financiera más sólida, alguien que tenga un poco más de tamaño, alguien que pueda manejar un volumen de préstamos más grande. Y para mí, ahí es donde realmente tiene que haber presión de todos los integrantes de estos ecosistemas sobre las instituciones financieras tradicionales para que vean a las fintechs no como competidores, sino como grandes colaboradores y como una fuente de posibles clientes validados, porque si hay algo difícil y una de las razones...

44:14

La razón por la que muchas instituciones financieras tradicionales no prestan es porque la tasa de incumplimiento es alta, ¿ok? Pero si te estoy pasando un cliente que ha pagado 17 préstamos, ese es un cliente que paga bien, ¿verdad? O sea, si no paga, entonces hay algo mal con tu servicio, pero ese es un buen cliente. Y si empiezan a colaborar más con las fintech, creo que ese es uno de los desafíos en estos mercados más desatendidos: todavía hay una brecha entre las finanzas tradicionales.

44:42

Las instituciones y las fintech todavía no se han integrado bien. Creo que algunos mercados, como Colombia, están manejando mejor estos temas, pero definitivamente es

algo central que hay que abordar. No puedo hablar por el África subsahariana, para ser sincero, tengo muy poca experiencia allí, pero eso es algo que puedo traducir desde mi experiencia aquí en América Latina, que podría ser similar allá. Dami, Jonathan, ¿quieres agregar algo? Sí, solo para... es un tema muy...

45:12

"Es una experiencia similar a la que enfrentamos en el África subsahariana. Los prestamistas tradicionales simplemente se alejan de las micro y pequeñas empresas. Pero la cosa es que, con la tecnología que tenemos, hemos desarrollado motores de crédito y tecnología que nos permite evaluar mejor a una pequeña empresa, para ser sinceros, que un prestamista tradicional. Así que si podemos colaborar, eso sería clave. Como señaló Alejandro, ellos tienen el efectivo, pero nosotros no tenemos el dinero para financiar."

45:51

Sabes, eh, todo el mundo, pero hemos construido los procesos y la tecnología para poder, ya sabes, señalar a un buen, eh, prestatario. Como también mencionó Alejandro, hemos tenido prestatarios que han completado, ya sabes, 10, 15 ciclos de préstamos con nosotros, ¿verdad? Así que, eh, sí, si pudiéramos colaborar mejor, eh, con los prestamistas tradicionales o, ya sabes, encontrar otras formas de acceder a fondos de bajo costo, eso definitivamente ayudaría mucho. Está bien, genial, solo quería también...

46:42

Escoge otra pregunta que tenemos aquí de Adisu sobre la educación financiera y el público en general. Esto es algo que también vemos mucho en los mercados emergentes, tanto para las MSMES como para el público en general. Hay una avalancha de productos financieros y la gente accediendo al crédito por primera vez, pero luego no utiliza esos créditos y financiamientos de manera adecuada. Así que, tengo curiosidad si alguno de ustedes ve un papel que jugar en esto o si es algo que las MSMES necesitan considerar.

47:20

Cuidarse a sí mismos, solo asegurándose de usar el producto adecuado para cada cosa, sí, sí, sí. Quiero decir, creo que hay que volver a lo básico, ¿no? Muchas de las cosas que hemos mencionado antes tienen que ver con estar cerca del cliente, darnos cuenta de que esto es algo que tenemos como empresa en nuestro mantra: usar esas cosas que normalmente se verían como desventajas y tratar de darle la vuelta para ver cómo podemos convertirlas en ventajas. Ya sabes, cuando... cuando...

47:48

Estábamos recaudando dinero en nuestra primera ronda, y siempre fue un desafío. Tienen una gran plataforma, un gran producto, un gran equipo fundador, pero están en El Salvador. La gente decía: "¿Quién va a invertir? El mercado es muy pequeño, no estamos interesados". Y creo que esos prejuicios también existen cuando se trata de financiamiento. Si hablas de personas con discapacidad, mujeres o refugiados, en muchos casos, puedo pensar en diferentes situaciones.

48:15

Ejemplos de plataformas que han tenido mucho éxito financiando a algunos de estos grupos, y porque muchas veces, cuando superas los prejuicios y te enfocas en el cliente final, te das cuenta de que algunas de estas características en realidad los hacen mejores prestatarios. O sea, hemos notado esto en Abaco; en promedio, las empresas dirigidas por mujeres devuelven sus préstamos mejor. Hay mucha literatura al respecto, pero también lo hemos vivido nosotros mismos, así que no podemos ignorarlo.

48:47

Eso entra en nuestro motor de decisiones, ya sabes, hay algunos puntos extra ahí y no es un sesgo que tengamos, simplemente estamos manejando un negocio y es una decisión empresarial sólida. Creo que de la misma manera, es una decisión empresarial razonable abordar los problemas del cambio climático y la resiliencia climática; simplemente es una buena decisión de negocio. Y pienso que si podemos mirar creativamente algunos de estos grupos e identificar qué partes de lo que hace a estos grupos únicos realmente hacen.

49:15

Ser un mejor cliente si les damos las herramientas adecuadas o la solución correcta, eso es realmente poderoso. Creo que eso es, en última instancia, lo que significa ser un emprendedor. Así que tal vez la respuesta a la pregunta sea que necesitamos más emprendedores y más capital para apoyarlos. Puede que esté sonando un poco repetitivo, pero realmente creo que eso es lo que importa, porque si estás esperando a que alguien más lo haga...

49:44

Conocer un gran capital para ir y decir, bueno, resolvamos el tema de las poblaciones refugiadas y cómo financiarlas, nunca va a pasar. Ahora, si miras algunas soluciones en América del Sur enfocadas en la diáspora venezolana, han tenido un éxito enorme. Así que, ya sea que los llames desplazados o refugiados, según la definición que uses, al final eso

es una solución que ningún banco habría buscado, y sin embargo, ahora hay muchos bancos financiando ese tipo de startups porque.

50:14

Han visto que es un modelo de negocio lucrativo, no quieren ir directamente, pero pueden hacerlo de manera indirecta. Creo que necesitamos más de eso. Al final, necesitamos un ecosistema más robusto con más actores que estén informados sobre el potencial de estas soluciones. Creo que ese es un gran trabajo que está haciendo la Fundación Shell y también lo que están haciendo ustedes en Mercy Corps, que realmente están sacando a la luz algunas de estas soluciones.

50:35

En algún lugar hay oportunidades reales porque creo que el mundo está lleno de soluciones. Lo que necesitamos es enfocarnos en dónde están las verdaderas oportunidades, y eso atraerá capital, porque no sé si las soluciones atraen capital, pero creo que las oportunidades sí. Genial, como anticipé, el tiempo se está acabando y te dejo a ti para algunas palabras finales, pero también quería hacerte una última pregunta, Jonathan, estoy interesado en tu perspectiva sobre el objetivo principal de la Fundación Shell.

51:06

Estaban diciendo que es como la transición energética mientras se aumenta el ingreso de manera comercial. ¿Puedes hablar un poco más sobre esta transición energética, tanto a nivel macro como micro, de lo que estamos viendo en diferentes países? Porque creo que una de las preguntas específicas en el chat es cómo están viendo esta transición en particular algunos países y la apertura hacia permitir que surjan fuentes de energía alternativas. Así que sí, tengo curiosidad por tu perspectiva y cómo ves esa transición energética.

51:38

"Mercados emergentes, bueno, creo que lo que dijo Alejandro al final es cierto: el capital sigue las oportunidades, no las soluciones. La gente, al final, es bastante parecida; siempre va a buscar una oportunidad o algo que les reduzca el riesgo y que sea de su interés económico. También estaba pensando en algo de lo que hablaba Dami antes y que Bill Gates ha mencionado."

52:16

Sabes que la transición va a suceder cuando el precio de la transición energética tenga sentido, ya sea para la empresa o para el individuo. Definitivamente hemos visto eso, especialmente en Nigeria, donde los subsidios a los combustibles han disminuido. La transición hacia fuentes de energía verde ha aumentado y hemos visto que las empresas que apoyamos de repente han empezado a tener ganancias.

52:43

Desde la parte roja, de manera similar en Kenia, cuando te das cuenta de cuántas empresas he analizado, donde su rentabilidad depende de si se levantan o no los aranceles sobre las importaciones de paneles solares, por ejemplo. Entonces, si el costo se vuelve accesible, de repente la energía verde, ya sabes, la transición ocurre en múltiples niveles, ya sea el costo del panel o el costo del capital. Es un poco simplista, pero podrías decir que cada...

53:14

De eso se trata la economía básica, la cuestión de género. Cada uno de nosotros, en cuanto a género, tenemos el compromiso de permitir que tantas mujeres como hombres logren esa transición de aumentar ingresos mientras bajan las emisiones. Y de hecho, ha resultado ser un objetivo increíblemente difícil, no porque sea malo para los negocios, al contrario, es algo que se tiene que hacer; es bueno, es bueno para casi todos los negocios.

53:42

Estoy comprometido a atender a las mujeres, especialmente a las clientas. Muchas veces no reciben el servicio que necesitan porque no tienen suficiente voz o poder para conseguir el producto, o simplemente porque son nuevas y no son tan visibles para los negocios que las atienden. Me alegra saber que Alejandro ahora incorpora puntos en su algoritmo para favorecer los préstamos a mujeres; tiene todo el sentido del mundo.

54:12

Los datos que he visto son los mismos, ya sabes, en todas partes del desafío. Hay una noción fundamental que dice que si puedes demostrar que esto está en los intereses económicos del cliente, de la empresa o de las finanzas, entonces el dinero comienza a fluir. Y eso es gran parte de lo que buscamos hacer con la fundación. Animaría a otros que tienen capital en el sistema a que miren las cosas desde esa misma perspectiva. Sí, y creo que así estamos.

54:44

Para cerrar, solo quería darles la palabra a cada uno de ustedes para cualquier mensaje final, reflexiones o un llamado a la acción sobre el tema de financiamiento de las pymes y cómo construir su resiliencia frente a los impactos climáticos. Cada uno tendrá aproximadamente un minuto, ¿de acuerdo? Yo daré el mío primero. Bueno, ya di el mío, está bien. Tú, sigue tú. Um, sí, puedo ir ahora. Bueno, menos del 1% del capital global de startups climáticas va a startups de África. Obviamente, eso no es mucho.

55:30

Está bien, al mismo tiempo estamos empezando a ver muchas startups climáticas muy innovadoras que están surgiendo, ¿no? Si podemos asignar un poco más de capital a estas startups climáticas en África, vamos a ver cada vez más soluciones que resuelvan los desafíos de los que hemos estado hablando. Creo que la asignación de capital a la región africana es un tema muy importante que necesita ser abordado. Al, adelante, no te estamos escuchando. Al, no sé qué pasó, lo siento.

56:25

Estaba en silencio, y mejor así porque estaba interrumpiendo de manera grosera al final. Estoy totalmente de acuerdo con lo que dice Dami, hemos compartido puntos muy válidos. No me gusta volver al tema del dinero, pero al final creo que muchas de nuestras conversaciones giran en torno al acceso al capital. Creo que es un problema universal, tanto para las pymes como para tener mayor resiliencia ante los golpes.

56:56

buscar oportunidades adicionales para hacer crecer su negocio y ser más resilientes, pero también para las startups. Como menciona Dami, creo que cuanto más capital fluya hacia estas oportunidades, que realmente son oportunidades, tenemos la tesis aquí de que habrá cada vez más unicornios y más rendimientos desproporcionados para los inversionistas en mercados emergentes y también en impacto, porque al final del día, el mundo se está moviendo en esa dirección.

57:23

La dirección hacia una mayor conciencia sobre el cambio climático y la inclusión financiera está creciendo. Donde hay más conciencia y atención, también hay más capital, y donde hay más capital, habrá más retornos. Creo que estamos en un punto de convergencia. Tener espacios como este es realmente poderoso; permite que emprendedores de todo el mundo se conecten.

57:52

Aprendí un par de cosas de Dami que voy a comentar con mi equipo y ver cómo podemos hacer algunas de esas cosas aquí. Creo que lo que Jonathan ha aportado también es muy valioso. Así que pienso que estos espacios donde aumentamos la conciencia sobre los temas que estamos tratando y también sobre las oportunidades que estamos abordando, así como el impacto que estamos teniendo, son invaluable. Invitaría a cualquiera que esté escuchando a que lo persiga.

58:17

Dando espacio a este tipo de conversaciones donde sea que sean geniales, Jonathan. ¿Algo más que quieras agregar? Uh, si tengo un momento para terminar, lo haré. Uh, sobre la dignidad, la dignidad humana, sabes, sí, claro, adelante. Entonces, Alejandro tuvo un momento de timidez al hablar sobre el dinero, pensé que no iba a durar. No deberíamos, no deberíamos, porque creo que ambas cosas de las que estamos hablando, ya sea darle a la gente la posibilidad de tener ingresos o permitirles vivir dentro de...

58:55

en un planeta que es sostenible para ellos, esto está profundamente impregnado de dignidad humana. Esto es lo que da valor a las personas, les ayuda a tener dignidad. Es reconocerlos como actores con la capacidad de cambiar sus vidas y la vida de quienes los rodean. Y creo que el trabajo que está haciendo Dami, el que está haciendo Alejandro, y sé que tú, Natalie, lo que estás haciendo en Mercy Corps Ventures, hace exactamente eso. Así que, mientras estemos en esa comunidad, estamos bien.

59:23

En la compañía adecuada, sí, solo quería compartir que ha sido súper emocionante tener esta conversación contigo. He estado tomando notas todo el tiempo y estoy lleno de ideas con todo lo que has compartido. Solo quería volver a mencionar un par de cosas que me resonaron. Creo que todos comenzamos diciendo y coincidiendo en que las pymes son la columna vertebral de la economía y que realmente necesitamos entenderlas y escucharlas para ofrecerles los productos adecuados.

59:55

Entonces, hay un montón de soluciones como Pipo y Avaco que están creando estas soluciones en la sombra para abordar los desafíos específicos que enfrentan las pymes en cuanto al acceso a financiamiento o para la transición energética. Y creo que hemos hablado sobre la asignación de capital, ya sea para estos clientes desatendidos, estas startups desatendidas o estos países que realmente tienen todas estas soluciones. Y creo que es importante levantar este tema para poder llegar a ello.

01:00:28

Para tener un impacto a gran escala, necesitamos fomentar más colaboración, diálogo y asociaciones con organizaciones afines, porque al final queremos construir un futuro mejor para todos, como decía Jonathan, donde cada uno tenga dignidad y pueda vivir una vida plena. Así que estoy muy emocionado de seguir trabajando juntos hacia este objetivo que todos compartimos. Muchas gracias por compartir sus experiencias con nosotros y gracias a todos en la audiencia por escuchar y por hacer sus preguntas. Los animo a seguir al centro.

01:01:06

"de la inclusión financiera y cada una de las redes sociales de las organizaciones en LinkedIn, Payhippo, Abaco y la Fundación Shell, para seguir adelante y Mercy Corps Ventures, por supuesto, para seguir con el trabajo que todos estamos haciendo. Gracias, gracias, ¡adiós! Sí, gracias."