

From Crisis to Opportunity: The Power and Potential of Refugee Lens Investing – Spanish Transcript

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

Resumen

La sesión habla sobre la Inversión con Enfoque en Refugiados, destacando estrategias financieras innovadoras para apoyar a emprendedores refugiados y mejorar la inclusión financiera.

Puntos destacados

1. 🌍 La Inversión con Enfoque en Refugiados conecta la financiación con beneficios sociales para los refugiados.
2. 📁 Es crucial contar con fuentes de capital diversas para apoyar los negocios de refugiados.
3. 📊 Building Markets utiliza datos para reducir riesgos y mejorar el acceso a la financiación.
4. 🤝 La colaboración entre las partes interesadas mejora la efectividad de la inversión en refugiados.
5. 🔍 Los desafíos incluyen barreras regulatorias y conceptos erróneos sobre el riesgo.
6. 💡 Productos financieros innovadores pueden transformar el panorama de la inversión en refugiados.
7. 🌱 El enfoque está en empoderar a los refugiados como contribuyentes económicos en lugar de solo receptores de ayuda.

Ideas clave

1. 📈 Invertir en negocios propiedad de refugiados puede generar altas tasas de reembolso, demostrando su viabilidad como prestatarios. Esto desafía la percepción de que los refugiados son inversiones de alto riesgo.
2. 💬 Involucrar a organizaciones locales en el proceso de debida diligencia asegura que los productos financieros se adapten a las necesidades específicas de las poblaciones refugiadas, mejorando el acceso al capital.
3. 🤝 Un enfoque coordinado entre las partes interesadas es esencial para abordar las barreras regulatorias, compartir recursos y mejorar el ecosistema general de inversión en refugiados.

4. 💰 La financiación filantrópica puede jugar un papel crítico en el apoyo a modelos financieros innovadores y en el fortalecimiento de las comunidades de refugiados.
5. 📊 Estrategias basadas en datos, como las que utiliza Building Markets, pueden ayudar a validar los negocios de refugiados y atraer más inversores al mostrar su potencial.
6. 🌐 El espacio de inversión en refugiados todavía se está desarrollando, destacando la necesidad de investigación continua y evidencia para apoyar estrategias efectivas de inclusión financiera.
7. 😊 Humanizar la narrativa sobre los refugiados como participantes económicos activos puede cambiar percepciones y fomentar la inversión en sus negocios.

Transcript

00:16

Hola a todos, Mi nombre es Barri Shorey, bienvenidos a lo que espero sea la sesión más emocionante de la increíble Semana de Inclusión Financiera. Quiero agradecer a las personas que organizan este enfoque online sobre inclusión financiera cada año. Estoy súper agradecido y aún más emocionado de comenzar esta increíble sesión con estos panelistas fantásticos que están aquí para hablar sobre la inversión con enfoque en refugiados. Así que, rápidamente, quiero asegurarme de que todos estemos en la misma sintonía sobre lo que queremos decir con inversión con enfoque en refugiados.

00:49

La inversión con enfoque en refugiados es un marco de inversión que conecta financiamiento para refugiados, como dice su nombre. Está basada en el concepto de inversión de impacto, pero se centra en alinear el retorno financiero de los inversores con beneficios sociales y ambientales relacionados con los refugiados. Así que la inversión con enfoque en refugiados incluye invertir en negocios propiedad de refugiados, en empresas que apoyan a refugiados y, más específicamente, en facilidades de préstamo para refugiados. Entonces, ¿por qué estoy aquí? Trabajo para la Fundación Conrad y Hilton.

01:22

"que tiene una iniciativa muy específica sobre refugiados y estamos muy interesados en pensar de manera innovadora sobre cómo podemos apoyar a los refugiados de formas nuevas y diferentes, sabiendo que muchos de los métodos tradicionales de ayuda humanitaria no funcionan. Así que hemos tomado un interés particular en un grupo de financiamiento que va hacia estos maravillosos panelistas, enfocado en ver a los

refugiados como una inversión y en pensar en usar el financiamiento de maneras diferentes para apoyar los resultados de los refugiados. Así que esta sesión, eh..."

01:55

Gente maravillosa va a compartir sus experiencias, las lecciones aprendidas y las ideas que tienen sobre el futuro de la inversión con enfoque en refugiados, cuál ha sido el impacto y cómo está cambiando la manera en que pensamos sobre la ayuda humanitaria y el desarrollo. También van a hablar sobre los beneficios de este tipo de trabajo y qué necesitan para tener éxito. Así que, sin más, voy a dejar de hablar y les voy a pasar la palabra a nuestros panelistas para que se presenten y cuenten qué los trae aquí.

02:24

Panel, en qué están trabajando que sea relevante para la semana de inclusión financiera y la inversión con perspectiva de refugiados. Empezaré con Carolina Duran, así que te dejo la palabra. Buenos días, buenas tardes a todos, muchas gracias por esta invitación, Barri. Esta es una oportunidad increíble para hablar sobre el poder y el potencial que tiene la inversión con perspectiva de refugiados y la inclusión financiera. Soy Carolina Duran, directora del programa de Building Markets.

02:58

América Latina, llevo más de 20 años trabajando tanto en el sector privado como en el público, principalmente ayudando a las empresas a crecer y prosperar. Ese es mi propósito en la vida. Me gusta ayudar a esos negocios, especialmente a los que son propiedad de poblaciones vulnerables y marginadas, porque es difícil ser una pequeña empresa, sobre todo formal, en América Latina, y aún más cuando tienes que lidiar con otros tipos de obstáculos. Acceder a recursos ha sido uno de los aspectos clave para lograrlo.

03:29

Las pequeñas empresas en Colombia son fundamentales, estamos hablando de 5 millones de negocios que contribuyen con más del 80% del PIB y el 83% del empleo formal. Es importante destacar que acceder a financiamiento es clave para su crecimiento y para que puedan ser un motor del desarrollo económico. Las pequeñas empresas han podido trabajar de cerca con capital de riesgo, acceso a inversiones, préstamos y, por supuesto, reduciendo la evaluación de riesgos, pero ahora hay que enfocarse en construir mercados.

04:07

"Ofrecemos acceso a mercados, principalmente para negocios que son propiedad de migrantes refugiados o que están dirigidos por ellos. Les ayudamos a conseguir más clientes, y cuando tienes más clientes, vendes más. Y al vender más, obviamente traes más recursos a tu negocio y a tu comunidad. Sin embargo, para vender más, volvemos al problema de la financiación, porque necesitan capital de trabajo y acceso a crédito para poder operar. Solo para poner la conversación en contexto."

04:37

En Colombia tenemos más de 2.1 millones de migrantes venezolanos que han sido identificados en el país. El 80% de esa población son personas en edad de trabajar y producir, y tienen negocios. Toda esta creatividad surge de la diáspora y el movimiento, pero solo el 1% de ellos accede a crédito, crédito formal. Entonces, es muy difícil crear un negocio si no puedes acceder a financiamiento.

05:16

Ese, eh, sueño de que tu negocio se haga realidad, por eso estoy aquí, Barri, y voy a poder hablar contigo sobre lo que estamos haciendo para cerrar esa brecha. ¡Maravilloso! Estoy muy emocionado de tenerte aquí. Ahora le voy a pasar la palabra a Le para una introducción también. Genial, muchas gracias, Barri. Gracias por ser el anfitrión de esto para la Fundación Hilton y por todo el trabajo que haces en este ámbito, eh, para CFI, por organizar esta sesión como parte de la Semana de Inclusión Financiera. Además, mi nombre es L, soy director de inversiones.

05:47

En Kiva, les hablo desde el área de la bahía. Para los que no lo conocen, Kiva es la plataforma de crowdfunding más grande del mundo para causas sociales. Cualquiera puede visitar nuestro sitio web, explorar los perfiles de emprendedores de todo el mundo, en más de 75 países, y hacer un préstamo desde tan solo \$25 a uno de esos emprendedores. Lo clave en el modelo de Kiva, y lo que será fundamental en lo que voy a comentar, es que trabajamos a través de una red de socios locales, que son principalmente intermediarios financieros locales.

06:16

"Los proveedores de servicios en los países donde operamos y lo que vimos, y no quiero pasar mucho tiempo hablando de esto porque Catalina lo explicó muy bien, hay una gran necesidad para muchos refugiados que se han asentado en un nuevo país y que buscan reiniciar sus vidas. Necesitan acceso a servicios financieros, especialmente crédito. Nuestro trabajo con refugiados comenzó oficialmente en 2016 porque vimos que la

mayoría de las instituciones financieras, ya sean bancos tradicionales o incluso algunas de las microfinanzas más enfocadas en lo social, no estaban atendiendo esta necesidad."

06:43

Las instituciones no estaban dispuestas a prestarles a los refugiados porque los consideraban demasiado arriesgados. Había preocupaciones sobre el riesgo de fuga, ya que los refugiados tenían pocos bienes fijos en el país donde se habían establecido. Si tenían un historial crediticio, se perdía en cuanto cruzaban la frontera. Todo esto hacía que fuera difícil para los proveedores de servicios financieros aprobar préstamos a los refugiados. Ahí es donde pensamos que podíamos intervenir, porque la naturaleza de crowdfunding de nuestra plataforma nos permite tener un capital que es especialmente tolerante al riesgo.

07:10

Cuando haces un préstamo, o cuando alguien hace un préstamo de \$25, está asumiendo el riesgo de que no se pague, así que eso permite que nuestros socios locales en el terreno usen nuestro financiamiento para llegar a poblaciones que podrían ser más riesgosas o más difíciles de alcanzar. Así que realmente empezamos a trabajar con nuestros socios locales, primero en Medio Oriente y luego expandiéndonos a África Oriental y América Latina para probar el préstamo a refugiados y ver si es tan arriesgado como se percibe. Avancemos hasta donde estamos hoy y hemos...

07:37

Se han recaudado más de 34 millones de dólares en préstamos para desplazar poblaciones a nivel mundial. Hemos visto que están devolviendo sus préstamos a un ritmo superior al 96%, lo que es un poco más alto o igual al de los no refugiados. Esto, para nosotros, realmente ha demostrado el concepto de cuán invertibles son las poblaciones refugiadas. Hoy, hemos ampliado este trabajo con el Fondo de Inversión para Refugiados Kiva, conocido como KFF. KFF forma parte de un modelo de financiación diferente, separado de la plataforma de crowdfunding de Kiva, y recibe aportes institucionales.

08:10

financiamiento, así que es un impacto privado First Capital, específicamente para escalar los préstamos a refugiados en áreas donde ya hemos demostrado que funciona, así que es un fondo de 32.5 millones de dólares que está invirtiendo más en los esfuerzos de inclusión financiera de refugiados alrededor del mundo. Ahí lo dejo, pero estoy feliz de hablar más sobre lo que hemos aprendido y en qué punto estamos con eso a medida que avancemos en la discusión. Gracias, Barri, genial. Y por último, pero no menos importante,

te paso la palabra, Wanji. Muchas gracias, Barri, por moderar esto. Mi nombre es Wanji Ng'ang'a.

08:44

Soy el director asociado de inversiones en Acumen, estoy llamando desde Nairobi, Kenia. Para los que no lo sepan, Acumen es un inversor de impacto que apoya a empresas sociales para crear soluciones para los más necesitados del mundo. Hemos estado invirtiendo en emprendedores durante los últimos 20 años, creando nuevos caminos para su crecimiento económico y resiliencia climática, especialmente en lugares donde otros inversores no se atreven a entrar. Tradicionalmente, hemos invertido en empresas en tres áreas: agricultura, energía y educación. Hace unos años, nosotros...

09:17

Nos dimos cuenta de que para poder impulsar las finanzas hacia modelos de negocio que realmente impacten y sean sostenibles, especialmente si queríamos seguir siendo fieles a nuestra tesis y nuestro mandato, que es combatir la pobreza, teníamos que hacer inversiones en personas desplazadas a la fuerza. Así que, después de un poco más de dos años, hemos estado invirtiendo en empresas y emprendedores que trabajan con personas desplazadas, entendiendo los modelos de negocio, los desafíos de los emprendedores en etapas tempranas y curando esas inversiones.

09:55

"Y creando herramientas que los emprendedores están usando para hacer crecer sus negocios. ¡Increíble! Chicos, describir su trabajo tan profundo, interesante y complicado en dos minutos es realmente impresionante. Así que, gracias. También quiero decirles a todos los que están conectados que estamos muy interesados en mantener esto lo más informal posible, así que por favor, estamos muy emocionados de escuchar sus preguntas en el chat, así que sigan escribiéndolas en cualquier momento, yo las estaré recogiendo. Queremos mantener la conversación."

10:29

Fluyendo, um, primero creo que es muy interesante ver cómo ustedes están sembrando y apoyando diferentes partes de este ecosistema dentro del espacio de inversión con la perspectiva de refugiados. Carolina está haciendo un montón de trabajo conectando a compradores y proveedores para que las empresas crezcan. Lev, realmente te enfocas en los proveedores de servicios financieros y en dar acceso a crédito y préstamos para poblaciones como los refugiados que no lo tienen.

11:01

Normalmente tenemos eso y queremos un equipo para pensar en estos diferentes tipos de inversiones que tanto hacen crecer el sistema de mercado como también son específicas para negocios liderados por personas refugiadas. Es genial ver esta variedad y este portafolio dentro de la inversión con enfoque en refugiados. Estoy especialmente interesado en escuchar de ustedes, dado que estoy en el rol de donante, ¿qué tipos de capital son más necesarios para su trabajo? ¿Qué tipos de inversiones son las más adecuadas y cuáles son específicamente apropiadas?

11:33

"Etapa de su trabajo, como, ¿cómo hacen esto? ¿Qué necesitan para poder hacer este tipo de trabajo? Como todos mencionaron, los riesgos, las dificultades y el hecho de que no hay un millón de personas invirtiendo en lentes de refugiados en este momento, pero estamos tratando de cambiar eso. Así que estoy abierto a quien quiera empezar primero, pero tengo curiosidad sobre qué hace que su trabajo funcione en términos de financiamiento. Sí, sí, estoy feliz de hablar. Veo que están hablando, así que estoy feliz de intervenir y creo que es un..."

12:08

Muy buena pregunta y quiero dar un paso atrás antes de entrar en los detalles sobre el financiamiento. Creo que es muy importante, cuando pensamos en quién es la comunidad de refugiados a nivel global, hay más de 100 millones de personas desplazadas y no podemos verlo como una población homogénea. Las necesidades son diferentes, los antecedentes son distintos, las experiencias vividas son diversas, y eso es algo que pasa con cualquier comunidad desatendida. En el ámbito de la inclusión financiera, es crucial entender esto.

12:36

donde un tipo específico de capital es apropiado dependiendo de la población objetivo. Bueno, hay refugiados para los que la asistencia humanitaria es la más efectiva y sigue siendo muy importante, pero no necesariamente son a quienes nosotros, como Kiva, estamos buscando atender con servicios financieros. Sin embargo, también hay refugiados que han estado desplazados durante más tiempo o que tienen más experiencia empresarial de su país de origen, y que están buscando acceso a financiamiento para ayudar.

13:06

"rehacer sus vidas y no quiero que esto suene como una excusa, pero tu pregunta, Barri, es que todos los tipos de capital son absolutamente críticos. Creo que, como Kaa, nuestra

plataforma de crowdfunding ofrece un capital más tolerante al riesgo, o un capital que se sitúa más en el lado filantrópico, lo cual es fundamental para servir como la prueba de concepto que hemos intentado establecer y demostrar que los refugiados son clientes viables de microfinanzas, que devuelven sus préstamos a tasas altas, y así sucesivamente. Y ahora hemos podido..."

13:36

"Escalar eso con más capital de inversión tradicional a través del fondo de inversión K Refugee, atrayendo a grandes inversores institucionales que buscan un retorno financiero objetivo por primera vez en la plataforma Kaa, y poder trabajar con ellos. Dicho esto, el trabajo que hacemos con el fondo de inversión Kiva Refugee es definitivamente de impacto primero. No estamos buscando ofrecer retornos al nivel del mercado, eso no es lo que hacemos y no creemos que esa sea nuestra función en este espacio."

14:03

Bueno, todo esto para decir que cuando miras el continuo de tipos de capital, desde el puro filantrópico hasta el comercial, creo que hay necesidad de todo eso. Para nosotros, estamos en esa parte del medio, entre el capital filantrópico y el capital de inversión, con rendimientos subcomerciales. Estoy feliz de responder, sí, adelante, empiezo. Lo siento, Barri, estoy feliz de responder a tu pregunta y, similar a lo que dijo Le, cuando pienso en una respuesta práctica a tu pregunta, todavía...

14:37

Necesitamos mucho capital, ¿verdad? Incluso como financiadores, estamos haciendo nuestro trabajo, pero aún estamos en una etapa muy inicial. En Acumen, somos principalmente proveedores de capital de riesgo, así que nos enfocamos en crear y curar estructuras de capital para emprendedores en etapas tempranas. Hemos tenido que evolucionar nuestra estructura y nuestras formas de trabajar, especialmente si pensamos en emprendedores que vienen de contextos de refugiados. Por ejemplo, hemos confiado en capital filantrópico para poder actuar antes de hacer una inversión de capital.

15:15

Con los emprendedores para superar ciertos obstáculos que están enfrentando mientras buscan hacer crecer sus negocios, hemos estado dependiendo mucho del capital filantrópico como apoyo antes de que se haga una inversión formal. También hemos creado facilidades de capital concesional y paciente, así que incluso si estamos aportando capital, lo hacemos con términos mucho más flexibles para los emprendedores

que están trabajando en el ámbito de los refugiados. Hemos estructurado esto de manera muy cuidadosa.

15:53

"Estamos siendo flexibles en la forma en que estamos estructurando los instrumentos. Hemos tenido momentos en los que no lo hemos sido, pero hemos estructurado notas convertibles, por ejemplo, en lugar de inversiones de capital, para que los emprendedores se sientan más cómodos y entiendan mejor los diferentes términos, la valoración que pueden conseguir, etc. Hemos trabajado junto a otros actores que están entrando más temprano para conseguir oportunidades, con los desarrollos que estamos viendo juntos en tierras de refugiados y en mercados emergentes."

16:29

Necesitamos más capital. En lo que hemos estado apoyándonos mucho es en el lado filantrópico, en el lado concesional y paciente, y no creo que podamos seguir por este camino solos. Creo que es un esfuerzo muy colaborativo. Solo quería aclarar que el capital que tú inviertes, ¿es en el lado de capital o en el de deuda? O simplemente, ¿puedes describir un poco sobre los instrumentos que usas? Sé que tocaste un poco el tema de los términos, pero ¿hay algo más que quieras agregar específicamente sobre tus préstamos o tu...?

17:00

Normalmente, hacemos inversiones de capital, pero también hemos estructurado subvenciones para inversiones en FTP, solo para apoyar a las empresas y llevarlas a lugares que nos emocionan. Hemos creado subvenciones y notas convertibles, así que nos hemos alejado de las estructuras de capital tradicionales. Ahora hacemos convertibles con ciertos hitos para poder convertir incluso mientras realizamos inversiones comerciales. Muchas veces, invertimos el capital y eso va de la mano con el impacto.

17:38

hitos para las empresas y también hemos tenido que replantear cómo estamos pensando en el impacto al invertir capital en estas compañías, es algo maravilloso porque vi que en el chat estaban surgiendo algunas cosas sobre la debida diligencia y los diferentes tipos de instrumentos. Entonces, Carolina, desde tu lado, ¿cómo se ve el panorama de financiamiento? ¿Qué tipo de capital te interesa? ¿Qué tipos estás ofreciendo? Y gracias, FCP significa personas desplazadas forzosamente.

18:09

"Usamos nuestro propio lenguaje aquí en el espacio de refugiados. Voy a recoger algunas de las discusiones en vivo. Ya hemos establecido la importancia de la migración de Venezuela, que incluye tanto a jóvenes como a adultos con un buen nivel educativo que pueden contribuir a la economía de Colombia. Sin embargo, solo el 1% tiene acceso a financiamiento, ya sea para capital semilla, capital de trabajo o simplemente para invertir en crecimiento. Nuestro modelo, como saben, se basa en construir mercados, y ha estado establecido en 28 países durante 20 años. Es muy simple."

18:39

Está bien, construyes, conectas. Encuentras pequeñas empresas, desarrollas capacidades y las conectas al mercado. Esa simplicidad va de la mano con algo muy poderoso: la purificación, el poder de los datos. Entonces, has hablado de cómo sabemos, eh, cómo reducimos el riesgo en los préstamos y cómo accedemos a esa información. Les preguntamos, literalmente vamos al terreno y hablamos con cada una de esas 2,200 pequeñas empresas que tenemos ahora y las verificamos. Esa verificación, esos datos, nos permiten ofrecer una garantía.

19:14

Es informal, no es explícito, pero no solo los compradores saben que pueden comprar a tiempo y de forma correcta a estos pequeños negocios que les entregarán a tiempo y de la forma adecuada, sino también la cadena, la red y el ecosistema de socios de financiamiento que trabajan en cada parte de la cadena de financiamiento utilizan nuestros datos para mejorar los modelos de riesgo, así que eso es muy poderoso. Y así es como trabajamos en Colombia ahora con nuestros negocios verificados. Durante ese proceso, trabajamos con el ecosistema; en este momento tenemos más de 50 socios que prestan o...

19:50

Sí, básicamente son préstamos suaves para pequeñas empresas, microcréditos. Quería contarte sobre el negocio, es muy interesante. Lo importante es que todos necesitan dinero y quieren el dinero, ¿verdad? Solo piden un promedio de unos \$10,000 por préstamo, que es una cantidad manejable. Eso hace una diferencia significativa para ellos porque va a ser capital de trabajo y va a ser por menos de 30 días. ¿Cuál es el problema? No piden un préstamo, Barri.

20:22

Solo el 30% de nuestros negocios verificados realmente solicitan un préstamo, de los cuales solo el 74% son aprobados. Así que muchos lo solicitan, pero pocos lo requieren.

¿Por qué? Porque no son legales aquí, no sienten que pueden, piensan que es muy costoso, no saben cómo hacerlo y también sienten que no lo merecen porque no tienen un estatus legal. Esa es la mayor limitante. ¿Cómo cambiamos esa mentalidad? Y aquí, ¿cómo reducimos ese riesgo, incluso si no tienen las garantías?

20:55

"Un lugar con los datos que estamos proporcionando, aunque no tengan flujo de efectivo, tienen ventas futuras garantizadas por nosotros que pueden contribuir a la ecuación. Solo quería tocar un par de puntos ahí. Gracias, Carolina, creo que haces un buen comentario también, y está surgiendo en el chat de preguntas. Lev mencionó antes sobre la naturaleza no homogénea de los refugiados, y como dijiste, hay diferentes segmentos de refugiados."

21:26

O sea, hay que considerar las comunidades que tienen diferentes necesidades en cuanto a inversiones. Caroline, ¿hay algo específico que estés haciendo sobre las barreras relacionadas con el estatus de registro de los refugiados? Y Levan, me encantaría saber tu opinión al respecto, especialmente en el área de fsp. ¿Cómo están trabajando en eso? Hay grupos que ya tienen su registro y están listos para préstamos y cosas así, pero ¿qué pasa con los que no? ¿Cuáles son esos tipos de situaciones?

21:55

diferentes cosas que estás haciendo para abordar las distintas barreras que los refugiados pueden enfrentar en su camino, durante su proceso de estatus de refugiado. En cuanto a la población con la que estamos trabajando en esta primera cohorte, tenemos a los desplazados internos y también a los refugiados de migrantes venezolanos. De los migrantes venezolanos, tenemos el PPT y el P, que son como los símbolos del programa que los legalizó como personas para poder aplicar a un trabajo y obtener seguro social o cobertura.

22:29

O la Seguridad Social, que puede usarse para acceder a préstamos, pero en realidad la entidad que está accediendo a los préstamos no es la persona, sino el negocio en sí. Es muy importante decir eso, porque una vez que el negocio se formaliza y tenemos varias formalidades dentro del proceso, la más básica requiere algo llamado el RUT, que es como el número de identificación fiscal. Pero es muy sencillo de obtener y la mayoría lo consigue. Nosotros lo tenemos en nuestro grupo, así que una vez que evalúas el negocio...

23:03

No es tanto la persona en sí, sino que te arriesgas un poco más en la situación. Es súper interesante, me encantaría escuchar tu opinión al respecto, especialmente porque muchos de los FSPs están haciendo préstamos individuales, ¿verdad? Entonces, ¿cómo se ve eso? ¿Cómo están trabajando con esas barreras que sabemos que enfrentan los refugiados? Quiero tocar tanto las barreras en cómo los FSPs los atienden, como el entorno regulatorio en un país específico, porque esas son dos cosas.

23:29

Está todo interconectado, pero es importante. Lo que hemos visto desde la perspectiva del crédito, o en el tema de servicios financieros ofreciendo préstamos a refugiados, es que lo mejor es que no es necesario desarrollar un producto de préstamo completamente nuevo para atender a las poblaciones desplazadas. En cambio, lo que realmente se necesita es adaptar o modificar los productos de préstamo existentes para que los refugiados puedan acceder a ellos. Esto aborda muchas de las barreras que han surgido. Quizás, en lugar de exigir que un refugiado tenga...

24:00

"Con la tarjeta de identificación nacional, aceptan una tarjeta de identificación de ACNUR o un pasaporte del país de origen, en lugar de requerir que un ciudadano del país sea un garante para un préstamo, aceptan a un refugiado como garante. Hay muchas cosas que ajustar en los productos de préstamos, ofreciendo montos más pequeños en lugar de montos más grandes, que ayudan a que los préstamos sean más accesibles para los refugiados y a superar algunas de las barreras que enfrentan respecto a la identificación formal y así sucesivamente. Así que esa es una parte sobre el proveedor de servicios financieros."

24:30

"Por otro lado, algo que hemos visto que funciona muy bien es que los proveedores de servicios financieros suelen hacerlo mejor cuando se asocian con organizaciones locales en su país o con organizaciones internacionales que trabajan específicamente con la población refugiada. Colaborar con la ACNUR o Mercy Corps e IRC, por ejemplo, les ayuda a entender las necesidades de los refugiados y a identificar cuáles son las barreras y cómo pueden superarlas. Ese enfoque integral lleva a los mejores resultados."

25:02

La pregunta que me parece importante a nivel regulatorio en los países es realmente complicada y varía de un país a otro. Como dijiste, hacemos mucho préstamo individual, y la forma en que se llevan a cabo esos préstamos es muy diferente en ciertos países debido

a la regulación. Por ejemplo, en Jordania, la situación es bastante distinta porque el entorno regulatorio es más restrictivo en cuanto a cómo los refugiados pueden iniciar, abrir y registrar negocios. Por eso, vemos que hay muchos más negocios informales y basados en casa.

25:30

Las empresas, comparadas con lugares como Uganda, donde muchos de nosotros sabemos que el entorno regulatorio es mucho más abierto para los refugiados, tienen más negocios pequeños tradicionales que uno esperaría. Creo que uno de los desafíos que tenemos es que cada organización suele estar en su propio carril, y para lograr un cambio regulatorio importante y afectar la regulación a nivel nacional, necesitamos unirnos y trabajar como una comunidad más amplia, porque así es como avanzamos.

25:57

Para captar la atención de los gobiernos, y creo que eso es algo en lo que realmente podemos trabajar en el futuro. Genial, creo que es un punto importante que quiero dejar en claro, y sé que Carolina está interesada en hablar de eso. Pero cómo es que todos tenemos que trabajar como diferentes partes interesadas en el tema de los refugiados dentro del espacio de inversiones para que todo funcione. Wanji, quería ver si querías agregar algo sobre el tema regulatorio, sobre las diferentes poblaciones heterogéneas de refugiados, como, ¿cómo se relaciona eso?

26:26

Acumen está trabajando en eso, y lo digo también porque, de nuevo, Wanji, mencionaste que la parte de FDP de Acumen todavía está en las etapas iniciales de las subvenciones, a diferencia de otras cosas que Acumen hace en torno a las inversiones en equidad. ¿Cómo ves que se está moviendo ese espacio? Tengo un millón de preguntas para ti, pero ¿cómo quieres reaccionar? Adelante. Claro, Barri, creo que para nosotros todavía estamos aprendiendo, ¿no? No creo que tengamos todas las respuestas, eso es seguro.

26:55

Mientras aprendíamos mientras trabajábamos en esto, hicimos un montón de investigación y seguimos investigando. Uno, por el ecosistema; dos, por las empresas a las que ya estamos apoyando con capital o con financiamiento de subvenciones, ya sabes, para empezar. Una de las primeras cosas que identificamos es que para nosotros el desplazamiento lo pensamos en términos de conflicto y de clima. Estamos invirtiendo en emprendedores, así que estamos hablando y siendo diligentes en empresas específicas y emprendedores específicos.

27:30

La etapa de las empresas, obviamente, varía; puede que sean mucho más jóvenes de lo que normalmente vemos en nuestro portafolio. Esa es la primera diferencia que mencionaría. La segunda es que, dentro de este enfoque de inversión, requerimos que nuestros emprendedores, ya sea que estén atendiendo a agricultores, pescadores o cualquier otro cliente, tengan datos que nos permitan entender cuáles clientes están siendo desplazados forzosamente y cuáles no, para así poder tener una comprensión de la situación.

28:00

"las necesidades de cada uno de los segmentos de clientes, lo que se relaciona con el punto anterior de Leb, que es entender al cliente, comprender los desafíos que enfrenta y poder resolverlos. En ese proceso, hemos aprendido lecciones. Hemos tenido experiencias donde a algunos clientes les cuesta más identificarse como desplazados forzosamente que a otros. A menudo, los indicadores no son físicos; no puedes saber, a simple vista, quién está desplazado y quién no. Además, el desplazamiento por el clima no es temporal, ¿sabes?"

28:31

Puedes desplazarte por el clima una temporada y luego regresar, así que hemos tenido que encontrar diferentes formas de calcular el desplazamiento forzado, especialmente con nuestros emprendedores. Hemos tenido que crear indicadores específicos para diferentes regiones que hablen sobre el desplazamiento. Así que para nosotros, esas son algunas de las cosas que estamos navegando mientras buscamos hacer inversiones y seguir aprendiendo en este sector. Es súper interesante lo que estoy escuchando también.

29:04

No sé por qué no había pensado en esto de esta manera, pero Carolina y Wanji señalarlo es como pensar en el negocio, no necesariamente en la persona, lo que quita algunas barreras, ¿verdad? Así que, de cualquier manera, ese fue un punto muy interesante y sé que mi amigo Maro en el chat de Ion también lo mencionó. Solo estoy pensando en cómo puedes apoyar y formalizar el negocio, ya sabes, y no necesariamente en la persona refugiada, pero por otro lado, Wanji y Lev también hablan sobre cómo...

29:33

Es importante conocer el segmento de la población al que quieres servir, y tener eso en mente es fundamental. Hay algunas preguntas sobre la parte de la debida diligencia en las inversiones, las subvenciones y los préstamos. ¿Alguien quiere comentar? Sé que odio

perpetuar este estereotipo, pero como donantes e inversores, la gente suele decir mucho "riesgo, riesgo, refugiados riesgosos".

30:01

Creo que es un poco absurdo, basado en muchos de los datos que realmente tiene Kaa sobre la inversión en refugiados, pero quiero darles un poco de espacio para que hablen sobre sus procesos de debida diligencia o cualquier tema de KYC o cosas así que suelen ser preguntas frecuentes. Así que les doy la palabra a ustedes para cualquier comentario al respecto. Bueno, si me permiten intervenir, definitivamente aquellos que realmente obtienen los préstamos después de romper la barrera de solicitar los préstamos y luego...

30:35

Consiguen el préstamo, lo pagan a tiempo, y sabes que esto es cierto en todos lados porque están agradecidos y realmente quieren aferrarse a lo que están haciendo, así que al final del día no son tan arriesgados. Básicamente, lo que estamos haciendo aquí no solo es ofrecer contratos claros que ayudan a dar visibilidad y transparencia, sino también algo muy importante: la tecnología que podemos implementar hoy en día, que antes no estaba disponible. ¿Qué significa eso para los 2.1 millones de venezolanos identificados como refugiados aquí?

31:05

"Desplazó a mi población, 1.8 tiene datos biométricos, así que esos datos también incluyen dónde trabajan, cómo se mueven, dónde se quedan, dónde viven. Luego se conecta con los datos del gobierno, como la entidad Agata, sobre cómo están pagando sus servicios públicos. Eso proporciona información que ahora las instituciones microfinancieras están empezando a usar. Así que la tecnología es un gran jugador ahora, con los datos y con los socios. Todo se trata de colaboración en este momento."

31:38

Eso va a permitir que este nuevo ecosistema llegue a lugares donde antes no podía porque pensaban que era arriesgado y no se podía observar. Ahora es observable y rastreable, ya sea una persona o un negocio. Pero ahora se puede hacer, antes no se podía. Claro, adelante. Colombia ofrece un estándar increíble, como un modelo a seguir, en cuanto al registro de refugiados y cosas así. Así que es muy interesante aprender de la experiencia de Colombia en ese sentido.

32:13

Gracias, Carolina. ¿Algo más que quieras agregar? Interrumpí, lo siento, pero sigue adelante. Lo siento, Catalina, si tienes algo que añadir, salta de nuevo. Pero creo que tocaste muchos de los detalles muy bien, así que no necesariamente quiero entrar en lo más específico. Pero, retrocediendo un poco, ha habido algunas preguntas en el chat sobre cómo nos aseguramos de apoyar la sostenibilidad y a los actores locales en este espacio. Para nosotros en Keo, una cosa que es clave para nuestro modelo es...

32:44

En k.org y con nuestro kri, el fondo de inversión para refugiados asegura que todas las inversiones que hacemos pasan por proveedores de servicios financieros locales. Estas son organizaciones que están en el terreno en los países donde operamos, así que dependemos de ellas, lo que ayuda en nuestro proceso de debida diligencia. Ellos conocen mejor su entorno operativo, tanto desde el punto de vista de riesgos como del KYC, y también desde el impacto. Saben exactamente cuál es la situación en el terreno, qué se necesita, y demás.

33:13

"En Ginebra, en Londres, en EE. UU., ¿quiénes están tomando esas decisiones? Creo que es fundamental seguir buscando formas significativas de incluir a organizaciones locales, ya sea una institución de microfinanzas local o incorporando organizaciones de refugiados. Eso es absolutamente crítico y algo que realmente necesitamos asegurarnos de seguir haciendo en este ámbito, lo que ayuda a maximizar el impacto desde el punto de vista de Dilip y también a mitigar algunos de los riesgos de los que hablamos. También añadiría, en el lado de los donantes, que creo que..."

33:41

Hablemos un poco más adelante sobre esto de las finanzas combinadas y cómo ustedes mencionaron que todo capital es importante en todos los momentos. Creo que también es fundamental para nosotros como donantes reflexionar sobre esto. La Fundación Hilton está trabajando en financiar KFF, pero también queremos apoyar el ecosistema de organizaciones que trabajan con refugiados y otras organizaciones, ya sabes, y organismos gubernamentales que, al final, van a ayudar a esos refugiados a obtener la información y entender cómo acceder a esos préstamos KFF. Así que creo que es clave.

34:11

Sabes, hay un punto súper importante que creo que Edward mencionó en el chat sobre este ecosistema de sostenibilidad, y eso también significa empoderar a los actores locales, a los cuerpos reguladores locales, a los gobiernos locales que están ayudando a

KFF a trabajar, construyendo mercados para hacer préstamos, Acumen para hacer préstamos. Cosas así son súper importantes de mencionar. Wanji, ¿tienes algo que decir sobre la debida diligencia, KYC, o algo de eso? Sé que Acumen es experto en ese tema. Sí, así que, primero que nada, solo quiero retroceder un poco. Adelante.

34:44

Donde estamos, estamos diciendo que es excepcionalmente difícil para los emprendedores con perspectiva de refugiados conseguir financiamiento. He visto dos tipos de negocios: unos que han crecido con su propio capital, pero muy lentamente, saliendo de comunidades de refugiados, y otros que son microempresas con gran potencial y buena economía unitaria, pero que están funcionando a muy pequeña escala en comunidades de refugiados. Esos son los dos aspectos, y la falta de financiamiento ha sido un gran problema.

35:19

permitió a algunos emprendedores encontrar de manera astuta cómo hacer crecer su empresa, cómo vender sus productos, cómo arreglárselas con los recursos que tienen. Así que esa es la primera parte. Para nosotros es un poco más fácil porque estamos aquí, hemos hecho una inversión y estamos a punto de cerrar otra justo al lado del campamento de refugiados de Kakuma. Desafortunadamente, me da tristeza decir que he pasado más tiempo este año en esa parte de Kenia que en mi...

35:55

"En todos mis años de vida, haber tenido equipos en el terreno realmente nos ha permitido hacer viajes y pasar tiempo con las comunidades refugiadas y con los agricultores para entender todo: nuestras hipótesis, qué es real, qué no, qué es válido y qué no. Esa es la primera. La segunda es que seguimos aprovechando, incluso cuando entendemos lo que están haciendo los gobiernos en las comunidades de refugiados, lo estamos sacando de las conversaciones que estamos teniendo."

36:27

Con la gente que está ahí, como organización, nuestro proceso de diligencia ha sido súper estricto. Vamos nosotros mismos, hacemos la diligencia, hablamos con todos en la cadena de valor y, afortunadamente, hemos logrado mantener eso incluso con la perspectiva de fdp que tenemos. ¡Genial, súper útil! También quiero mencionar a mis colegas de la Red de Inversiones en Refugiados, que compartieron un recurso maravilloso en el chat sobre inversión con enfoque en refugiados. Están haciendo un trabajo increíble en la construcción de ecosistemas, ya saben.

37:02

Hablar sobre la inversión con enfoque en refugiados implica brindar asistencia técnica en ese ámbito, así que gracias por mencionarlo en el chat. Quiero cambiar un poco de tema, y no quiero que suene triste, pero es importante hablar sobre los desafíos, porque hay que entender qué es lo que se interpone. Y, poniéndome mi gorra de donante, pienso en cómo la filantropía, los actores gubernamentales y todos los distintos interesados pueden apoyar este trabajo. Entonces, ¿cuáles son algunos de los desafíos que enfrentan?

37:34

Estamos enfrentando algunos de los problemas que quieres mencionar y sacar a la luz en esta conversación. Sí, ¿hay algo en ese sentido? No, es súper fácil, este trabajo no es un problema, todo el mundo está invirtiendo dinero. Adelante, Carol. Sí, definitivamente, tenemos un par de desafíos. Uno de ellos es conseguir más recursos y asegurarnos de que lleguen a donde tienen que ir. Eso puede ir desde la regulación hasta tener los fondos necesarios y poder identificar dónde ponerlos, y luego, por supuesto, supervisar cómo se implementan. Creo que todavía es...

38:19

Faltando un montón, todavía tenemos muchas regulaciones en Colombia que vienen de la época del lavado de dinero, y eso limita aún más el ambiente de financiamiento. Sin embargo, dicho esto, y dado que esto trata de pasar de una crisis a una oportunidad, esos mismos sistemas que están en su lugar para prevenir el lavado de dinero, como el WEIA y hasta la lista Clinton, pueden ser utilizados adecuadamente con la perspectiva de lo que están haciendo ustedes y la Fundación Hill.

38:58

Las entidades que nuestros aliados están creando, al mirarlas desde esa perspectiva, pueden ofrecer garantías de que esto se haga bien. Básicamente, podemos cambiar el enfoque y, con la superintendencia, trabajamos de cerca. Vi una pregunta sobre el Banco Central; de hecho, trabajamos más con el superintendente y con la agencia fiscal de Colombia, que se llama Dian, no para proporcionar los datos, sino para ayudarles a supervisar que lo que estamos haciendo se haga directamente y para facilitarlos.

39:30

Claridad para aquellos que están invirtiendo o hay mucha gente interesada en invertir o prestar, ¿verdad? Invertir es enorme, ya sabes, invertir en impacto y en impacto social, eso es gigante. Pero prestar, ahí es donde empiezo a pensar que se complica un poco, porque estás esperando ciertos rendimientos en ciertos momentos con ciertas garantías. Ahí es

cuando se vuelve un poco más difícil, pero de nuevo, trabajar de cerca con las instituciones que no entienden esto.

40:00

No están al tanto de esto, no tienen esa conciencia que nosotros tenemos, y eso es clave. Hacemos talleres con ellos, hablamos, nos reunimos y hacemos más talleres. Y una cosa poderosa, Barri, es que escuchan las historias, ¿verdad? Las historias de éxito y también las historias de lucha detrás de cada dueño de negocio y de cada persona detrás de ese negocio, cómo llegaron a donde están. También se enamoran de esas historias, así que es importante que conozcan esa parte humana de los datos. Aunque ya he hablado de esto...

40:31

Sobre la tecnología y los datos, hay que llevarlos a la mesa y a los compradores, así como a los grandes compradores y a los pequeños negocios. Conocer a la persona detrás de ese negocio es lo que realmente cambia las cosas. Es un trabajo duro porque es uno a uno, y es difícil escalarlo sin tecnología, pero funciona. Sí, estoy totalmente de acuerdo, tocaste muchos puntos clave y, reflexionando sobre los desafíos que enfrentan.

41:01

Pregunta, Barri, sabes que hemos tocado uno de los temas importantes, que es cómo nosotros como comunidad podemos impactar el cambio desde un punto de vista regulatorio. Y eso no es algo que podamos hacer cada uno de manera independiente, ya sea Acumen, Keo, Hen o quien sea, ¿verdad? Necesitamos unirnos y eso nos lleva a un desafío más amplio, donde, aunque sea algo limitado, hay muchos de nosotros haciendo trabajos innovadores e interesantes en este campo. Necesitamos asegurarnos de que estamos haciendo un mejor trabajo al coordinar ese trabajo y apoyarlo.

41:25

"cada uno trabajando juntos, eso claramente está mejorando. Como dijiste, Ren, la red de inversión para refugiados está haciendo mucho para facilitar eso, pero es algo que necesitamos seguir mejorando. Y creo que también, como mencionaste, Catalina, a pesar de los resultados que hemos visto en cuanto a las tasas de reembolso de los refugiados, a pesar de la trayectoria que ya tenemos con \$49.5 millones en inversiones de deuda que hemos hecho a través del fondo de inversión para refugiados Kiva, todavía vemos a los inversionistas."

41:54

Todavía vemos a proveedores de servicios financieros que dicen que invertir en este ámbito es arriesgado, así que ¿cómo seguimos transmitiendo el mensaje de que los resultados, ya sabes, muestran lo contrario? Al mismo tiempo, necesitamos atraer al tipo de inversor adecuado, ¿verdad? No estamos buscando meternos en el espacio comercial. Sé que hay otros en el ámbito de inversiones relacionadas con refugiados que sí lo están, y definitivamente hay espacio para eso, pero lo importante es encontrar a los inversores correctos que estén en ese punto ideal.

42:17

"El punto entre el impacto y los retornos financieros, creo que aquí es donde la filantropía puede jugar un papel enorme. Lo que me emociona es que en Hilton tenemos tanto facilidades de subvenciones como de inversiones relacionadas con programas, así que estamos tratando de pensar en cómo podemos combinar las subvenciones para permitir que las iniciativas, los mercados en desarrollo, Acumen y los riffs proporcionen esa asistencia técnica y hagan ese trabajo regulatorio."

42:51

Ese trabajo de coordinación, y luego la inversión, pero una inversión a muy bajo interés, con reembolso a lo largo del tiempo, que permite ese capital paciente para que ustedes puedan hacer su trabajo también. Y pensar en esto como una filantropía que actúa como catalizador, para poder demostrar el modelo a inversores más grandes, es un espacio en el que creo que más filantropías deberían estar y que deberían considerar la concesión de subvenciones de una manera más creativa, que no solo se centre en, bueno, el número de refugiados empleados, como si, claro, he otorgado una subvención para eso.

43:23

"El proyecto ha logrado que 30 refugiados tengan trabajo, pero ¿cómo estamos contribuyendo al sistema de mercado más amplio y a la integración de los refugiados en las economías? Y cómo estamos cambiando nuestra mentalidad sobre qué resultados son importantes, más allá de lo humanitario tradicional, como servir a 20 personas, genial, pero ¿y luego qué? Así que creo que es importante mencionar el papel que pueden jugar los financiadores que se arriesgan un poco más, para ayudar a aquellos que tal vez no puedan hacerlo."

43:53

"De tu lado, hay desafíos que se convierten en oportunidades, ya sabes, cosas así. Desafortunadamente, L ha hablado sobre mi mayor desafío, que es la percepción de alto riesgo. Creo que cuanto más hagamos las inversiones, más historias tendremos para

contar y más podremos atraer capital, ¿verdad? No me gusta que se perciba como algo más arriesgado; puedo entender por qué, y la única manera de cambiar esa percepción es a través de estos ejemplos. Perfecto, y Lev acaba de entrar. Hola, Naim, vi que preguntaste."

44:28

Sí, sobre la información del hub, uso regularmente el conjunto de datos de Kaa, que nos ayuda a demostrar que los resultados son menos arriesgados, así que lo recomiendo mucho. Pero volviendo al llamado a la acción sobre ser más coordinados en este espacio, creo que el punto que ha estado señalando L es muy importante. Ah, adelante, por favor. Yo iba a dejarles a ustedes el espacio para que digan lo que quieran. Sí, sí, solo porque esta es la Semana de Inclusión Financiera, creo que también debemos reconocer que en comparación con otras áreas de...

45:00

La inclusión financiera para refugiados sigue siendo un tema más hablado que actuado. La agricultura innovadora y el trabajo que hemos hecho con agricultores pequeños son parte de esto. Uno de los vacíos que vemos en Ka 2o es la necesidad de construir una base de evidencia para entender cuándo y cómo invertir en la inclusión financiera de refugiados tiene un mayor impacto. Una de las cosas que estamos haciendo, gracias a nuestra colaboración con la Fundación Hilton, es comenzar a...

45:28

Realmente hay que observar antes y después del préstamo cuáles son los cambios en los niveles de ingresos en los hogares de refugiados, cómo cambian las condiciones de vida y cómo varían los niveles educativos de los miembros de la familia. Esto es clave para entender mejor el impacto, de modo que como comunidad más amplia tengamos esos resultados y podamos usarlos para mejorar nuestro trabajo en el futuro. No es necesariamente un reto, pero creo que hay una brecha que realmente queremos abordar mejor como comunidad.

45:56

Estoy totalmente de acuerdo. Hay una dirección general de evidencia sobre los resultados de los refugiados a nivel mundial, sin mencionar la inclusión financiera y la inversión. La gente solía ver a los refugiados como una carga, como si solo se tratara de contar cuántas carpas se les daban. Por eso, es fundamental cambiar esa percepción de que el trabajo con refugiados es solo un asunto humanitario y seguir construyendo una base de

evidencia que muestre una dirección clara en todos los aspectos. También es ahí donde el capital catalizador de la filantropía puede jugar un papel importante.

46:30

"Hola, Carolina y Lev, nos quedan unos 15 minutos. Quiero que ustedes digan cualquier cosa que no hayan mencionado y que les gustaría que la audiencia de esta semana de inclusión financiera supiera. ¿Tienen alguna solicitud para los que están en línea? ¿Alguna esperanza o sueño, algo que les emocione? Me encantaría escuchar de todos ustedes en estos últimos 15 minutos. ¿Quién quiere empezar con sus esperanzas y sueños? Pobre Kina, está teniendo un pequeño... ¿me pueden escuchar? ¿Me oyen mejor ahora? Puedo hablar."

47:22

"Estamos descargando cosas increíbles, definitivamente vamos a entrar en la red y poner nuestros datos ahí. Ojalá sigamos hablando de este lugar como un refugio y un apoyo filantrópico. Necesitamos eso, así es como quieren ser vistos; quieren ser la población anfitriona que da la bienvenida, que es lo que son ahora. Básicamente, la población aquí quiere verse así y contribuir a la creación de empleo y a la riqueza económica."

48:35

Empoderando a la gente que está en transición, no solo aquí, sino también en Turquía con la población siria, que son agentes de cambio dentro del país. Esperamos que la tecnología ayude a nivelar las cosas y a llegar a otras comunidades que no forman parte de esta primera cohorte. Poder alcanzar a aquellos que no están en la etapa inicial de subsistencia, sino que ahora están en una fase de consolidación y crecimiento, donde podemos acceder a créditos y ofrecer préstamos y asistencia técnica.

49:26

"Acceder a los mercados para que la brecha entre quienes están comenzando y quienes ya están creciendo y prosperando se pueda cerrar. Esa es nuestra gran petición y cómo la tecnología puede ayudarnos a lograrlo, con la ayuda, por supuesto, de esos recursos catalizadores que ustedes traen al terreno. Increíble, Catalina, te está cortando un poco, pero creo que entendimos la mayor parte de lo que decías. Puedo volver a ti al final; si quizás apagas tu video, podría ser útil. Wanji, quiero pasar a ti."

49:56

A tu última pregunta, pensamientos, esperanzas y sueños, sí, gracias Barri. Desde mi perspectiva, mis esperanzas y sueños son que tengamos más capital y sigamos

innovando. Desde donde estoy, quiero que sigamos empujando los límites en cuanto a los tipos de estructuras financieras que podemos implementar para comunidades de refugiados. No es que ya tengamos estos instrumentos y solo tengamos que averiguar cómo usarlos; más bien, se trata de que estas son las oportunidades y estos son los...

50:34

desafíos especializados en estos mercados y qué instrumentos necesitamos tener para poder implementar adecuadamente, así que esa es la primera parte y creo que se relaciona con el segundo punto, que es que incluso a medida que desplegamos capital, aprendemos y creamos puntos de datos y centros para poder aprender unos de otros, para curar un sistema y entender el sistema de mercado de manera que tenga múltiples capas y niveles. Cuando estamos invirtiendo en una comunidad FTP en Kenia, no vamos a subestimar... no vamos a subestimar.

51:08

Vamos a enfrentar los mismos desafíos si seguimos haciendo lo mismo en Etiopía, y tener claro eso al entrar en estas inversiones o mercados es lo que espero y sueño. Y Wanji, rápidamente, te pregunto esto también, pero si tienen alguna presentación que quieran hacer o algo que les emocione en lo que están trabajando, cualquier promoción que quieran hacer, por favor. Estamos viendo algunas inversiones realmente buenas.

51:39

"FTP es una empresa que se ha unido a algunas otras compañías de lentes, y están haciendo inversiones muy interesantes. Me fascinan algunos de los emprendedores que están surgiendo de las comunidades de FTP y los negocios que han logrado construir. Hay una empresa en Uganda que tiene ingresos asombrosos sin haber recaudado capital. Estoy muy emocionado por los negocios y las cosas que están resolviendo."

52:19

Digan de manera muy económica que no veo en nuestro portafolio. Estoy realmente emocionado porque todavía estamos pensando y reinventando cómo serán los instrumentos. Sabemos cuáles son los instrumentos en los que muchas veces nos apoyamos, pero seguimos reimaginando el tipo de instrumentos y cómo podemos innovar en ellos. La tercera cosa que diré es que hemos creado un programa de desarrollo de capacidades para empresas específicas que están en contacto con la comunidad de FTP. Hemos salido al mercado y hemos visto empresas que nos entusiasman.

52:52

Hemos visto que estas empresas todavía están muy temprano para una inversión humana, así que nos hemos comprometido a trabajar con cuatro empresas en este momento durante los próximos ocho meses para que cumplan con ciertos hitos. Nuestro objetivo es hacer una inversión, al menos en una de ellas. Así que esas son tres cosas que me emocionan mucho y que están en mi camino ahora mismo. Genial, repensando los instrumentos y siendo creativos e innovadores para lograrlo, se necesitan recursos, y luego construir este pipeline.

53:25

Y pienso de nuevo en lo que dijo Lev sobre el ecosistema, quiénes son los otros inversionistas en este espacio en diferentes etapas que pueden apoyar diferentes niveles de negocios, ¿no? Así que construir mercados en niveles más bajos, Acumen en niveles un poco más altos, cosas así. Entonces, pensando en el ecosistema, que también requiere recursos. Espero, sueños, pitch, quiero decir, mis compañeros panelistas han hablado de esto muy bien, pero quiero ver a más gente en este panel o a personas nuevas en este panel en un año o dos.

53:54

Dentro de unos años, estamos comprometidos a seguir ampliando este trabajo en Kaa a través de nuestra plataforma de crowdfunding con el fondo de inversión para refugiados, atrayendo capital de inversión. Pero también queremos ver a otros haciendo lo mismo. Tú mencionaste brevemente la instalación de inversión para refugiados, que es nuestro fondo, y realmente son las únicas dos instalaciones de inversión de impacto más tradicionales que conozco que tienen oportunidades de inversión en este ámbito. Así que realmente espero ver más de eso.

54:21

Y, bueno, esperamos que nuestros esfuerzos atraigan más capital a este espacio, y que no seamos los únicos. Mientras tanto, nosotros en Kiva, y aquí voy a hacer un poco de autopromoción, estamos comprometidos a escalar este trabajo. Estamos buscando diferentes socios que ofrezcan distintos tipos de capital en el tema de crowdfunding. Queremos seguir colaborando con inversionistas de impacto sobre cómo podemos atraer capital de manera creativa, pero también estamos buscando socios que nos ayuden con la asistencia técnica.

54:48

El tema de la capacitación y, bueno, W y Kene, sé que hay muchas sinergias con el trabajo que estamos haciendo ahí. Así que, en resumen, si estás trabajando en este ámbito, ven a

hablarnos. Queremos seguir creciendo este grupo y construir más alianzas. Esa es la primera de nuestras esperanzas y sueños. Y la segunda, como ya lo he mencionado antes, es que estamos haciendo algunas cosas, pero realmente necesitamos asegurarnos de que estamos encontrando lo que se requiere.

55:14

maneras significativas y concretas de incluir las voces de los refugiados en este trabajo, para que la voz de las comunidades a las que servimos esté realmente involucrada en el diseño y la implementación de este trabajo. No podría estar más de acuerdo. Estamos súper comprometidos en Hilton a financiar organizaciones de refugiados directamente y a apoyarlas para que puedan acceder a personas como ustedes, sus organizaciones y su trabajo, y hacer las conexiones. Carolina, como te desconectaste un poco, te voy a dejar continuar.

55:46

Un pequeño comentario o algo que quieras mencionar sobre el lado del mercado de edificios, a ver si funciona, gracias. Acabo de apagar la cámara, a ver si sirve. Estoy muy emocionado por el aspecto de conexión de nuestro modelo, que podemos vincular a las pymes propiedad de refugiados, claramente a nuevas fuentes de ingresos, compradores y oportunidades de capital de trabajo. Pero especialmente estamos trabajando en un paquete de capital de trabajo, literalmente es un paquete que incluye una mezcla de subvenciones en efectivo, subvenciones recuperables, asistencia técnica y, por supuesto, acceso al mercado.

56:21

Básicamente, estamos trabajando en eso, nos encantaría ver más fondos llegando y la disponibilidad de los mismos a través de la tecnología, eso es lo que decía antes. Definitivamente es genial tener las becas de la Fundación Hilton, que nos permiten hacer lo que estamos haciendo en el terreno y actuamos como multiplicadores. Como dijiste, necesitamos ser una cadena donde trabajemos juntos. Empezamos con, mencionaste base, tal vez Konica, y estamos aquí construyendo mercados y escalamos hasta Acumen, dependiendo de la etapa.

56:52

En el lugar donde están todos nuestros negocios relacionados con los migrantes, trabajamos juntos y eso es todo, esa es mi propuesta. Espero que consigamos más dinero para esto y que nuestro paquete sea increíble, súper emocionante. Creo que solo para tocar algunos puntos, el tema ha sido: Barri, ¿cuáles son tus esperanzas y sueños? Pues

mis esperanzas y sueños involucran... es como un llamado a invertir en el espacio de refugiados a través de diferentes instrumentos.

57:28

"Hay diferentes tipos de financiamiento y estamos abiertos a todos, no queremos crear un club exclusivo. Todos sabemos que muchos de nosotros hemos estado trabajando en el tema de refugiados durante toda nuestra carrera y las cosas no están funcionando bien. Creo que lo que tiene potencial son las iniciativas que está llevando a cabo HEA, lo que hace Akuman, lo que están haciendo las organizaciones de refugiados y lo que se está haciendo para construir mercados. Hay que pensar en las cosas de manera diferente. Mi esperanza y sueño es que esto se convierta en algo más común, alejándonos de lo habitual."

57:59

"Desde este espacio humanitario y pensando más ampliamente en él, un espacio de inversión con enfoque en refugiados, ese es mi gran sueño. Quiero resaltar, en línea con lo que dice Lev, lo que menciona Wanji y el llamado a la acción de Carolina, que se pongan en contacto con estas personas si están interesados. Si tienen negocios que podrían ser invertidos, si son una organización que trabaja en esto, o si son una organización que está financiando, pónganse en contacto con ellos. Como donante, realmente estoy tratando de ayudar a apoyar esto."

58:32

La construcción de ecosistemas, especialmente el Refugee Investment Network, también está haciendo parte de ese trabajo y estamos colaborando juntos. Así que estamos creando realmente una comunidad de práctica de personas que quieren hablar más sobre esto, pensando en que cuando todos hablan de inversión de impacto, también hay que enfocarse en el espacio de los refugiados. Nos interesa mucho crear una comunidad cada vez más grande. De nuevo, no somos muchos, necesitamos más. Y estamos interesados en escuchar de ustedes.

59:00

"Pensando creativamente en cómo resolver problemas increíblemente desafiantes que todavía no se han solucionado de ninguna manera. Bueno, tenemos un par de minutos más. ¿Algo más que quieran decir estos tres que están haciendo un trabajo súper difícil? Pues, hay que pensar creativamente sobre los modelos de riesgo para poder ofrecer más flexibilidad en los préstamos, claro, con tasas más bajas y plazos más cortos. Y

definitivamente lo que estamos viendo en los mercados en desarrollo es que cada capital recuperado deberíamos reinvertirlo también."

59:35

Obviamente, en el paquete de capital de trabajo, ¿cómo escalamos eso y cómo podemos ser sostenibles también en este entorno? En el último segundo, nada de lo que dijo Wanji fue relevante. Solo quiero agradecer a Barri y a todos ustedes por empujar los límites y permitirnos hacer lo mismo. Así que solo es un agradecimiento y quiero reiterar que no podemos hacerlo solos. El hecho de que estemos trabajando juntos para resolver estos problemas, estoy 100% agradecido por sesiones como esta.

01:00:10

Quiero agradecer a todos en el chat por esta conversación tan genial y por las preguntas tan interesantes. Son mucho más inteligentes que lo que yo había preparado como moderador, así que se los agradezco mucho. Si están emocionados por invertir en refug G, nuestros panelistas han dejado sus correos, muy valientes de su parte. Muchas gracias a todos y disfruten el resto de la semana de inclusión financiera. Gracias, Abby, y gracias a los anfitriones, ¡ustedes están haciendo un trabajo increíble en FIW!