



OTROS
DOCUMENTOS

2021



Guía práctica de la ventanilla privada: Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington, D.C.

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.



OTROS
DOCUMENTOS

9 de noviembre de 2021
Washington, D.C.

Este estudio ha sido realizado por
Indo Lázaro Aranda

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington, D.C.

<http://EstadosUnidos.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-21-010-1



Índice

1. Resumen ejecutivo	5
2. Ventanilla del sector privado en el Grupo Banco Mundial	6
2.1. Corporación Financiera Internacional	6
2.1.1. Soluciones	8
2.1.2. Elegibilidad y solicitud de servicios	9
2.2. Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones	11
2.2.1. Soluciones	11
2.2.2. Elegibilidad y solicitud de servicios	13
2.3. Ventanilla privada de la Asociación Internacional de Fomento	14
3. Ventanilla del sector privado en el Grupo Banco Interamericano de Desarrollo	16
3.1. BID Invest	16
3.1.1. Soluciones	16
3.1.2. Elegibilidad y solicitud de servicios	17
3.2. BID Lab	18
3.2.1. Soluciones	19
3.2.2. Elegibilidad y solicitud de servicios	20
4. Anexos	21
Anexo I: Soluciones financieras de IFC	21
Préstamos con recursos propios	21
Préstamos sindicados	21
Capital y cuasicapital	23
Capital de riesgo	24
Soluciones de tesorería	24
Trade Finance	25
Financiación mixta	25
IFC Asset Management Company	26
Anexo II: Servicios de asesoría de IFC	27
Anexo III: Instrumente de co-desarrollo de proyectos de IFC	28
Anexo IV: Coberturas de riesgos políticos de MIGA	29
Guerra y disturbios civiles	29
Expropiación	29
Inconvertibilidad de moneda y restricciones a la transferencia	30
Incumplimiento de contrato	30
Anexo V: Garantía de incumplimiento de obligaciones financieras de MIGA	31
Anexo VI: Documentos de Marco Sectorial del Grupo BID	32
Anexo VII: Soluciones financieras de BID Invest	33
Préstamos y movilización de recursos	33



Inversiones en capital	34
Garantías	34
Mercados de capital	34
Comercio exterior y cadenas productivas	35
Financiación mixta	35
Anexo VIII: Soluciones financieras de BID Lab	36
Proyectos prototipo	36
Proyectos de arranque	36
Proyectos de ecosistema	37
Inversiones en fondos	37
Inversiones directas de capital y cuasi capital	38
Préstamos y productos de deuda	39





1. Resumen ejecutivo

El sector privado tiene cada vez más relevancia en el desarrollo. Las Instituciones Financieras Internacionales consideran fundamental trabajar con el sector privado para apalancar los recursos públicos y maximizar su alcance.

El Grupo Banco Mundial canaliza su apoyo al sector privado a través de la Corporación Financiera Internacional y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones. Asimismo, el Grupo Banco Interamericano de Desarrollo trabaja con el sector privado a través de BID Invest y BID Lab.

La **Corporación Financiera Internacional** es la mayor institución para el desarrollo enfocada al sector privado. Ofrece **soluciones financieras y de asesoría** con el objetivo de crear nuevos mercados y aumentar la movilización de capital privado en países en desarrollo.

El **Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones** promueve la inversión en países en desarrollo proporcionando **seguros de riesgo político y mejora crediticia**, que protegen las inversiones ante riesgos no comerciales y permiten a los inversores acceder a mejores condiciones financieras.

BID Invest es la principal institución de desarrollo dirigida al sector privado en **América Latina y el Caribe**. Ofrece **asesoría** y diferentes **productos y servicios financieros** para empresas y proyectos en países de la región.

BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo. Promueve el desarrollo del sector privado mediante el apoyo técnico y financiero a **proyectos de innovación**. Entre las soluciones ofrecidas, se incluyen diferentes productos para impulsar proyectos piloto, testear innovaciones escalables y catalizar el desarrollo de nuevas industrias y modelos de negocio.



2. Ventanilla del sector privado en el Grupo Banco Mundial

El Grupo Banco Mundial canaliza su apoyo al sector privado a través de la Corporación Financiera Internacional, que proporciona financiación y asistencia técnica al sector privado para incentivar su desarrollo; y del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, que ofrece garantías a inversores y prestamistas para promover la inversión en países en desarrollo.

2.1. Corporación Financiera Internacional¹

La Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) es la mayor institución para el desarrollo focalizada en el sector privado en países en desarrollo. Ofrece acceso a recursos financieros directamente al sector privado sin necesidad de que exista una garantía soberana.

La **estrategia**² del IFC se basa en dos pilares: la creación de mercados y el aumento de la movilización de capital privado, especialmente en países de ingresos bajos y en aquellos afectados por la fragilidad y el conflicto.

IFC impulsa el desarrollo del sector privado de las siguientes formas:

- **Inversión en compañías** a través de préstamos, inversiones en el capital, títulos de deuda y garantías.
- **Movilización de capital** de otros prestamistas e inversionistas mediante participaciones en créditos, préstamos paralelos y otros medios.
- **Asesorando negocios y gobiernos** para estimular la inversión privada y mejorar el clima de inversión.

En 2020, IFC invirtió 22.000 millones de dólares en 282 proyectos, entre los que se incluyen 10.800 millones de dólares movilizados de otros inversores, distribuidos entre las diferentes regiones en las que opera: América Latina y el Caribe, África subsahariana, Oriente Medio y Norte de África, Europa y Asia Central, Asia Meridional, Asia Oriental y Pacífico³.

¹ <https://www.ifc.org>

² [IFC Strategy and Business Outlook Update FY20-FY22](#)

³ [IFC Annual Report 2020](#)

IFC ofrece soluciones enfocadas principalmente a clientes de los siguientes sectores⁴:

- **Agroindustria y silvicultura:** Aumentando la producción, la liquidez y el acceso a crédito.
- **Instituciones financieras:** Para incrementar el acceso a financiación de individuos y mipymes.
- **Fondos:** Para atraer capital a empresas y proyectos.
- **Educación:** Ayudando a empresas privadas a crear oportunidades educativas.
- **Salud:** Impulsando tecnologías innovadoras y mejorando la calidad de la atención.
- **Infraestructura:** Para desarrollar proyectos que brinden servicios básicos.
- **Industria manufacturera:** Mejorando la productividad, la sostenibilidad y el empleo.
- **Asociaciones Público-Privadas:** Para mejorar el acceso a servicios públicos de calidad.
- **Turismo, comercio minorista e inmobiliario:** Impulsando el crecimiento económico.
- **Capital de riesgo:** Apoyando la creación de nuevos mercados y la transformación de industrias.

La estrategia actual de IFC prioriza las áreas que aparecen en la Figura 1.

FIGURA 1. ÁREAS PRIORITARIAS DEL IFC



Fuente: Elaboración propia

⁴ [IFC: Áreas de especialización](#)



2.1.1. Soluciones

IFC ofrece diferentes productos y servicios financieros y de asesoría⁵.

Productos y servicios financieros, de inversión y movilización de recursos

IFC ofrece diferentes soluciones e instrumentos (ver [Anexo I](#)) adaptados a las necesidades de sus clientes. En la Tabla 1, se resumen las principales soluciones financieras de IFC.

TABLA 1. SOLUCIONES FINANCIERAS DE IFC

Préstamos con recursos propios	Préstamos sindicados	Capital y cuasicapital	Capital de riesgo
Soluciones de tesorería	Trade Finance	Financiación mixta	IFC Asset Management Company

Fuente: Elaboración propia

Asesoría

IFC asesora a empresas, gobiernos, instituciones financieras y fondos para establecer las condiciones necesarias para que se desarrolle el sector privado. En el [Anexo II](#), se detallan las áreas en las que se ofrecen servicios de asesoría.

Upstream⁶

IFC realiza actividades *upstream* que originen nuevas oportunidades de inversión. Además de ofrecer asesoría técnica y promover reformas regulatorias, las actividades *upstream* se enfocan en apoyar a clientes privados en la generación de proyectos, en fases previas al ciclo de inversión habitual de IFC.

Generalmente, IFC participa en el **co-desarrollo de proyectos** de más de 50 millones de dólares, que sean comercial y financieramente sólidos, con expectativas de implementación en los próximos 5 años y que cumplan los criterios medioambientales y sociales del Grupo Banco Mundial. Además, selecciona sponsors privados con experiencia e interesados en solicitar financiación de IFC para el proyecto. A cambio del apoyo en la preparación del proyecto, IFC busca derechos de financiación.

En el [Anexo III](#), se detallan las características de los principales instrumentos que utiliza IFC para asistir a sus clientes privados en el desarrollo de nuevos proyectos.

⁵ [IFC: Productos y servicios](#)

⁶ [Soluciones Upstream de IFC](#)



2.1.2. Elegibilidad y solicitud de servicios

IFC ofrece financiación para el sector privado en países en desarrollo. Para que un proyecto sea elegible para recibir financiación, debe cumplir los siguientes requisitos generales:

- Estar localizado en un [país en desarrollo miembro de IFC](#) (o beneficiar principalmente a países en desarrollo).
- Estar en el sector privado.
- Ser sólido técnicamente.
- Tener buenas perspectivas de rentabilidad.
- Beneficiar a la economía local.
- Cumplir con los estándares de sostenibilidad ambiental y social de IFC y del país.

Respecto a los sectores y la tipología de proyectos, IFC no financia el tipo de proyectos incluidos en la [Lista de Exclusión IFC](#).

Para solicitar financiación, se debe presentar una [propuesta de inversión](#) que debe incluir la siguiente información preliminar:

- Breve descripción del proyecto
- Detalles sobre los sponsors, acuerdos de gestión del proyecto y acuerdos de asistencia técnica
- Mercado y ventas (volúmenes, clientes, precios, competidores, etc.)
- Viabilidad técnica, mano de obra, recursos de materias primas y medio ambiente
- Inversión, financiación y retornos
- Apoyo del gobierno y regulación
- Cronograma

Las propuestas pueden enviarse un departamento sectorial específico, al departamento de la región correspondiente o a la oficina local más próxima a la localización del proyecto⁷. Los detalles de contacto de cada departamento y oficina aparecen detallados en su página web en el apartado de [Contactos](#).

Finalmente, mediante el **Ciclo de Proyecto de IFC**, se ilustran las diferentes fases de un proyecto que recibe financiación de IFC:

1. Entrevista inicial: Los *Investment Officers* (IO) y los *Business Development Officers* identifican proyectos que puedan ser adecuados y determinan si la colaboración entre IFC y los potenciales clientes puede prosperar.

⁷ [Cómo solicitar financiación de IFC](#)



2. Revisión temprana: El IO prepara una descripción del proyecto, el papel que IFC tendría en el mismo, la contribución esperada al desarrollo y los beneficios para las partes interesadas, así como cualquier situación potencial que provoque una ruptura de acuerdos. Posteriormente, los *Senior Managers* deciden si se autoriza la evaluación del proyecto.
3. Evaluación del proyecto (*project appraisal*): El equipo de inversión evalúa el potencial comercial completo, los riesgos y las oportunidades asociadas a la inversión a través de discusiones con el cliente y visitas in situ al lugar del proyecto. Se toman en consideración aspectos como la solidez financiera y económica del proyecto, la capacidad del cliente para cumplir con los estándares sociales y ambientales de IFC, las lecciones de inversiones anteriores, entre otros.
4. Revisión de la inversión: El equipo del proyecto hace sus recomendaciones a la gerencia departamental, que decidirá si aprueba o no el proyecto.
5. Negociación: Tras la aprobación del proyecto, el equipo de proyecto comienza a negociar con el cliente los términos y condiciones de la participación de IFC en el mismo. Estos incluyen condiciones de desembolso y convenios, requisitos de desempeño y monitoreo, acuerdo de planes de acción y resolución de problemas.
6. Divulgación: Se publica en la web de IFC un resumen de la propuesta de inversión y la revisión ambiental y social.
7. Revisión y aprobación: El proyecto se presenta al Directorio Ejecutivo para su consideración y aprobación mediante procedimientos regulares o simplificados, en función del riesgo y el tamaño de la inversión.
8. Contrato: IFC y la compañía firman el acuerdo legal para la inversión. En él se incluirán, entre otros, el Plan de Acción del cliente y las obligaciones de ambas partes.
9. Desembolso de fondos: Los fondos a menudo se pagan por etapas o con la condición de que se completen ciertos pasos según lo acordado en el acuerdo legal.
10. Supervisión del proyecto y seguimiento de resultados: IFC monitorea sus inversiones con el objetivo de garantizar el cumplimiento de las condiciones del contrato de préstamo. La compañía presenta informes periódicos sobre el desempeño financiero, social y ambiental. El diálogo continuo durante la supervisión permite a IFC apoyar a los clientes en términos de resolución de problemas como de identificación de nuevas oportunidades. También realiza un seguimiento de la contribución del proyecto al desarrollo en función de los indicadores clave definidos al comienzo del ciclo de inversión.
11. Evaluación: Para ayudar a mejorar el desempeño operativo de IFC, se realizan evaluaciones anuales basadas de algunos proyectos que han alcanzado la madurez operativa.
12. Cierre del proyecto: El proyecto se da por cerrado cuando la inversión se reembolsa en su totalidad o cuando IFC vende su participación accionaria en la empresa. En casos específicos, IFC puede decidir cancelar la deuda.



2.2. Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés) promueve la inversión en países en desarrollo proporcionando seguros de riesgo político y mejora crediticia, que protegen las inversiones ante **riesgos no comerciales** y permiten a los inversores acceder a mejores condiciones financieras.

La estrategia de MIGA determina cuatro direcciones principales⁸:

- Aumentar el impacto en [países IDA](#) (de ingresos bajos) y situaciones de fragilidad y conflicto.
- Complementar la creación de mercados.
- Tomar el liderazgo en cuestiones globales (cambio climático, género, promover el conocimiento sobre garantías).
- Mejorar su modelo de negocio.

Desde 2021 hasta 2023 se enfocará principalmente en las siguientes tres áreas:

- Incrementar la innovación y el desarrollo de nuevos productos.
- Aumentar la colaboración con otros miembros del Grupo Banco Mundial, especialmente para aprovechar y potenciar su trabajo *upstream* y generar más oportunidades de inversión.
- Potenciar la colaboración con otros bancos de desarrollo y agencias de crédito a la exportación.

MIGA está desarrollando productos y soluciones innovadores que se centren en aumentar el impacto países de bajos ingresos; que sean replicables y escalables; que apoyen la financiación climática y la respuesta a la pandemia; y que ayuden a MIGA a aportar adicionalidad al mercado privado y a otros bancos de desarrollo. Así, se enfoca en nuevas soluciones de mercados de capital, moneda local, capital relief, project finance, trade finance y apoyo a inversores locales.

2.2.1. Soluciones

Garantías⁹

MIGA ofrece cuatro productos de cobertura de **riesgo político** (ver [Anexo IV](#)) que pueden ser contratados independientemente o de forma combinada:

- [Guerra y disturbios civiles](#)
- [Expropiación](#)
- [Inconvertibilidad de moneda y restricciones a la transferencia](#)
- [Incumplimiento de contrato por parte del gobierno o empresas públicas](#)

⁸ [Estrategia de MIGA](#)

⁹ [Garantías de MIGA](#)



Adicionalmente, ofrece un mecanismo de **mejora crediticia** (ver [Anexo V](#)) a través de garantías que cubren el siguiente riesgo:

- [Incumplimiento de obligaciones financieras](#)

Además, los clientes que contratan una garantía de MIGA reciben su apoyo como entidad mediadora para la **resolución de posibles disputas** que puedan surgir entre ellos y los gobiernos. Así, MIGA examina el caso y determina la responsabilidad y obligaciones de cada parte y les ayuda a llegar a un acuerdo. La alta efectividad en la resolución de disputas es una de las principales ventajas que ofrece MIGA a sus clientes¹⁰.

Programa de Pequeñas Inversiones¹¹

El Programa de Pequeñas Inversiones (SIP, por sus siglas en inglés) facilita las inversiones en pymes de los sectores industriales, de servicios y agronegocios con un proceso simplificado para obtener coberturas de MIGA. El proceso simplificado permite revisar un proyecto y obtener las garantías correspondientes en menos de 2 meses, en lugar del plazo habitual de 4 a 6 meses.

Para ser elegible, se deben cumplir, al menos, dos de los siguientes criterios:

- Menos de 300 empleados
- El valor total de los activos debe ser inferior a 15 millones de dólares
- Ventas anuales inferiores a 15 millones de dólares

La garantía de MIGA puede cubrir hasta 10 millones de dólares, aunque la inversión total sea superior. SIP cubre hasta el 90% de capital y el 95% de deuda. Los plazos abarcan desde 3 hasta 10 años, con la posibilidad de extender otros 5 años.

Reaseguro¹²

MIGA se reasegura a través de procesos de sindicación cuando un proyecto excede su capacidad. MIGA también provee reaseguros a aseguradoras que puedan incluir en sus contratos las cláusulas medioambientales y sociales de MIGA.

Optimización de capital¹³

El producto de optimización de capital está diseñado para bancos minoristas con exposición significativa a bancos centrales en mercados emergentes.

¹⁰ [Resolución de disputas de MIGA](#)

¹¹ [Programa de Pequeñas Inversiones de MIGA](#)

¹² [Reaseguro de MIGA](#)

¹³ [Optimización de capital de MIGA](#)



MIGA puede asegurar las reservas obligatorias de las subsidiarias del banco en un país emergente para reducir el riesgo y que el banco pueda aumentar su cartera de préstamos.

Seguro de fondos de capital privado¹⁴

Para cubrir los riesgos políticos de las inversiones de fondos de capital privado en países en desarrollo, MIGA les ofrece un contrato maestro de las garantías necesarias con los precios por adelantado. Así, los gestores pueden recaudar fondos de inversores institucionales interesados en asumir los riesgos comerciales de las inversiones. Posteriormente, MIGA proporciona seguros de riesgo político para las inversiones subyacentes siguiendo el proceso habitual.

Información de brókers¹⁵

Aunque el programa de MIGA para brókers ha finalizado, los brókers de seguros pueden actuar como representantes de sus clientes ante MIGA. Sin embargo, MIGA no estará obligado a pagar ningún tipo de comisión ni se podrá deducir ninguna cantidad de los montos que se deben pagar a MIGA por las garantías emitidas.

Fondos fiduciarios¹⁶

MIGA utiliza fondos fiduciarios para aumentar la cobertura que puede ofrecer en áreas especiales y promover la inversión. Actualmente, ofrece apoyo mediante un fondo multidonante para economías frágiles y de conflicto y otro fondo enfocado en Gaza y Cisjordania.

2.2.2. Elegibilidad y solicitud de servicios¹⁷

Para acceder a las garantías de MIGA, los proyectos deben apoyar los objetivos de desarrollo del país en el que se realizan, ser financieramente viables y cumplir con las [políticas sociales y medioambientales de MIGA](#) y con los estándares de fraude y corrupción. Además, los inversores deben pertenecer a un [país miembro de MIGA](#).

Las formas de inversión cubiertas **incluyen capital, préstamos de accionistas y no accionistas, garantías de préstamos y otras formas de inversión** en las que la remuneración del inversor dependa de los resultados del proyecto (contratos de asistencia técnica, de gestión, de reparto de beneficios, de franquicia, titularizaciones de activos, emisiones de bonos, arrendamientos, etc.). En el caso de préstamos y garantías de préstamos, deben tener un vencimiento superior a un año y MIGA debe determinar que el proyecto representa un compromiso a largo plazo por parte de los inversores.

Respecto al tamaño de proyecto, no hay tamaño mínimo y MIGA puede cubrir **hasta 220 millones de dólares** por proyecto, que pueden complementarse con los programas de reaseguro y alcanzar

¹⁴ [Seguro de fondos de capital de riesgo de MIGA](#)

¹⁵ [Información de brókers de MIGA](#)

¹⁶ [Fondos fiduciarios de MIGA](#)

¹⁷ [Proceso de solicitud de garantías de MIGA y elegibilidad](#)



montos superiores. En inversiones de capital, MIGA puede garantizar hasta el 90% de la inversión y hasta el 500% de las ganancias atribuibles a la inversión. Además, MIGA garantiza hasta el 95% del principal en deuda, más un 135% adicional para cubrir los intereses devengados. Para contratos de asistencia técnica y otros acuerdos contractuales, MIGA asegura hasta el 90% del valor total (hasta 95% en casos excepcionales).

MIGA no ofrece soluciones para inversiones en los sectores de juegos de azar, tabaco, inversiones altamente especulativas, defensa, drogas ilegales o bebidas espirituosas entre otros.

Para solicitar una garantía, MIGA recomienda presentar una [solicitud preliminar](#) antes de que se dediquen recursos sustanciales al proyecto¹⁸. Si el proyecto es elegible, MIGA contacta al cliente y se discute el tamaño potencial de la garantía, las coberturas y el precio preliminar además de los aspectos medioambientales y sociales.

El siguiente paso es presentar una [solicitud definitiva](#) mediante el formulario proporcionado por MIGA, que se debe complementar con la siguiente documentación:

- Estudio de viabilidad o plan de negocios
- Estimaciones financieras
- Documentación sobre préstamos
- Documentación sobre garantías
- Estados financieros y estatutos
- Permisos medioambientales o evaluaciones de impacto ambiental
- Contratos de compra de terreno o arrendamiento
- Otros contratos, acuerdos, permisos o licencias

La solicitud definitiva tiene una tarifa de 5.000 dólares para coberturas hasta 25 millones de dólares y 10.000 dólares para coberturas superiores. La tarifa se aplica a la prima inicial y se reembolsa si MIGA rechaza el proyecto por cualquier motivo. Además, se pueden aplicar tarifas de procesamiento para proyectos complejos o tarifas de sindicación si se realiza un proceso de reaseguro.

2.3. Ventanilla privada de la Asociación Internacional de Fomento

La Asociación Internacional de Fomento (IDA, por sus siglas en inglés) ofrece apoyo financiero al sector privado en los países en los que trabaja a través de la ventanilla privada IDA-IFC-MIGA. Así,

¹⁸ [Solicitud de garantías de MIGA](#)



IDA utiliza recursos públicos estratégicamente para catalizar la inversión privada con el apoyo de IFC y MIGA, que complementan el trabajo de IDA en reformas políticas y de clima de negocios.

La ventanilla privada IDA-IFC-MIGA se implementa a través de cuatro facilidades:

- **Facilidad de financiación en moneda local** para ofrecer inversiones de IFC en moneda local en países IDA en los que los mercados de capitales no están desarrollados y las soluciones de mercado disponibles no son suficientes¹⁹.
- **Facilidad de financiación mixta** para aumentar el alcance de las inversiones de IFC en sectores con alto impacto al desarrollo y respaldar proyectos que aún no cumplen plenamente las condiciones para obtener financiación comercial²⁰.
- **Facilidad de mitigación de riesgos** para ofrecer garantías que faciliten la inversión del sector privado en proyectos de infraestructura²¹.
- **Facilidad de garantías de MIGA** para ampliar la escala y el alcance de las coberturas de MIGA a través de mecanismos de primera pérdida compartida y distribución de riesgos mediante reaseguro²².

La ventanilla privada IDA facilita las inversiones, pero no financia inversiones privadas por sí misma. Mediante las diferentes facilidades, se combina con las inversiones de IFC y con las garantías de MIGA para respaldar inversiones en el sector privado. Los interesados deben presentar los proyectos y las propuestas de inversión a través de los canales habituales de IFC y MIGA.

¹⁹ [Facilidad de moneda local de la ventanilla privada IDA-IFC-MIGA](#)

²⁰ [Facilidad de financiación mixta de la ventanilla privada IDA-IFC-MIGA](#)

²¹ [Facilidad de mitigación de riesgos de la ventanilla privada IDA-IFC-MIGA](#)

²² [Facilidad de garantías de MIGA de la ventanilla privada IDA-IFC-MIGA](#)



3. Ventanilla del sector privado en el Grupo Banco Interamericano de Desarrollo

El Grupo BID apoya al sector privado desde BID Invest, que canaliza la inversión en el sector privado, y BID Lab, que es el laboratorio de innovación del grupo y apoya el desarrollo de nuevas soluciones que puedan ser escaladas.

3.1. BID Invest

BID Invest es la principal institución de desarrollo dirigida al sector privado en América Latina y el Caribe. Gestiona una cartera de 16.100 millones de dólares y trabaja con más de 400 clientes ofreciéndoles acceso a recursos financieros, conocimientos técnicos y experiencia sectorial.

La actuación de BID Invest está determinada por los documentos sectoriales del Grupo BID, que señalan los principales desafíos e intervenciones de desarrollo de cada sector en la región (ver [Anexo VI](#)).

BID Invest ofrece diferentes soluciones enfocadas a los siguientes sectores estratégicos: infraestructura, instituciones financieras y empresas (incluye agroindustria, manufacturas, tecnología digital, etc.).

3.1.1. Soluciones²³

BID Invest ofrece diferentes soluciones financieras y no financieras.

Soluciones financieras

BID Invest ofrece las soluciones financieras indicadas en la Tabla 2, que aparecen detalladas en el [Anexo VII](#).

²³ [Soluciones de BID Invest](#)

TABLA 2. SOLUCIONES FINANCIERAS DE BID INVEST

<u>Préstamos y movilización de recursos</u>	<u>Inversiones de capital</u>	<u>Garantías</u>
<u>Mercados de capital de capital</u>	<u>Comercio exterior y cadenas productivas</u>	<u>Financiación mixta</u>

Fuente: Elaboración propia

Soluciones no financieras

A través de las soluciones no financieras, BID Invest ofrece asesoramiento al sector privado y a gobiernos en las siguientes áreas:

- **Asociaciones Público-Privadas (APP)** para apoyar a los gobiernos a diseñar e implementar proyectos de infraestructura sostenible y al sector privado a presentar iniciativas privadas²⁴.
- **Cambio climático** para apoyar a las empresas a implementar estrategias de mitigación y adaptación y promover los negocios sostenibles²⁵.
- **Género, diversidad e inclusión** para ayudar a las empresas a integrar estrategias de igualdad de género, diversidad e inclusión y generar oportunidades económicas²⁶.
- **Sostenibilidad y MIPYME** para expandir la inclusión financiera de las MIPYME y fomentar las inversiones sostenibles a través del trabajo con los clientes del sector de servicios financieros²⁷.

3.1.2. Elegibilidad y solicitud de servicios

Para acceder a servicios financieros y no financieros de BID Invest, los clientes y sus proyectos deben cumplir, al menos, los siguientes requisitos:

1. Debe realizarse en un [país miembro del Grupo BID](#) en América Latina o el Caribe.
2. Debe pertenecer al **sector privado** o ser parte de una empresa pública que busque financiación sin garantía soberana.
3. Debe tener un **impacto positivo y escalable** en la economía local.
4. Debe contar con una **estrategia ambiental y social** sólida, y cumplir con las [normas ambientales y sociales](#), además de las del país en el que se lleve a cabo el proyecto. Debe cumplir las normas de gobernanza corporativa, integridad y reputación.

²⁴ [Servicios de Asociaciones Público-Privadas de BID Invest](#)

²⁵ [Servicios de cambio climático de BID Invest](#)

²⁶ [Servicios de género, diversidad e inclusión de BID Invest](#)

²⁷ [Servicios de sostenibilidad y MIPYME](#)



5. BID Invest no financia directamente a micro, pequeñas y medianas empresas (MPYME) ni a emprendedores individuales. No obstante, financia a intermediarios financieros que les otorgan préstamos a empresas más pequeñas.
6. BID Invest no financia ONG, empresas emergentes ni fusiones y adquisiciones.
7. Las empresas deben contar con **estados financieros auditados de tres años** por lo menos. No resulta aplicable a las finanzas de proyectos.
8. Deben demostrar ser **rentables** de conformidad con los puntos de referencia para el sector y el o los países en los que opera la empresa.
9. BID Invest se centra en la financiación de proyectos que buscan incrementar la capacidad de las empresas, mejorar la productividad y/o calidad, reducir la huella de carbono y/o tener un impacto social significativo.

Para solicitar los servicios de BID Invest, se debe contactar a los especialistas del sector relacionado con el cliente, cuyos detalles de contacto se especifican en su [página web](#), en el apartado de cada sector.

3.2. BID Lab²⁸

BID Lab es el laboratorio de innovación del Grupo BID. Promueve el desarrollo a través del sector privado, mediante la identificación de soluciones a problemas de desarrollo y el apoyo a la realización de proyectos piloto en América Latina y el Caribe.

BID Lab utiliza instrumentos flexibles para testear innovaciones escalables e impulsar la inclusión económica y social. Así, cataliza el desarrollo de nuevas industrias y modelos de negocio.

La institución se enfoca en soluciones multisectoriales en torno a los desafíos de desarrollo de la región y estructura su actuación en torno a tres áreas temáticas:

- **Ciudades inclusivas:** Democratizar del acceso a servicios urbanos sostenibles y crear de oportunidades económicas aprovechando los activos urbanos.
- **Economía del conocimiento:** Utilizar las tecnologías disruptivas para beneficiar a las poblaciones vulnerables y preparar a trabajadores y emprendedores para futuras oportunidades.
- **Agricultura inteligente:** Regenerar el medio ambiente, afrontar la crisis climática y aumentar los ingresos y la resiliencia climática de pequeños agricultores.

²⁸ <https://bidlab.org/es/>

3.2.1. Soluciones²⁹

Las soluciones ofrecidas por BID Lab incluyen productos financieros, productos que impulsan la innovación, productos de conocimiento y plataformas que generen conexiones.

Soluciones financieras

BID Lab ofrece productos financieros flexibles (ver [Anexo VIII](#)) que pueden ser combinados para que *startups* y empresas innovadoras accedan a financiación. En la Tabla 3, se resumen las soluciones financieras disponibles, que se dividen en productos de exploración y productos de inversión.

TABLA 3. SOLUCIONES FINANCIERAS DE BID LAB

Productos de exploración		
Proyectos prototipo	Proyectos de arranque	Proyectos de ecosistema
Productos de inversión		
Inversiones en fondos	Inversiones directas de capital y cuasi capital	Préstamos y Productos de Deuda

Fuente: Elaboración propia

Otras soluciones

BID Lab también ofrece productos de conocimiento y plataformas que generen conexiones.

Los productos de conocimiento, que incluyen [publicaciones](#) y eventos, se utilizan para difundir conocimientos prácticos para resolver desafíos de la región.

Además, BID Lab promueve las conexiones entre diferentes actores de la región mediante la articulación de plataformas que fomenten el desarrollo de ecosistemas de innovación, el uso de la tecnología y el co-desarrollo de soluciones innovadoras. Existen plataformas con enfoques tecnológicos, como [LACChain](#), con enfoque en comunidades, como [LatitudR](#), y con enfoque de país, como [Cubo](#).

²⁹ [Soluciones de BID Lab](#)



3.2.2. Elegibilidad y solicitud de servicios

Los requisitos para que un proyecto sea elegible para ser apoyado por BID Lab son los siguientes:

1. **Solución innovadora.** La solución debe basarse en un nuevo modelo o una tecnología disruptiva, como soluciones de economía colaborativa, ciencias del comportamiento, economía circular, inteligencia artificial, blockchain, robótica, internet de las cosas, big data, etc.
2. **Impacto a escala.** La solución propuesta debe llegar a tener un impacto sistémico y transformador en la vida de cientos de miles o millones de personas en situación vulnerable y/o en el medio ambiente.
3. **Alineación temática a las prioridades del BID Lab.** Transversalmente debe contemplar: reducir pobreza y desigualdad económica, promover diversidad e igualdad de género y/o ser ambientalmente sostenible.
4. **Alineación geográfica.** La solución debe tener impacto en uno o varios de los siguientes 26 países de América Latina y el Caribe: Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Surinam, Trinidad y Tobago y Venezuela.
5. **Sostenibilidad.** La solución debe especificar cómo se mantendrá el proyecto una vez concluido el apoyo de BID Lab.
6. **Capacidad de la organización para la implementación del proyecto.** La organización debe garantizar el éxito del proyecto mediante la trayectoria, el equipo humano, el modelo de negocio y el dominio de la tecnología.
7. **Contrapartida** (para proyectos financiados con donaciones). El proponente debe aportar como mínimo 50% del financiamiento del proyecto, del cual al menos 50% debe ser en efectivo.

Para solicitar el apoyo del BID Lab, se debe contactar directamente a la sede del BID en el país objetivo del proyecto. Además, BID Lab organiza diferentes [convocatorias](#) y retos para descubrir e impulsar innovaciones y modelos de negocio que puedan resolver los problemas sociales y promover la inclusión en la región.



4. Anexos

Anexo I: Soluciones financieras de IFC

Préstamos con recursos propios

IFC financia proyectos y empresas mediante préstamos con sus propios fondos (préstamos tipo A). Además, otorga financiación a intermediarios financieros para facilitar el acceso a crédito de mipymes o emprendedores individuales. Las características habituales de los préstamos ofrecidos son las siguientes:

- Rango habitual: 1 millón de dólares - 100 millones de dólares
- Hasta un 25% del coste total del proyecto con las siguientes excepciones:
 - Greenfield: Hasta 35% si el coste total es inferior a 50 millones de dólares
 - Brownfield: Hasta 50% si el importe no supera el 25% de la capitalización total de la empresa
- Tipo fijo y variable
- Amortización entre 7 y 12 años
- Posibilidad de estructuración en moneda local
- Reembolso a partir de los flujos de caja generados por el proyecto
- Sin recurso o con recurso limitado para los sponsors
- Periodo de gracia y términos de reembolso negociables en cada caso

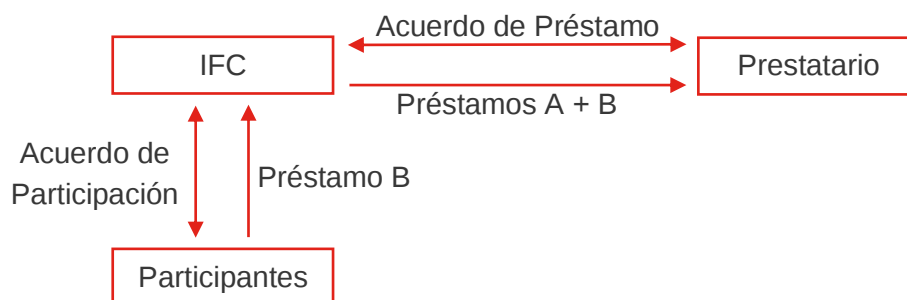
Préstamos sindicados

Mediante los préstamos sindicados, IFC actúa como catalizador en la movilización de recursos de otros inversores.

Préstamos tipo A/B

Mediante este mecanismo, IFC retiene una parte del préstamo contra sus fondos propios (préstamo tipo A) y vende participaciones de la parte restante a inversores interesados (préstamo tipo B). Así, el prestatario firma un **Acuerdo de Préstamo** con IFC y, posteriormente, IFC suscribe un **Acuerdo de Participación** con el resto de los inversores.

FIGURA 2. ESTRUCTURA DE PRÉSTAMOS TIPO A/B



Fuente: Elaboración propia

La principal ventaja de este instrumento para los inversores es que se benefician del **Estatus de Acreedor Preferente** de IFC³⁰ como Institución Financiera Multilateral. Además, IFC mantiene su compromiso con los participantes de distribuir los pagos prorrateados entre el préstamo A y el B, es decir, IFC no verá reembolsada su parte del préstamo hasta que todos los inversores hayan sido reembolsados.

El cliente también se beneficia porque puede cerrar el paquete financiero mediante el préstamo B, obtener plazos de financiación más largos de los habituales y la financiación está exenta de impuestos, entre otras ventajas.

Préstamos paralelos

Mediante los préstamos paralelos, IFC posibilita la sindicación de aquellas entidades no elegibles para un préstamo tipo A/B, como otras Instituciones Financieras de Desarrollo o bancos comerciales locales.

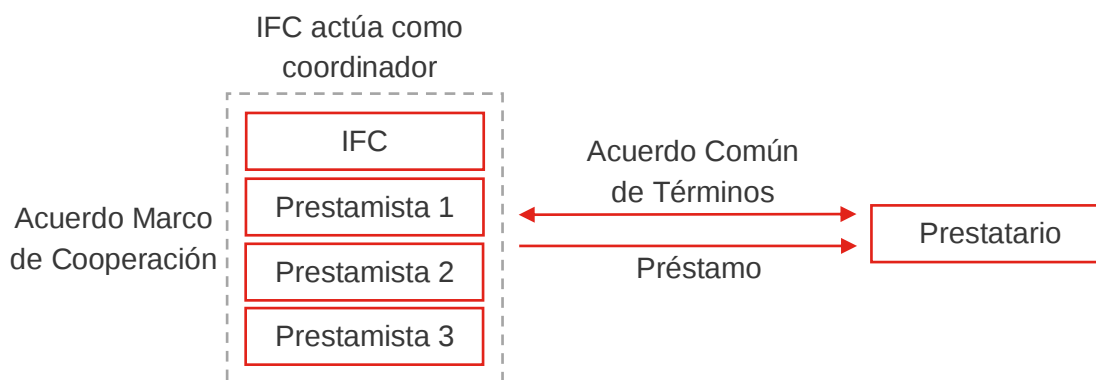
IFC se encarga de administrar el préstamo en cooperación con el resto de las participantes, que deben firmar el **Acuerdo Marco de Cooperación**³¹. Además, se firma un **Acuerdo Común de Términos** entre IFC, participantes y prestatarios que se negocia de forma bilateral. IFC actúa como vínculo entre el prestatario y los diversos prestamistas en materia de pagos, flujos, enmiendas, exenciones y seguimiento. En este caso, IFC no comparte su Estatus de Acreedor Preferente.

Esta estructura simplifica los procesos de los prestamistas y beneficia a prestatarios facilitando el acceso a financiación y reduciendo costes y tiempo.

³⁰ [Estatus de Acreedor Preferente de IFC](#)

³¹ [Préstamos paralelos: Lista de instituciones signatarias](#)

FIGURA 3. ESTRUCTURA DE PRÉSTAMOS PARALELOS



Fuente: Elaboración propia

Participaciones en préstamos A (ALP)

La estructura es similar a un préstamo tipo A/B y los beneficios para los participantes son los mismos. Sin embargo, en un ALP los riesgos para IFC y el resto de los participantes son compartidos. Así, IFC utiliza esta herramienta para reducir el riesgo de exposición respecto a un cliente, país o compañía.

Managed Co-Lending Portfolio Program (MCP)³²

Es una plataforma de préstamos sindicados en la que los inversores comprometen fondos para un conjunto de préstamos futuros de IFC.

Capital y cuasicapital

IFC invierte en capital utilizando fondos propios de forma directa o a través de fondos de inversión. Las inversiones en capital tienen habitualmente las siguientes características:

- Entre el 5% y el 20% del capital.
- Operaciones de largo plazo: Habitualmente entre 6 y 8 años (máximo 15 años).
- Apoyan el desarrollo de la empresa y el crecimiento de capital a largo plazo.
- Fomentan la participación de la empresa en los mercados de capitales locales.

Además, IFC invierte a través de los siguientes instrumentos de cuasicapital:

- Préstamos participativos
- Bonos convertibles o canjeables
- Acciones preferentes

³² [Managed Co-Lending Portfolio Program \(MCP\)](#)



Capital de riesgo³³

El grupo de capital riesgo de IFC invierte en empresas en etapa de crecimiento que ofrecen tecnologías innovadoras o modelos comerciales orientados a mercados emergentes. Las transacciones se ejecutan en una etapa temprana en el desarrollo del proyecto y entre los sectores prioritarios para IFC se encuentran digitalización en la salud, comercio electrónico, digitalización de la logística y la cadena de suministro y tecnología en la educación.

Entre las iniciativas especiales de capital de riesgo se encuentran:

- Startup Catalyst³⁴: Incluye inversiones en capital y cuasicapital en incubadoras, aceleradores, fondos semillas y vehículos similares en mercados emergentes.
- TechEmerge³⁵: Programa que conecta compañías tecnológicas con organizaciones líderes en mercados emergentes para crear asociaciones comerciales.
- Género³⁶: IFC ha desarrollado diferentes iniciativas para aumentar la representación de las mujeres en la industria del capital de riesgo, como Digital2Equal³⁷.

Soluciones de tesorería³⁸

IFC ofrece soluciones de derivados, financiación estructurada y moneda local que permiten a los clientes cubrir la exposición al tipo de cambio, las tasas de interés y los precios de las materias primas.

Financiación en moneda local

Para reducir la exposición de los clientes al tipo de cambio, IFC ofrece instrumentos como los siguientes:

- Préstamos en moneda local
- Swaps de divisas
- Garantías
- Otros productos estructurados adaptados al cliente

Garantías parciales de crédito

Mediante este instrumento, IFC cubre a los acreedores mediante la adquisición de un compromiso de pago de una cantidad preacordada en cualquier caso de incumplimiento del pago de un crédito.

³³ [Capital de Riesgo en IFC](#)

³⁴ [Programa Startup Catalyst de IFC](#)

³⁵ [Programa TechEmerge de IFC](#)

³⁶ [Iniciativas de Género en Capital de Riesgo de IFC](#)

³⁷ [Iniciativa Digital2Equal de IFC](#)

³⁸ [Soluciones de tesorería de IFC](#)



Facilidades de riesgo compartido³⁹

Este instrumento permite al cliente vender una parte del riesgo asociado a su cartera de activos. Generalmente, los activos permanecen en el balance del cliente y el riesgo se transfiere a IFC a través de una Garantía Parcial de Crédito.

Titularizaciones⁴⁰

IFC invierte en titularizaciones para proporcionar mejoras crediticias a las transacciones de sus clientes, principalmente a nivel mezzanine. Así, se reduce el riesgo percibido y el cliente puede acceder a mejores condiciones de financiación.

Aunque se puede titularizar cualquier activo con flujos de efectivo relativamente predecibles, los más comunes son: hipotecas, tarjetas de crédito, deuda corporativa, ingresos futuros y préstamos para activos fijos.

Trade Finance

IFC ofrece garantías, servicios de gestión de riesgos, préstamos y otros productos estructurados para apoyar el comercio en los mercados emergentes y se enmarcan en diferentes programas con finalidades específicas:

- [Global Trade Finance Program \(GTFP\)](#)
- [Global Trade Liquidity Program \(GTLP\)](#)
- [Global Trade Supplier Finance \(GTSF\)](#)
- [Critical Commodities Finance Program \(CCFP\)](#)
- [Structured Trade and Commodity Finance \(STCF\)](#)
- [Global Warehouse Finance Program \(GWFP\)](#)
- [Working Capital Solutions \(WCS\)](#)
- [Banking on Women \(BOW\)](#)

Financiación mixta⁴¹

IFC ofrece soluciones de financiación mixta que incluyen financiación concesional de fondos de donantes para favorecer inversiones pioneras y con impacto que no podrían desarrollarse en términos estrictamente comerciales.

Las soluciones de financiación mixta se pueden estructurar como deuda, capital, riesgo compartido, o garantías con diferentes condiciones.

³⁹ [Facilidades de Riesgo Compartido de IFC](#)

⁴⁰ [Titularizaciones de IFC](#)

⁴¹ [Financiación Mixta IFC](#)



En la Tabla 4, se resumen los principales programas con fondos de donantes que utiliza IFC para ofrecer soluciones de financiación mixta.

TABLA 4. FINANCIACIÓN MIXTA DE IFC: PROGRAMAS CON FONDOS DE DONANTES

Áreas	Programas
Agroindustria	Global Agriculture and Food Security Program (GAFSP) Private Sector Window
	Climate Investment Funds
	Global Environmental Facility & Green Shipping Investment Platform
	Green Climate Fund
Cambio climático	IFC-Canada Climate Change Program
	Canada-IFC Renewable Energy Program for Africa
	Canada-IFC Blended Climate Finance Program
	Finland-IFC Blended Finance for Climate Program
	UK-IFC Market Accelerator for Green Construction
	Global SME Finance Facility
Pymes y género	Women Entrepreneurs Finance Initiative (We-Fi)
	Women Entrepreneurs Opportunity Facility (IFC WEOF)
Capital humano	Global Financing Facility for Women, Children, and Adolescents
Economías frágiles	IDA-IFC-MIGA Private Sector Window (PSW): Blended-Finance Facility
Refugiados	Blended Finance Facility for Refugees: The PROSPECTS Initiative
Multitemáticas	Alafaq Aljadida Blended Finance Facility

Fuente: Elaboración propia

IFC Asset Management Company⁴²

La Compañía de Gestión de Activos (AMC, por sus siglas en inglés) es una subsidiaria de IFC que se dedica a administrar fondos en nombre de una amplia variedad de inversores institucionales, incluidos fondos soberanos, fondos de pensiones e instituciones financieras de desarrollo. De esta forma, canaliza la inversión de terceros hacia países en desarrollo.

⁴² [IFC Asset Management Company](#)



Anexo II: Servicios de asesoría de IFC⁴³

TABLA 5. SERVICIOS DE ASESORIA DE IFC

Clientes	Área	Servicios
Empresas	Agroindustria	Mejora de productividad, cadenas de valor eficientes, seguridad alimentaria, etc.
	Infraestructura y recursos naturales	Mitigación de riesgos y mejora de comunidades locales
	Finanzas corporativas	Atracción de inversión, M&A, estructuración de proyectos, etc.
	Energía y agua	Mejora de la eficiencia energética y la sostenibilidad, energías renovables, etc.
	Construcción verde	Mejora del uso de la energía, el agua y los materiales en la construcción
	Pymes y cadenas de valor	Aumento de la competitividad, mejora de resultados, etc.
	Igualdad de género	Mejora de las condiciones laborales y carrera profesional de las mujeres
	Soluciones de negocio estratégicas	Programas de innovación, resolución de desafíos, etc.
	Gobernanza corporativa	Acceso a capital, mitigación de riesgos, etc.
Gobiernos	Aspectos medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG)	Desarrollo de negocios sostenibles y promoción de buenas prácticas
	Asociaciones público-privadas	Diseño e implementación de APPs, desarrollo de infraestructura, etc.
	Sector financiero	Mejora del sistema financiero y los mercados de capitales
	Clima de inversión	Mejora del clima de negocios para favorecer la inversión
	2030 Water Resources Group	Identificación de inversiones necesarias para solucionar la escasez de agua
Instituciones financieras y fondos	Instituciones financieras	Mejorar la gestión de riesgos, diversificar la oferta de productos, etc.
	Gestores de fondos	Desarrollo de la industria de capital privado, asesoramiento a gestores de fondos, etc.

Fuente: Elaboración propia

⁴³ [Servicios de asesoría de IFC](#)

Anexo III: Instrumente de co-desarrollo de proyectos de IFC

TABLA 6. INSTRUMENTE DE CO-DESARROLLO DE PROYECTOS DE IFC

	Acuerdos de co-desarrollo	Propuestas no solicitadas
Descripción	IFC comparte el coste de estudios y actividades con futuros inversores para evaluar el potencial de proyectos.	IFC comparte los costes de preparación de los estudios necesarios para presentar una propuesta no solicitada de proyecto de APP. El sponsor privado nunca es penalizado. No está obligado a utilizar financiación de IFC ni a compensar a IFC si no obtiene beneficios.
Madurez del proyecto	Fase posterior: Estudios iniciales de factibilidad completados que aseguren la bancabilidad	Fase previa: Estudios iniciales de prefactibilidad y técnicos completados
Elegibilidad	Viabilidad comprobada / Concesión o contrato adjudicado	En países con un marco regulatorio claro y transparente de gestión de propuestas no solicitadas
Tamaño de inversión / Contribución de IFC	La contribución no puede superar la cantidad aportada por cualquier otro co-desarrollador (habitualmente entre 1 y 8 millones de dólares)	Hasta el 50% de los costes de preparación (máximo 1 millón de dólares)
Periodo de participación de IFC	Flexible: Desde pocos meses hasta varios años	Hasta 24 meses para la realización de los estudios y la presentación del proyecto a las autoridades públicas
Tipo de acuerdo	Acuerdo en el que IFC obtiene derechos e intereses similares a los del inversor. Habitualmente IFC adquiere el rol de <i>Mandate Lead Arranger</i> .	Acuerdo en el que IFC comparte los costes con el sponsor privado sin condiciones.

Fuente: Elaboración propia



Anexo IV: Coberturas de riesgos políticos de MIGA

Guerra y disturbios civiles

Este producto ofrece cobertura contra las pérdidas derivadas de daños, destrucción o desaparición de activos tangibles o de la interrupción de la actividad empresarial causadas por actos de guerra, terrorismo o disturbios civiles, incluyendo revueltas, insurrecciones, golpes de estado, sabotaje o atentados terroristas. La cobertura no cubre sólo la violencia contra el gobierno local, sino también la violencia generalizada en dicho país, aunque sea contra gobiernos o inversiones extranjeros.

Para pérdidas ocasionadas en activos tangibles, MIGA paga al inversor su cuota de propiedad sobre la menor cantidad entre el coste de reposición, de reparación o valor contable, en caso de que no sea posible ni reponerlo ni restituirlo.

Para pérdidas ocasionadas por la interrupción total de la actividad empresarial, la compensación se basa, en el caso de inversiones en capital, en el valor contable de la inversión asegurada y, en el caso de préstamos, en la parte impagada del principal y de los intereses del préstamo asegurado.

La interrupción temporal, aunque total, de la actividad empresarial se puede incluir también en la cobertura siempre que lo solicite el inversor. Estas pérdidas serán cubiertas siempre y cuando sean originadas por la pérdida de activos o por condiciones especialmente peligrosas en el país anfitrión que causen el abandono temporal de la actividad o del uso de los activos. En estos casos, MIGA pagará gastos continuos e inevitables y gastos extraordinarios asociados al reinicio de la actividad, así como la pérdida de ingresos y, para los préstamos, los posibles impagos.

Expropiación

Este producto brinda protección contra pérdidas derivadas de acciones gubernamentales que reducen o eliminan el derecho de propiedad, el control u otros derechos que el inversor tenga de manera legítima sobre activos como consecuencia de su inversión. Además de la nacionalización y la confiscación directas, también se cubre la expropiación progresiva, una serie de actos que, con el tiempo, tienen un efecto expropiatorio. La cobertura está disponible de forma limitada para la expropiación parcial.

En el caso de la expropiación total de las inversiones de capital, la compensación al asegurado se basa en el valor contable neto de la inversión asegurada.

Para la expropiación de fondos, MIGA paga la parte asegurada de los fondos bloqueados.

Para préstamos y garantías de préstamos, la agencia puede asegurar el principal pendiente y cualquier interés acumulado y no pagado.



Inconvertibilidad de moneda y restricciones a la transferencia

Esta cobertura protege contra las pérdidas derivadas de la incapacidad de convertir legalmente divisa local (capital, intereses, principal, ganancias, y otras remesas) en una divisa plenamente convertible (dólar, euro o yen) y/o transferir la divisa convertible fuera del país anfitrión a causa de una acción u omisión su gobierno. Este producto no cubre la depreciación de la moneda.

En caso de reclamación, MIGA pagará una compensación en la divisa plenamente convertible especificada en el contrato de garantía.

Incumplimiento de contrato

La cobertura de incumplimiento de contrato brinda protección contra pérdidas derivadas de la inobservancia o el incumplimiento por parte del gobierno anfitrión de un contrato, como podría ser, por ejemplo, una concesión. En ocasiones, la cobertura puede extenderse a las obligaciones contractuales de las empresas estatales.

En el caso de incumplimiento o inobservancia del contrato, el inversor primero debe acudir a un mecanismo de resolución de disputas (como un arbitraje) establecido en el contrato subyacente. Si la obtención de una sentencia o un laudo es imposible por la interferencia del gobierno o éste decide no respetar su contenido, MIGA pagará la compensación. MIGA puede también, a su discreción, hacer un pago provisional antes de la resolución del conflicto.

En el caso de inobservancia de un laudo o sentencia condenatoria, MIGA pagará la cantidad determinada en la resolución. En caso de denegación del derecho a un recurso, MIGA compensará en la cantidad debida al inversor, en virtud de la interpretación del contrato que haga el propio Organismo. En cualquier caso, la compensación está limitada por el monto de la garantía establecida en el contrato de garantía firmado por ambas partes.



Anexo V: Garantía de incumplimiento de obligaciones financieras de MIGA

La garantía de incumplimiento de obligaciones financieras es un mecanismo de mejora crediticia que protege contra pérdidas originadas a consecuencia del impago de una obligación financiera vencida o de una garantía ejecutada y no pagada por parte de un deudor soberano, sub-soberano o empresa pública. Este producto sólo está disponible para Gobiernos o empresas que tengan calificaciones crediticias satisfactorias (calificación superior a BB-).

Esta cobertura sólo es aplicable cuando la obligación o garantía ejecutada contra el deudor es a primer requerimiento, es decir, totalmente incondicional de resoluciones judiciales o arbitrales favorables al inversor. La cobertura de MIGA es a primer requerimiento. La compensación es equivalente al principal y los intereses objeto del contrato de seguro que hayan sido devengados e impagados.





Anexo VI: Documentos de Marco Sectorial del Grupo BID

- [Agricultura y Gestión de Recursos Naturales](#)
- [Agua y Saneamiento](#)
- [Cambio Climático](#)
- [Desarrollo de Habilidades](#)
- [Desarrollo Infantil Temprano](#)
- [Desarrollo Urbano y Vivienda](#)
- [Descentralización y Gobiernos Subnacionales](#)
- [Energía](#)
- [Género y Diversidad](#)
- [Industrias Extractivas](#)
- [Innovación, Ciencia y Tecnología](#)
- [Integración y Comercio](#)
- [Medio Ambiente y Biodiversidad](#)
- [Política y Gestión Fiscal](#)
- [Protección Social y Pobreza](#)
- [Respaldo para PYME y Acceso y Supervisión Financieros](#)
- [Salud y Nutrición](#)
- [Seguridad Alimentaria](#)
- [Seguridad Ciudadana y Justicia](#)
- [Trabajo](#)
- [Transparencia y Anticorrupción](#)
- [Transporte](#)
- [Turismo](#)





Anexo VII: Soluciones financieras de BID Invest

Préstamos y movilización de recursos

BID Invest ofrece **préstamos** preferentes y subordinados a tasas de mercado con condiciones flexibles y adaptadas a las necesidades de sus clientes. Los préstamos se ofrecen en dólares estadounidenses y en moneda local en algunos mercados, incluidos Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Paraguay.⁴⁴

Además, BID Invest trabaja con diferentes actores de mercado para movilizar recursos de terceros, entre los que se incluyen bancos comerciales internacionales, bancos comerciales regionales, inversores institucionales (compañías de seguros, fondos de pensiones, etc.), inversores con impacto social y fondos soberanos de inversión.⁴⁵

Así, BID Invest ofrece **préstamos tipo A/B** (ver Figura 2) con las siguientes características:

- El préstamo A es financiado por BID Invest a partir de su capital ordinario y normalmente tiene tenores más prolongados que el préstamo B.
- El préstamo B es financiado por los actores del mercado a través de la venta de participaciones.
- Hay un solo acuerdo de préstamo. BID Invest es el prestamista principal y administra todo el préstamo.
- BID Invest y los participantes comparten el riesgo del proyecto. BID Invest no es quien garantiza los préstamos.
- La estructura de participación les permite a los participantes beneficiarse de los privilegios y las inmunidades de BID Invest, incluida la situación de acreedor preferido.

Asimismo, BID Invest ofrece **bonos B** que cumplen las siguientes características:

- BID Invest le otorga un préstamo A/B al prestatario.
- BID Invest comparte su situación de acreedor preferido con el prestamista B a través de un acuerdo de participación.
- El prestamista B es un vehículo de propósito especial que emite títulos que se venderán a los inversores institucionales.
- El vehículo de propósito especial les transfiere el interés y el capital repagados por el prestatario por el préstamo B a los tenedores de los títulos.

Finalmente, BID Invest también apalanca fondos mediante el **cofinanciamiento paralelo**:

- Cada prestamista tiene derechos directos respecto del prestatario.

⁴⁴ [Préstamos de BID Invest](#)

⁴⁵ [Movilización de recursos de BID Invest](#)



- Los coprestamistas firman un acuerdo de condiciones comunes con el prestatario, que define las condiciones generales de la operación.
- Cada coprestamista puede firmar un acuerdo complementario con el prestatario en relación con sus condiciones específicas.
- La relación entre los prestamistas está regulada por un acuerdo entre acreedores.
- BID Invest no comparte su situación de acreedor preferido con sus coprestamistas.

Inversiones en capital⁴⁶

BID Invest realiza inversiones en capital con los siguientes objetivos:

- Ofrecer capital de crecimiento a las instituciones financieras que atienden a micro, pequeñas y medianas empresas; infraestructura social y accesible; empresas impulsadas por la expansión; y fondos regionales centrados en llegar a países pequeños.
- Servir de inversor ancla en proyectos de infraestructura (como asociaciones público-privadas, energía limpia, infraestructura de transporte o social), con capital que complemente la financiación de deuda.
- Acompañar proyectos en etapas tempranas que presentan potencial de crecimiento rápido pero que enfrentan dificultades en conseguir capital, como los de nuevas plataformas de tecnologías financieras (fintech).

Garantías⁴⁷

BID Invest emite diferentes tipos de garantías, entre las que se incluyen garantías parciales de crédito y garantías de riesgo político, que pueden cubrir hasta el 100% de la inversión. Además, ofrece garantías de riesgo compartido para compartir las eventuales pérdidas con sus clientes.

Mercados de capital⁴⁸

BID Invest apoya a sus clientes para que puedan obtener financiación de deuda a través de sus productos financieros y experiencia en estructuración de deuda. Ofrece los siguientes productos en dólares estadounidenses o moneda local:

- **Garantías de crédito parciales:** Ofrece garantías parciales para diferentes tipos de instrumentos de deuda, incluidos bonos corporativos, titulaciones y bonos para proyectos. Esas mejoras crediticias reducen los riesgos para los inversores institucionales y les permiten a los clientes diversificar sus fuentes de financiación y aplazar los vencimientos.

⁴⁶ [Inversiones en capital de BID Invest](#)

⁴⁷ [Garantías de BID Invest](#)

⁴⁸ [Soluciones de mercados de capital de BID Invest](#)



- **Préstamos puente:** Ofrece financiación a corto plazo para reducir el riesgo de los inversores en proyectos de infraestructura. Posteriormente, el proyecto puede refinanciarse en los mercados de capitales.
- **Líneas de financiación intermedia con garantía en activos hipotecarios (*warehouse lines*):** Estos préstamos permiten a instituciones financieras o vehículos de propósitos especiales adquirir y acumular préstamos o cuentas a cobrar para titulización, utilizando los activos subyacentes como garantía. Este tipo de préstamo se salda una vez que se han titulado los activos subyacentes.
- **Inversiones ancla:** BID Invest participa como inversor ancla de la emisión de deuda, lo cual brinda confianza al mercado y atrae a otros inversores para la compra o suscripción de títulos de deuda.
- **Líneas de crédito para liquidez:** Estas mejoras crediticias son líneas de crédito contingente que pueden utilizarse en caso de que la generación de efectivo sea insuficiente.
- **Vehículo de titulización de múltiples patrocinadores:** Estos préstamos permiten a instituciones financieras o vehículos de propósitos especiales adquirir y acumular préstamos o cuentas a cobrar para titulización, utilizando los activos subyacentes como garantía. Este tipo de préstamo se salda una vez que se han titulado los activos subyacentes.

Además, BID Invest ofrece bonos verdes, para financiar proyectos con impacto medioambiental positivo, bonos sociales, para los que tienen impacto social positivo, y bonos sostenibles para financiar o refinanciar una combinación de proyectos verdes y sociales.

Comercio exterior y cadenas productivas⁴⁹

BID Invest ofrece diferentes soluciones de financiación para compradores y vendedores de la región para apoyar sus actividades de comercio local e internacional.

Destaca el **Programa de Facilitación del Financiamiento al Comercio Exterior**, en el que participan más de 100 bancos de la región y más de 100 bancos corresponsales en todo el mundo. Bajo el programa, se ofrecen préstamos a corto plazo a bancos locales para financiar carteras de operaciones de comercio.

Financiación mixta⁵⁰

Mediante la financiación mixta, BID Invest canaliza financiación concesional hacia proyectos de alto impacto que no podrían ser financiados en condiciones puramente comerciales. BID Invest administra más de 800 millones de dólares de financiación mixta de donantes.

⁴⁹ [Soluciones de comercio exterior y cadenas productivas de BID Invest](#)

⁵⁰ [Financiación mixta de BID Invest](#)



Anexo VIII: Soluciones financieras de BID Lab⁵¹

Proyectos prototipo

Los proyectos prototipo prueban tecnologías, productos, modelos de negocio y/o soluciones altamente innovadoras en una etapa temprana y con agilidad en pequeña escala para medir los resultados, de manera que puedan ser ampliados, si tienen éxito, en una etapa posterior.

Se espera que los proyectos prototipo generen repercusiones en el desarrollo y datos de mercado para que las soluciones puedan ser adoptadas por socios del proyecto.

Los proyectos prototipo suelen tener tres componentes:

1. Diseño de una solución: como una tecnología o un producto
2. Testeo de la solución
3. Generación y difusión de conocimiento.

Cada proyecto puede incluir cooperación técnica no reembolsable y recursos de cooperación técnica no reembolsables de recuperación contingente, hasta un máximo combinado de apoyo BID Lab de **150.000 dólares estadounidenses** por proyecto. El proceso de preparación y aprobación toma de 2 a 4 meses, y los proyectos se ejecutan en menos de 18 meses. La financiación de contrapartida para los prototipos debe ser al menos el 20% del coste total del proyecto.

Proyectos de arranque

Los proyectos de arranque ponen a prueba soluciones y modelos de negocio innovadores que pueden ser ampliados o reproducidos, ya sea durante la ejecución del proyecto o en una etapa posterior con los productos de inversión de BID Lab y otros apoyos financieros del Grupo BID. Estos proyectos pueden surgir de desafíos en un tema en particular, o de actores específicos de emprendimiento y ecosistemas en temas alineados con los pilares temáticos y principios de BID Lab.

La financiación para impulsar estos proyectos suele ser de **250.000 a 700.000 dólares estadounidenses**, a menudo en forma de financiamiento de cooperación técnica no reembolsable, a veces complementada con financiación de recuperación contingente, y/o productos de inversión.

Las actividades apoyadas con fondos de cooperación técnica son los servicios de asesoramiento en el diseño y la aplicación de soluciones, capacitación, monitoreo, evaluación, productos de conocimiento y eventos. Los gastos administrativos y los gastos generales existentes no se cubren con la financiación de la cooperación técnica. La adquisición de hardware y otras compras de equipos e inversiones no son una actividad principal a ser financiada con la cooperación técnica, y

⁵¹ [Productos de BID Lab](#)



no pueden exceder el 30% del total de la contribución de BID Lab. Los recursos de cooperación técnica no reembolsables requieren una contrapartida de por lo menos el 50% del total de los fondos para proyectos de arranque. El proceso de diseño y aprobación toma entre 4 a 6 meses, y los proyectos se ejecutan en dos o tres años.

Proyectos de ecosistema

El propósito de un proyecto de ecosistema es apoyar la generación e implementación de innovaciones en temas que son relevantes para el mandato de BID Lab, tales como habilidades del siglo XXI, agtech, healthtech, workertech, servicios financieros digitales, agua, energía, movilidad, vivienda y conectividad entre otros. En lugar de apoyar un modelo o solución de negocio particular, los proyectos de ecosistema mejoran las condiciones y el financiamiento de proyectos que desarrollan una nueva industria o sectores. Estos proyectos nacen de un diseño de múltiples interesados, que incluye la asociación con actores de los ecosistemas, como aceleradoras, actores de empresas, financiadores, centros de impacto y otros.

Los montos de financiación de los proyectos de ecosistema varían, dependiendo del alcance del proyecto y de la financiación de los recursos de contrapartida, pero suelen ser **inferiores a 1.000.000 de dólares estadounidenses**, a menudo en forma de financiación de cooperación técnica no reembolsable, a veces complementada con financiamiento de recuperación contingente, y/o productos de inversión también. Se prevé una financiación de contrapartida de por lo menos el 50% del costo total del proyecto. El proceso de diseño y aprobación toma entre 4 a 6 meses, y los proyectos se ejecutan en dos o tres años.

Inversiones en fondos

Se pueden clasificar en dos tipos:

Inversiones en fondos de capital emprendedor

A través de inversiones en fondos de capital emprendedor, BID Lab busca contribuir a reducir barreras críticas para generar mayor impacto en el desarrollo e inclusión social con especial énfasis en poblaciones pobres y vulnerables, así como reducir brechas de financiamiento en países, sectores y modelos de negocios en los que hay una demanda insatisfecha de inversiones en etapas tempranas por parte de emprendedores.

Importe y términos de inversión: 3-5 millones de dólares estadounidenses.

Características del producto: BID Lab lanzó una Convocatoria de Propuestas para empresas de gestión de inversiones que buscan financiación de capital de BID Lab para fondos de capital emprendedor con enfoque en América Latina y el Caribe. La guía para postulantes esta disponible en el siguiente [enlace](#).



Los gestores de fondos que deseen participar en el proceso de selección deberán cumplir con deben estar alineados con al menos uno de los siguientes enfoques de BID Lab:

- **Ecosistemas nacientes:** Fondos que inviertan, principalmente, en ecosistemas nacientes o emergentes tales como Centroamérica, el Caribe y mercados seleccionados de América del Sur, como Perú, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Bolivia.
- **Regionalización de Fondos:** Fondos con estrategia regional que, además de apuntar a ecosistemas de emprendimientos más desarrollados, incluyan ecosistemas nacientes o emergentes para promover la integración regional y la transferencia de conocimientos desde un mercado de capital emprendedor más maduro a un mercado emergente de capital emprendedor dentro de ALC.
- **Fondos sectoriales específicos:** Fondos especializados en sectores de alto impacto que presenten marcadas brechas de capital estructural como resultado de la demanda no satisfecha por emprendedores en etapas tempranas, como salud y biotecnología, tecnología para la educación y el trabajo, tecnología agrícola o de la alimentación y tecnología climática, entre otros.
- **Fondos con enfoque en la diversidad:** Fondos liderados por un equipo diverso en términos de etnicidad, raza y género y con una tesis de inversión igualmente centrada en la diversidad, acordes con el objetivo de BID Lab de anclar el primer fondo de capital emprendedor de ALC con estas características.

Inversiones en Venture Debt y otros fondos de deuda

Tesis de impacto: Ayudar a dar forma a esta importante oferta de productos en la región e invertir en otros tipos de fondos de deuda. Así, BID Lab busca promover un nuevo tipo de fondos que den acceso a préstamos evitando diluir la propiedad de las empresas emergentes e innovadoras de gran impacto y con ingresos positivos.

Importe y términos de inversión: Entre 1 y 3 millones de dólares estadounidenses.

Características del producto: Esos fondos conceden préstamos a empresas innovadoras, por ejemplo, deuda senior con garantías que a menudo se presentan en forma de créditos por cobrar o de garantías u otros productos de deuda.

Inversiones directas de capital y cuasi capital

Tesis de impacto: Inversiones directas de capital y cuasicapital para crear un impacto transformador más preciso y vertical en los principales cuellos de botella que imponen limitaciones para la inclusión relacionadas con los problemas de desarrollo más acuciantes de la región. BID Lab invierte siempre en coinversión con otros inversores confiables y experimentados.

Importe y términos de inversión: Se invierte de forma muy selectiva en compañías sobresalientes que demuestran una alineación excepcional con BID Lab. El importe habitual está comprendido entre 500.000 dólares estadounidenses y 2 millones de dólares estadounidenses.



Requisitos de elegibilidad: Para empresas innovadoras en etapas semilla, pre-serie A a serie B con tracción en el mercado, antecedentes de recaudación de fondos previos, disposición comprobada a coinvertir por parte de inversionistas institucionales calificados (con un sólido historial en VC), y potencial de crecimiento exponencial de ingresos y escalabilidad. Condiciones de mercado (MFN) para los coinversores.

Características del producto: Amplia gama y mezcla de instrumentos, incluyendo acciones preferentes, Acuerdo Simple de Acciones Futuras (SAFE) y bonos convertibles, entre otros.

Préstamos y productos de deuda

Préstamos para empresas en etapa inicial e intermediarios financieros

Tesis de impacto: Préstamos para impulsar el crecimiento de modelos de negocio innovadores para amplificar el impacto existente de negocios transformadores crecientes y establecidos en verticales de alto impacto.

Importe y términos de inversión: Entre 1 y 3 millones de dólares estadounidenses a precios de mercado, acorde con el nivel de riesgo. En su mayoría basados en dólares, pero también se ofrecen préstamos en moneda local con/sin garantía.

Características del producto: Amplia gama de instrumentos para servir mejor a sus clientes con precios basados en el mercado. Esto incluye deuda senior y subordinada con opción a conversión, préstamos basados en ingresos, préstamos de descuento de impacto, entre otros.

Programa de Empresariado Social (PES)

Tesis de impacto: PES es el programa de financiación de empresas sociales innovadoras de BID Lab. Este programa apoya negocios sociales innovadores que generan impacto en las comunidades locales, aprovechando las innovaciones de modelos de negocios para expandir su impacto y escalabilidad. PES apoya modelos de negocios innovadores que benefician directa y claramente a las poblaciones vulnerables y de bajos ingresos.

Importe y términos de inversión: deuda a largo plazo (4-8 años) de hasta 1 millón de dólares estadounidenses y cooperación técnica no reembolsable de hasta 250.000 dólares estadounidenses, requiriendo contribución de contraparte local.

Características del producto: PES provee una combinación de deuda de largo plazo y cooperación técnica no reembolsable, donde el propósito del instrumento no reembolsable es facilitar y apoyar la integración y la adopción de la innovación. Los proyectos propuestos deben ofrecer nuevas soluciones a los desafíos económicos, sociales y ambientales que enfrentan las poblaciones vulnerables y de bajos ingresos en su contexto local.



Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

