

El Desarrollo Social y el Sector Privado

Datos Claves del sector

1. La innovación para la Base de la Pirámide de América Latina y el Caribe representa una oportunidad de mercado de más de US\$ 600 mil millones.
2. Existen experiencias exitosas en la región en desarrollo social a través de alianzas público-privadas, como los casos de Empresas Públicas de Medellín, de Colombia, y CEMEX de México, quienes han implementado exitosos sistemas de acceso a crédito e información crediticia para la Base de la Pirámide.

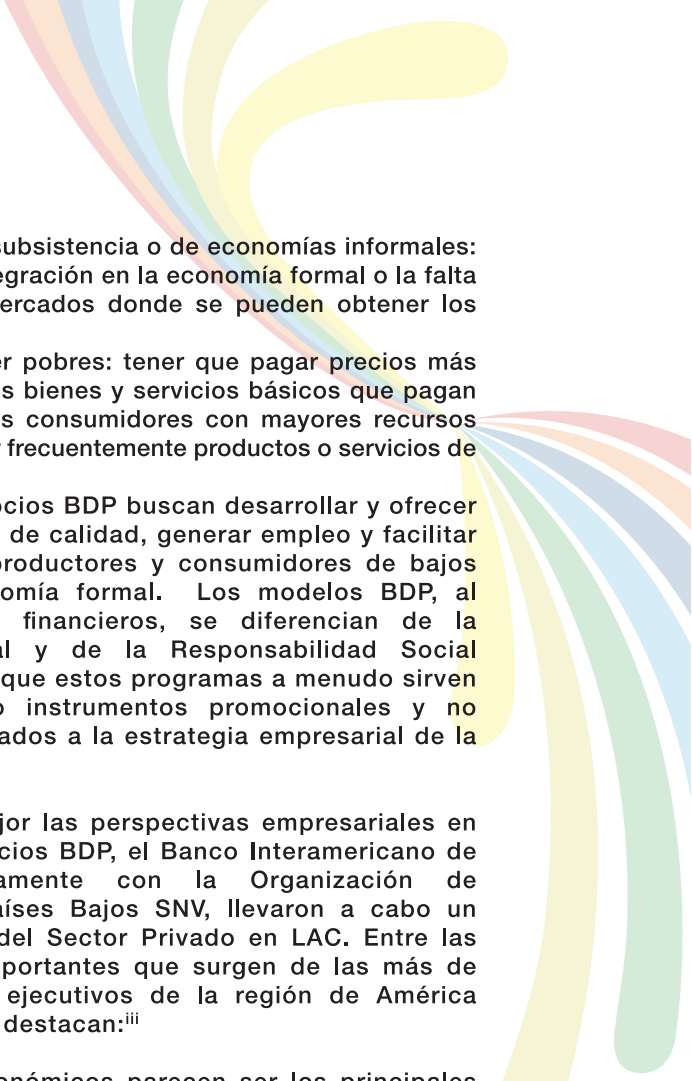
Con una población superior a 350 millones de personas, la base de la pirámide socioeconómica (BDP) de América Latina y el Caribe (LAC) representa un mercado anual de US\$606 mil millones (a PPA 2005) que en gran parte aún no ha sido explorado.ⁱ La posibilidad de integrar esta población a la economía formal, y por consiguiente, mejorar su bienestar y situación económica, representa una oportunidad significativa y al mismo tiempo un desafío. Los enfoques modernos destacan cada vez más el importante papel que juegan las empresas para afrontarlo con éxito.

Este documento brinda una visión general de las principales tendencias en la región en LAC, entre otras: modelos de negocios BDP, la participación del sector privado en sectores generalmente controlados por el sector público, e Inversión de Impacto (“impact investment”). Los estudios de casos prácticos ofrecen ejemplos de proyectos prometedores.

Introducción y Diagnóstico

Negocios y la Base de la Pirámide en América Latina y el Caribe: La BDP se refiere a los sectores de la población de América Latina y el Caribe que viven con menos de US\$3.600 per cápita por año, a 2005 PPA. También se define por las siguientes característicasⁱⁱ:

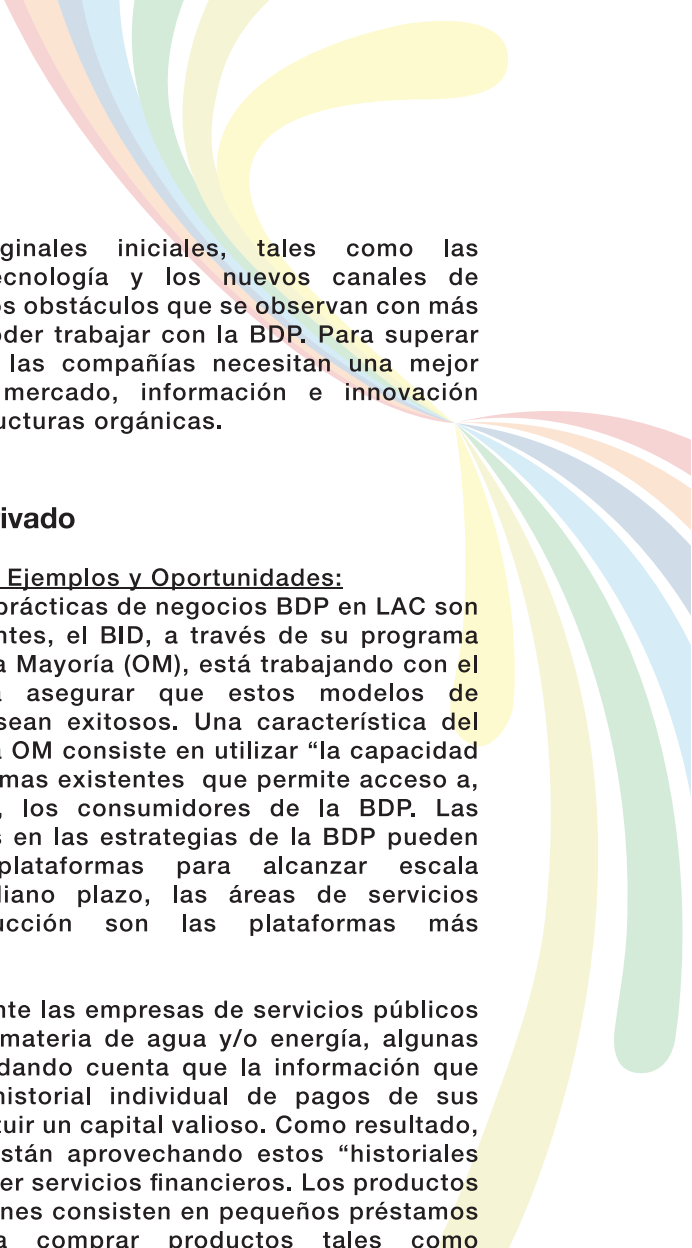
- Necesidades Básicas sin Atender: falta de acceso a los servicios financieros modernos, agua y saneamiento, electricidad, servicios básicos de salud y derechos de propiedad;

- 
- Dependencia de la subsistencia o de economías informales: una inadecuada integración en la economía formal o la falta de acceso a los mercados donde se pueden obtener los productos;
 - Penalizados por ser pobres: tener que pagar precios más altos por los mismos bienes y servicios básicos que pagan a precios más bajos consumidores con mayores recursos financieros, y recibir frecuentemente productos o servicios de menor calidad.

Los Modelos de Negocios BDP buscan desarrollar y ofrecer productos y servicios de calidad, generar empleo y facilitar la participación de productores y consumidores de bajos ingresos en la economía formal. Los modelos BDP, al buscar rendimientos financieros, se diferencian de la filantropía tradicional y de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) ya que estos programas a menudo sirven principalmente como instrumentos promocionales y no están del todo integrados a la estrategia empresarial de la compañía.

Para comprender mejor las perspectivas empresariales en los modelos de negocios BDP, el Banco Interamericano de Desarrollo, conjuntamente con la Organización de Desarrollo de los Países Bajos SNV, llevaron a cabo un Proyecto de Mapeo del Sector Privado en LAC. Entre las conclusiones más importantes que surgen de las más de 500 entrevistas con ejecutivos de la región de América Latina y el Caribe, se destacan:ⁱⁱⁱ

1. Los incentivos económicos parecen ser los principales impulsores para que las empresas integren a las comunidades de bajos ingresos en sus modelos de negocios. Sin embargo un elevado número incorpora a la BDP a raíz de políticas de RSE.
2. Se necesitan estrategias claras y proactivas para incorporar a la BDP en la cadena de valor como cliente y productor. Las empresas deben capacitar y desarrollar las aptitudes de los productores de bajos ingresos, así como diseñar productos y servicios específicos, desarrollar canales de distribución adecuados, ajustar los precios y llevar a cabo análisis de mercados para apuntar a la BDP como consumidor final.

- 
3. Los costos marginales iniciales, tales como las inversiones en tecnología y los nuevos canales de distribución, son los obstáculos que se observan con más frecuencia para poder trabajar con la BDP. Para superar estos obstáculos, las compañías necesitan una mejor investigación de mercado, información e innovación dentro de sus estructuras orgánicas.

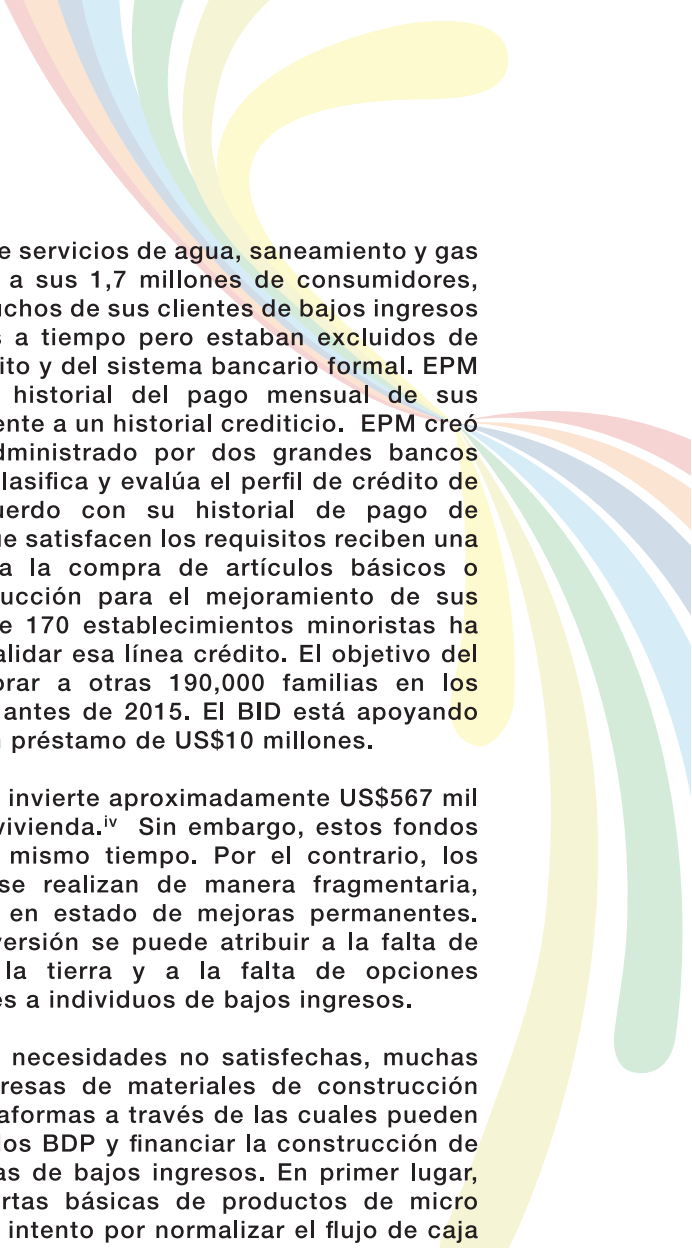
El Rol del Sector Privado

Base de la Pirámide – Ejemplos y Oportunidades:

En la medida que las prácticas de negocios BDP en LAC son cada vez más frecuentes, el BID, a través de su programa Oportunidades para la Mayoría (OM), está trabajando con el sector privado para asegurar que estos modelos de negocios crezcan y sean exitosos. Una característica del enfoque del programa OM consiste en utilizar “la capacidad instalada” de plataformas existentes que permite acceso a, e información sobre, los consumidores de la BDP. Las empresas interesadas en las estrategias de la BDP pueden aprovechar estas plataformas para alcanzar escala rápidamente. A mediano plazo, las áreas de servicios públicos y construcción son las plataformas más prometedoras.

Si bien tradicionalmente las empresas de servicios públicos brindan servicios en materia de agua y/o energía, algunas compañías se están dando cuenta que la información que poseen acerca del historial individual de pagos de sus clientes puede constituir un capital valioso. Como resultado, muchas compañías están aprovechando estos “historiales de crédito” para ofrecer servicios financieros. Los productos financieros más comunes consisten en pequeños préstamos al consumidor para comprar productos tales como electrodomésticos, muebles o utensilios de cocina. Estos programas de crédito pueden conducir a menores tasas de incumplimiento, mientras que los consumidores también se benefician al lograr finalmente tener acceso al sistema financiero — el cual seguiría siendo inaccesible para ellos sin la existencia de dichos programas.

Por ejemplo Empresas Públicas de Medellín (EPM) es el segundo principal abastecedor de electricidad en Colombia,

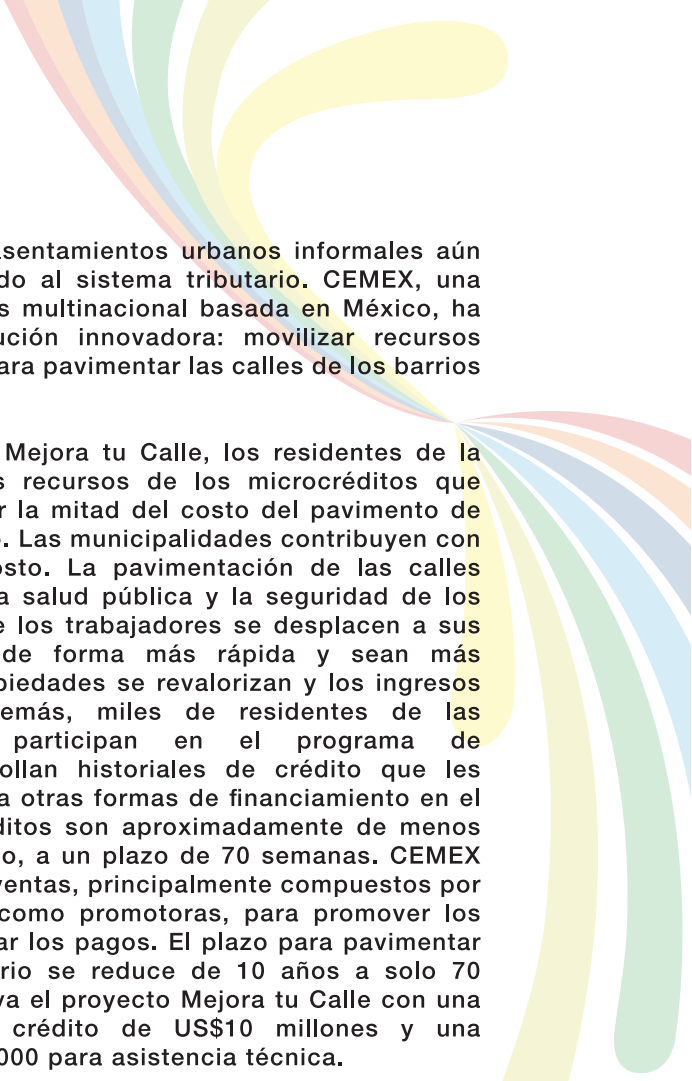


así como proveedor de servicios de agua, saneamiento y gas natural. Tras analizar a sus 1,7 millones de consumidores, EPM concluyó que muchos de sus clientes de bajos ingresos pagaban sus cuentas a tiempo pero estaban excluidos de los mercados de crédito y del sistema bancario formal. EPM está convirtiendo el historial del pago mensual de sus clientes en el equivalente a un historial crediticio. EPM creó un fideicomiso — administrado por dos grandes bancos colombianos — que clasifica y evalúa el perfil de crédito de sus clientes de acuerdo con su historial de pago de servicios. Aquellos que satisfacen los requisitos reciben una línea de crédito para la compra de artículos básicos o materiales de construcción para el mejoramiento de sus viviendas. Una red de 170 establecimientos minoristas ha acordado con EPM validar esa línea crédito. El objetivo del programa es incorporar a otras 190,000 familias en los mercados de crédito antes de 2015. El BID está apoyando este programa con un préstamo de US\$10 millones.

Se estima que la BDP invierte aproximadamente US\$567 mil millones por año en vivienda.^{iv} Sin embargo, estos fondos no son invertidos al mismo tiempo. Por el contrario, los gastos en vivienda se realizan de manera fragmentaria, dejando a las casas en estado de mejoras permanentes. Esta conducta de inversión se puede atribuir a la falta de propiedad legal de la tierra y a la falta de opciones financieras disponibles a individuos de bajos ingresos.

En respuesta a estas necesidades no satisfechas, muchas constructoras y empresas de materiales de construcción han desarrollado plataformas a través de las cuales pueden acceder a los mercados BDP y financiar la construcción de viviendas para familias de bajos ingresos. En primer lugar, han desarrollado ofertas básicas de productos de micro financiamiento, en un intento por normalizar el flujo de caja de sus clientes. En segundo lugar, estas plataformas buscan fortalecer a la mujer en su rol como cabeza de familia. Adicionalmente, muchas empresas de construcción han desarrollado sus propios programas educativos para enseñar a sus clientes de bajos ingresos la mejor utilización de los productos que adquieren.

En toda América Latina los barrios de bajos ingresos encuentran dificultades para pavimentar sus calles. Generalmente los fondos de las municipalidades son



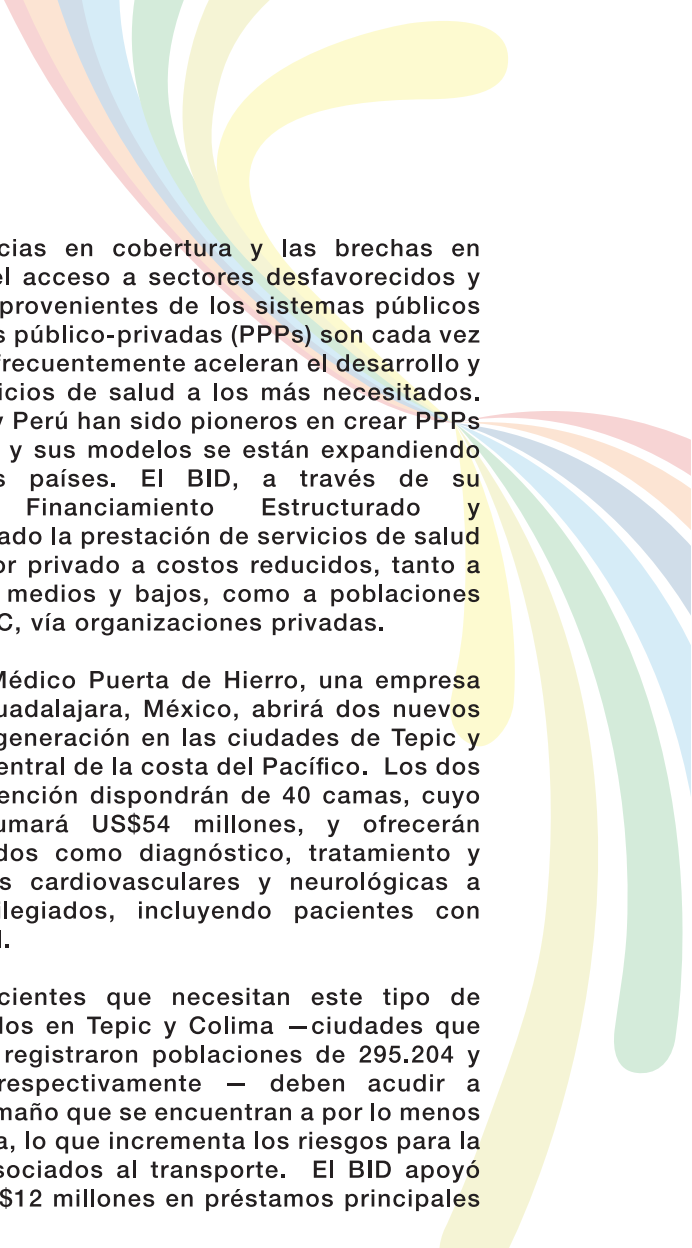
escasos, y muchos asentamientos urbanos informales aún no se han incorporado al sistema tributario. CEMEX, una empresa de cementos multinacional basada en México, ha encontrado una solución innovadora: movilizar recursos públicos y privados para pavimentar las calles de los barrios de bajos ingresos.

Gracias al programa Mejora tu Calle, los residentes de la ciudad combinan los recursos de los microcréditos que reciben para financiar la mitad del costo del pavimento de las calles en su barrio. Las municipalidades contribuyen con la otra mitad del costo. La pavimentación de las calles municipales mejora la salud pública y la seguridad de los barrios y permite que los trabajadores se desplacen a sus lugares de trabajo de forma más rápida y sean más productivos. Las propiedades se revalorizan y los ingresos se incrementan. Además, miles de residentes de las comunidades que participan en el programa de microcréditos desarrollan historiales de crédito que les permitirán el acceso a otras formas de financiamiento en el futuro. Los microcréditos son aproximadamente de menos de US\$1.000 cada uno, a un plazo de 70 semanas. CEMEX organiza equipos de ventas, principalmente compuestos por mujeres conocidas como promotoras, para promover los préstamos y recolectar los pagos. El plazo para pavimentar las calles de un barrio se reduce de 10 años a solo 70 semanas. El BID apoya el proyecto Mejora tu Calle con una garantía parcial de crédito de US\$10 millones y una donación de US\$250.000 para asistencia técnica.

Participación del sector privado en la salud, la educación y en la Inversión de Impacto:

El sector privado está participando cada vez más en otros sectores de desarrollo social en toda la región de LAC, más notablemente en el de salud y educación, los cuales tradicionalmente se encontraban dentro del ámbito público. La Inversión de Impacto, que combina resultados sociales y financieros, también está creciendo rápidamente.

Existen modelos en el sector privado que se están dedicando cada vez más a brindar servicios de salud a poblaciones de bajos ingresos ubicadas en regiones menos privilegiadas, como parte de una propuesta empresarial sólida. Mientras que los gobiernos en toda la región enfrentan limitaciones financieras, la salud privada puede

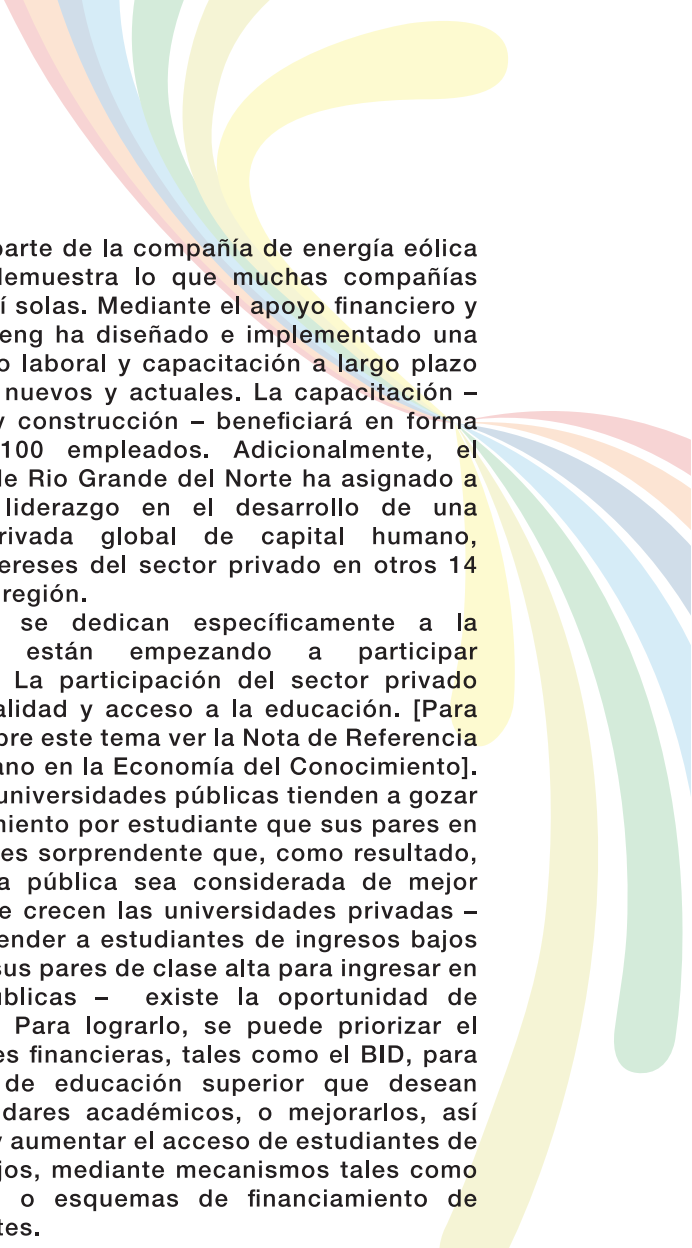


superar las ineficiencias en cobertura y las brechas en calidad permitiendo el acceso a sectores desfavorecidos y recibiendo pacientes provenientes de los sistemas públicos de salud. Las alianzas público-privadas (PPPs) son cada vez más comunes ya que frecuentemente aceleran el desarrollo y la prestación de servicios de salud a los más necesitados. México, Chile, Brasil y Perú han sido pioneros en crear PPPs de servicios de salud y sus modelos se están expandiendo rápidamente a otros países. El BID, a través de su Departamento de Financiamiento Estructurado y Corporativo, ha facilitado la prestación de servicios de salud ofrecidos por el sector privado a costos reducidos, tanto a sectores de ingresos medios y bajos, como a poblaciones desfavorecidas en LAC, vía organizaciones privadas.

Por ejemplo Centro Médico Puerta de Hierro, una empresa privada basada en Guadalajara, México, abrirá dos nuevos hospitales de última generación en las ciudades de Tepic y Colima, en la región central de la costa del Pacífico. Los dos nuevos centros de atención dispondrán de 40 camas, cuyo costo combinado sumará US\$54 millones, y ofrecerán servicios especializados como diagnóstico, tratamiento y cirugía de afecciones cardiovasculares y neurológicas a clientes menos privilegiados, incluyendo pacientes con seguro médico estatal.

Actualmente, los pacientes que necesitan este tipo de servicios especializados en Tepic y Colima —ciudades que en el censo de 2005 registraron poblaciones de 295.204 y 132.243 habitantes respectivamente — deben acudir a ciudades de mayor tamaño que se encuentran a por lo menos dos horas de distancia, lo que incrementa los riesgos para la salud y los costos asociados al transporte. El BID apoyó este proyecto con US\$12 millones en préstamos principales y subordinados.

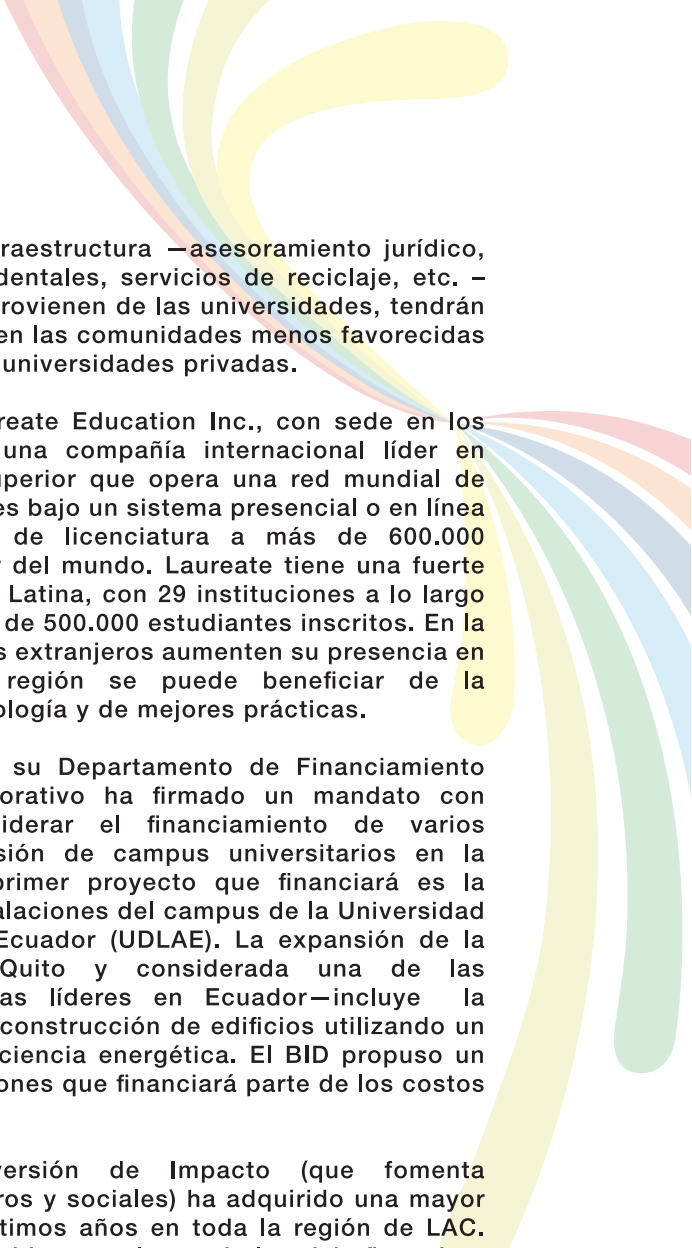
Las corporaciones multinacionales frecuentemente citan la falta de capacitación de la fuerza laboral en las actividades propias del negocio entre los obstáculos y retos de crecimiento en la región de LAC. Si bien las empresas prefieren contratar fuerza de trabajo local, la población que la compone — educada principalmente en escuelas secundarias públicas — a menudo no cuenta con las aptitudes necesarias para las operaciones altamente especializadas que requiere el sector privado. La respuesta



a este problema por parte de la compañía de energía eólica brasileña, Serveng, demuestra lo que muchas compañías intentan realizar por sí solas. Mediante el apoyo financiero y técnico del BID, Serveng ha diseñado e implementado una estrategia de mercado laboral y capacitación a largo plazo dirigida a empleados nuevos y actuales. La capacitación – en energía eléctrica y construcción – beneficiará en forma directa a más de 100 empleados. Adicionalmente, el gobierno del estado de Rio Grande del Norte ha asignado a Serveng un rol de liderazgo en el desarrollo de una estrategia público-privada global de capital humano, representando los intereses del sector privado en otros 14 parques eólicos de la región.

Las compañías que se dedican específicamente a la educación también están empezando a participar activamente en LAC. La participación del sector privado propicia una mejor calidad y acceso a la educación. [Para mayor información sobre este tema ver la Nota de Referencia sobre El Capital Humano en la Economía del Conocimiento]. En toda la región, las universidades públicas tienden a gozar de un mayor financiamiento por estudiante que sus pares en el sector privado. No es sorprendente que, como resultado, la educación terciaria pública sea considerada de mejor calidad. A medida que crecen las universidades privadas – en gran parte para atender a estudiantes de ingresos bajos que compiten contra sus pares de clase alta para ingresar en las universidades públicas – existe la oportunidad de optimizar su calidad. Para lograrlo, se puede priorizar el capital de instituciones financieras, tales como el BID, para apoyar proveedores de educación superior que desean mantener altos estándares académicos, o mejorarlos, así como para promover y aumentar el acceso de estudiantes de ingresos medios y bajos, mediante mecanismos tales como programas de becas o esquemas de financiamiento de préstamos a estudiantes.

Las universidades privadas también se están extendiendo a zonas urbanas periféricas y a sectores rurales menos favorecidos, donde no existe una educación pública adecuada. Por ejemplo, el Gobierno Federal en Brasil no está creando nuevas universidades públicas federales debido a restricciones presupuestarias; por lo tanto, las universidades privadas constituyen una herramienta fundamental para satisfacer la creciente demanda de una población joven en aumento. Finalmente, los servicios

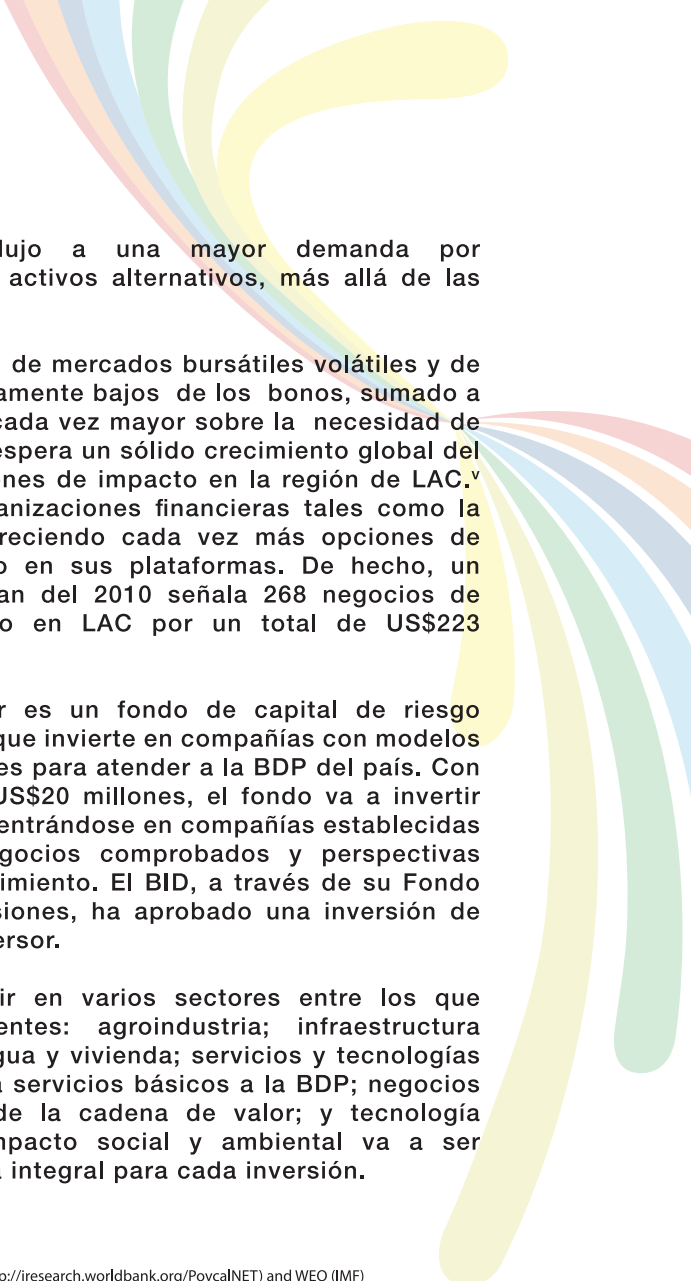


comunitarios y de infraestructura —asesoramiento jurídico, servicios médicos y dentales, servicios de reciclaje, etc. — que frecuentemente provienen de las universidades, tendrán una mayor presencia en las comunidades menos favorecidas en las que operan las universidades privadas.

Así, por ejemplo Laureate Education Inc., con sede en los Estados Unidos, es una compañía internacional líder en educación privada superior que opera una red mundial de más de 55 instituciones bajo un sistema presencial o en línea y ofrece programas de licenciatura a más de 600.000 estudiantes alrededor del mundo. Laureate tiene una fuerte presencia en América Latina, con 29 instituciones a lo largo de ocho países y más de 500.000 estudiantes inscritos. En la medida que inversores extranjeros aumenten su presencia en América Latina, la región se puede beneficiar de la transferencia de tecnología y de mejores prácticas.

EL BID, a través de su Departamento de Financiamiento Estructurado y Corporativo ha firmado un mandato con Laureate para considerar el financiamiento de varios proyectos de expansión de campus universitarios en la región de LAC. El primer proyecto que financiará es la expansión de las instalaciones del campus de la Universidad de las Américas en Ecuador (UDLAE). La expansión de la UDLA—basada en Quito y considerada una de las universidades privadas líderes en Ecuador—incluye la compra de tierra y la construcción de edificios utilizando un diseño “verde” de eficiencia energética. El BID propuso un préstamo de \$10 millones que financiará parte de los costos del proyecto.

Por último, la Inversión de Impacto (que fomenta rendimientos financieros y sociales) ha adquirido una mayor importancia en los últimos años en toda la región de LAC. Este campo creció rápidamente luego de la crisis financiera del 2008 cuando los gestores de fondos observaron que las carteras de micro finanzas crecían por encima de varias clases de activos durante la crisis financiera. La crisis demuestra cómo las inversiones en comunidades de bajos ingresos de LAC están en gran medida desligadas de los movimientos macroeconómicos globales. Muchas inversiones de impacto estaban ofreciendo rendimientos más altos que los tradicionales mercados de bonos. El énfasis en la diversificación de cartera, junto con un mayor interés en



sostenibilidad, condujo a una mayor demanda por diversificar mediante activos alternativos, más allá de las micro finanzas.

En el ambiente actual de mercados bursátiles volátiles y de rendimientos históricamente bajos de los bonos, sumado a una concientización cada vez mayor sobre la necesidad de la sostenibilidad, se espera un sólido crecimiento global del segmento de inversiones de impacto en la región de LAC.^v Los servicios y organizaciones financieras tales como la TIAA-CREF, están ofreciendo cada vez más opciones de Inversión de Impacto en sus plataformas. De hecho, un informe de JP Morgan del 2010 señala 268 negocios de Inversión de Impacto en LAC por un total de US\$223 millones.^{vi}

Por ejemplo Inversor es un fondo de capital de riesgo basado en Colombia que invierte en compañías con modelos de negocios escalables para atender a la BDP del país. Con planes de recaudar US\$20 millones, el fondo va a invertir hasta en 15 PyMEs, centrándose en compañías establecidas con modelos de negocios comprobados y perspectivas significativas de crecimiento. El BID, a través de su Fondo Multilateral de Inversiones, ha aprobado una inversión de US\$3 millones en Inversor.

Inversor va a invertir en varios sectores entre los que destacan los siguientes: agroindustria; infraestructura básica, incluyendo agua y vivienda; servicios y tecnologías que brindan acceso a servicios básicos a la BDP; negocios productivos dentro de la cadena de valor; y tecnología verde. El posible impacto social y ambiental va a ser considerado en forma integral para cada inversión.

i IDB/SCL basado en Povcalnet (WB, <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNET>) and WEO (IMF)

ii Esto proviene directamente de “Un Enfoque Empresarial sobre Negocios con el Mercado de la Mayoría: Proyecto Mapeo del Sector Privado,” preparado por la Organización de Desarrollo de los Países Bajos SNV y el Banco Interamericano de Desarrollo.

iii Ibid.

iv World Resources Institute and International Finance Corporation (2007): The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid.

v La Red Global de Impacto de Inversiones estima que en la actualidad las inversiones de impacto superan los US\$50 mil millones a nivel mundial, mientras JP Morgan y la Fundación Rockefeller estiman que durante la próxima década la industria crecerá entre los US\$400 mil millones y US\$1 billón en bienes.

vi J.P. Morgan Global Research (2010): Impact Investments: an emerging asset class

Social Development and the Private Sector

Key facts on the topic

1. Frugal innovation in Latin America represents a market opportunity of over 600 billion Dollars.
2. There are successful experiences in the region of social development through public-private partnerships, as in the cases of Empresas Públicas de Medellín from Colombia and CEMEX from Mexico, who have successfully implemented financing and access to finance programs for the base of the pyramid.

The base of the socio-economic pyramid (BOP) of Latin America and the Caribbean (LAC) represents a largely untapped US\$606 billion annual market at 2005 PPPⁱ. Integrating this population into the formal economy, and in so doing improving its welfare and economic status, represents a significant opportunity, and at the same time a challenge. Modern approaches to this challenge emphasize the increasing importance that businesses are playing in the solution.

This paper provides an overview of several prominent trends throughout the (LAC) including: BOP business models, private sector involvement in areas that the public sector typically controls, and impact investing. Case studies provide examples of promising projects.

Introduction and Diagnosis

Base of the Pyramid Business in Latin America and the Caribbean.

The BOP refers to those segments of the LAC population living on less than US\$3,600 per capita per year at 2005 PPP. It is also defined by the following characteristicsⁱⁱ:

- Unattended basic needs: lack of access to modern financial services, water and sewage, electricity, basic health services, and property rights;
- Dependency on subsistence or informal economies: poor integration into the formal economy or lack of access to markets where products can be obtained;

- Penalized for being poor: paying higher prices for goods and basic services than consumers with more financial resources, and frequently receiving a lesser quality product or service.

BOP business models seek to develop and deliver quality products and services, create employment, and enable low-income producers and consumers to participate in the formal economy. As BOP models seek financial returns, they differ from traditional philanthropy and Corporate Social Responsibility (CSR) programs which often serve first and foremost as promotional tools and are not fully integrated into a company's business strategy.

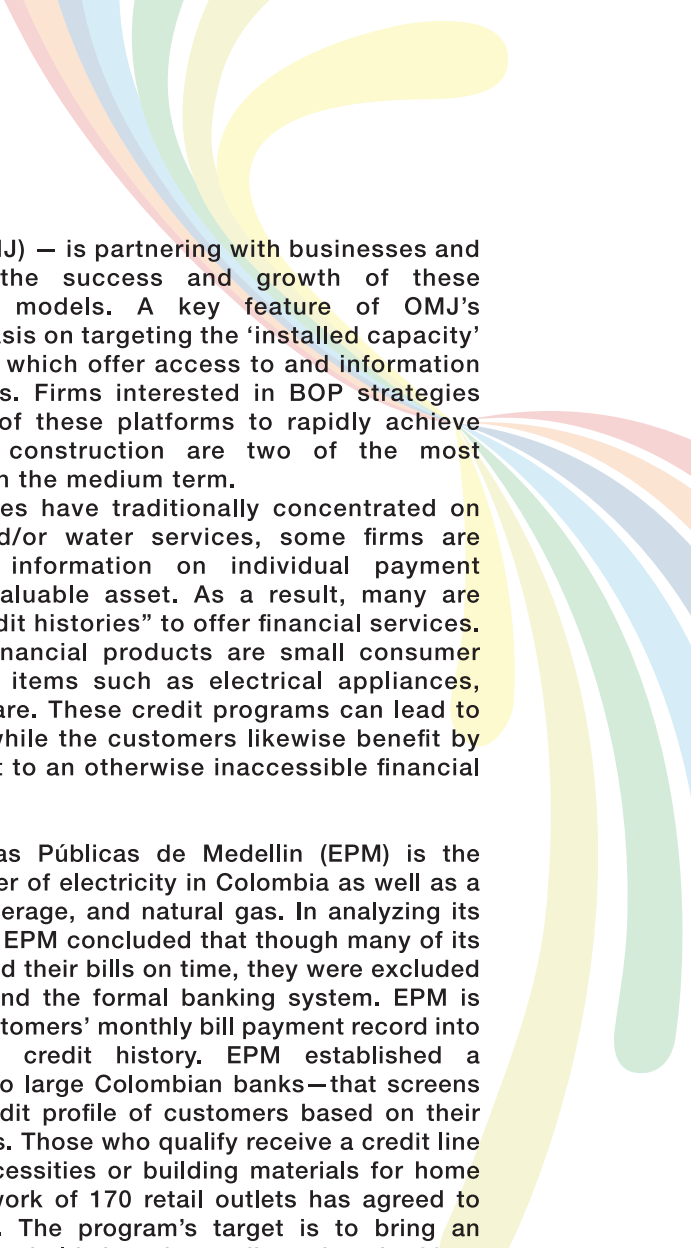
To better understand businesses' perspectives on BOP business models, the Inter-American Development Bank (IDB) together with the SNV Netherlands Development Organization, conducted a private sector mapping project in LAC. Several of the important findings from interviews with over 500 executives in the LAC region includeⁱⁱⁱ:

1. Economic incentives appear to be the main driver for firms to include low-income communities in their business models. However, a significant number incorporate the BOP because of CSR policies.
2. Clear and proactive strategies are needed to incorporate the BOP in the value chain as customers and producers. Firms need to train and develop the capabilities of low-income producers and need to design specific products and services, develop appropriate distribution channels, adjust pricing, and conduct market analysis to target the BOP as final customers.
3. Initial marginal costs, such as investments in new distribution channels and technology, are the most frequently perceived obstacles to working with the BOP. To overcome these obstacles, companies need superior market research, information and innovation within their organizational structures.

Role of the Private Sector

Base of the Pyramid – Examples and Opportunities

As BOP business practices become increasingly prevalent throughout LAC, the IDB – through its Opportunities for the




Majority Initiative (OMJ) — is partnering with businesses and helping to ensure the success and growth of these innovative business models. A key feature of OMJ's approach is an emphasis on targeting the 'installed capacity' of existing platforms, which offer access to and information about BOP customers. Firms interested in BOP strategies can take advantage of these platforms to rapidly achieve scale. Utilities and construction are two of the most promising platforms in the medium term.

While utility companies have traditionally concentrated on providing energy and/or water services, some firms are realizing that their information on individual payment histories can be a valuable asset. As a result, many are leveraging these "credit histories" to offer financial services. The most common financial products are small consumer loans for purchasing items such as electrical appliances, furniture or kitchenware. These credit programs can lead to lower default rates, while the customers likewise benefit by gaining an entry point to an otherwise inaccessible financial system.

For example Empresas Públicas de Medellín (EPM) is the second-largest provider of electricity in Colombia as well as a supplier of water, sewerage, and natural gas. In analyzing its 1.7 million customers, EPM concluded that though many of its low-income clients paid their bills on time, they were excluded from credit markets and the formal banking system. EPM is thus converting its customers' monthly bill payment record into the equivalent of a credit history. EPM established a trust—managed by two large Colombian banks—that screens and evaluates the credit profile of customers based on their utility payment records. Those who qualify receive a credit line to purchase basic necessities or building materials for home improvements. A network of 170 retail outlets has agreed to honor the credit line. The program's target is to bring an additional 190,000 households into the credit markets by 2015. The IDB is supporting the program with a US\$10 million loan.

It is estimated that the BOP in LAC spends approximately US\$56.7 billion per year on housing^v. However, these funds are not spent all at once. Instead, housing expenditures are made on a piecemeal basis, leaving houses in a state of permanent improvement. This investment behavior can be attributable to the absence of legal land ownership and the lack of financing options available to low-income individuals.



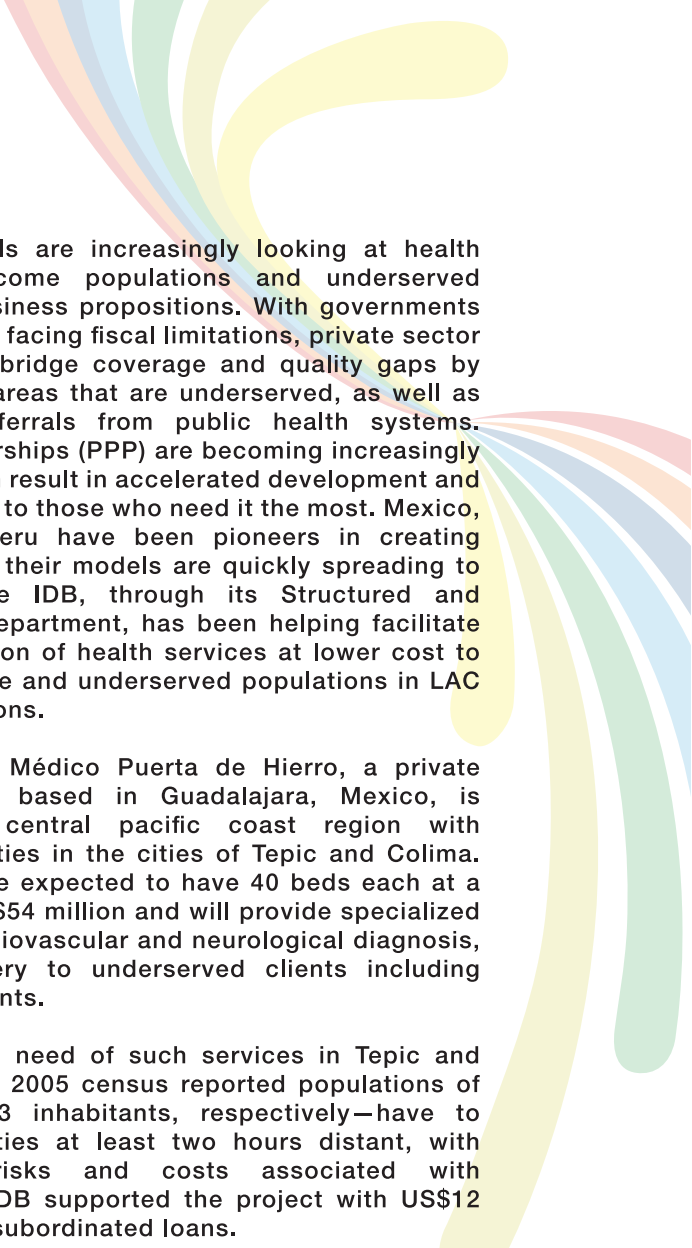
In response to unmet needs, many construction and building materials firms have developed platforms through which they may be able to access BOP markets and finance construction for low-income families. First, they have developed basic microfinance offerings in a bid to normalize their clients' cash flow. Second, these platforms endeavor to empower women in their role of head of household. In addition, many construction firms have developed their own educational programs to teach low-income customers how to make the best use of the products they purchase.

Throughout Latin America, low-income neighborhoods have difficulty paving city streets. Municipalities are typically short of funds, and many informal urban settlements have not yet been properly incorporated into the tax base. CEMEX, a multinational cement company based in Mexico, devised an innovative solution to mobilize both public and private resources to pave streets in low-income neighborhoods.

Under the program, called *Mejora tu Calle*, city residents receive individual microloans and then pool the resources to finance half the cost of street pavement for their neighborhood. Municipalities will contribute the other half of the cost. Paving municipal streets improves public health and neighborhood security and allows wage earners to travel to their jobs faster. Property values rise, as do incomes. In addition, the thousands of residents who participate develop credit histories that will enable them to have access to other forms of financing in the future. The microloans average less than US\$1,000 each and are repaid over a period of 70 weeks. Cemex has organized a sales force, comprised mainly of women, to market the loans and collect payments. The timeframe for paving a neighborhood is reduced from as long as 10 years to 70 weeks. The IDB is backing the *Mejora tu Calle* project with a US\$10 million partial credit guarantee and a US\$250,000 technical assistance grant.

Private sector participation in health, education, and impact investing

Throughout LAC, the private sector is becoming increasingly active in other sectors of social development — notably health and education — that have traditionally fallen within the public realm. In a similar fashion, impact investing, which combines financial and social returns, is growing rapidly.

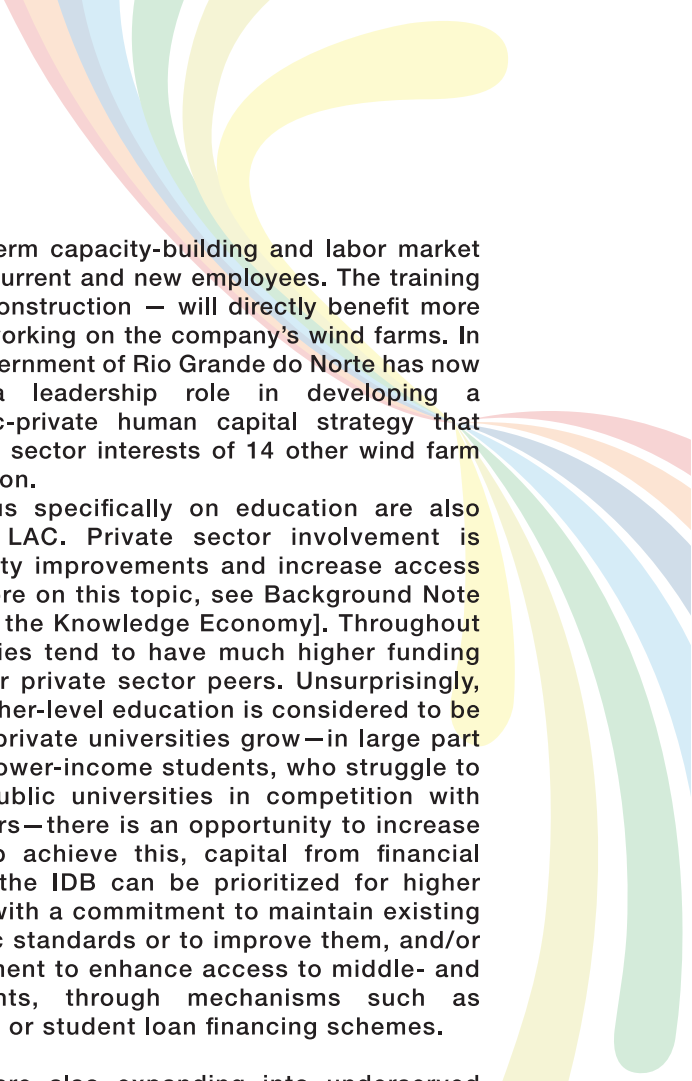


Private sector models are increasingly looking at health services for low-income populations and underserved regions as sound business propositions. With governments throughout the region facing fiscal limitations, private sector healthcare can help bridge coverage and quality gaps by providing access to areas that are underserved, as well as receiving patient referrals from public health systems. Public-private partnerships (PPP) are becoming increasingly common as they often result in accelerated development and delivery of healthcare to those who need it the most. Mexico, Chile, Brazil, and Peru have been pioneers in creating healthcare PPPs and their models are quickly spreading to other countries. The IDB, through its Structured and Corporate Finance Department, has been helping facilitate private sector provision of health services at lower cost to middle- to low-income and underserved populations in LAC via private organizations.

For example Centro Médico Puerta de Hierro, a private healthcare company based in Guadalajara, Mexico, is expanding to the central pacific coast region with state-of-the-art facilities in the cities of Tepic and Colima. The new hospitals are expected to have 40 beds each at a combined cost of US\$54 million and will provide specialized services such as cardiovascular and neurological diagnosis, treatment and surgery to underserved clients including publicly insured patients.

Currently, patients in need of such services in Tepic and Colima—which in the 2005 census reported populations of 295,204 and 132,243 inhabitants, respectively—have to transfer to larger cities at least two hours distant, with increased health risks and costs associated with transportation. The IDB supported the project with US\$12 million in senior and subordinated loans.

Multinational corporations frequently cite labor force qualifications as one of the core business constraints and growth challenges for the LAC region. While companies would like to hire locally, the local labor pool — educated primarily in public secondary schools — often lacks the skills set needed for highly specialized private sector operations. The response of the Brazilian company, Serveng, to this problem illustrates what many companies seek to do on their own. With financial and technical help from the IDB, Serveng has designed and

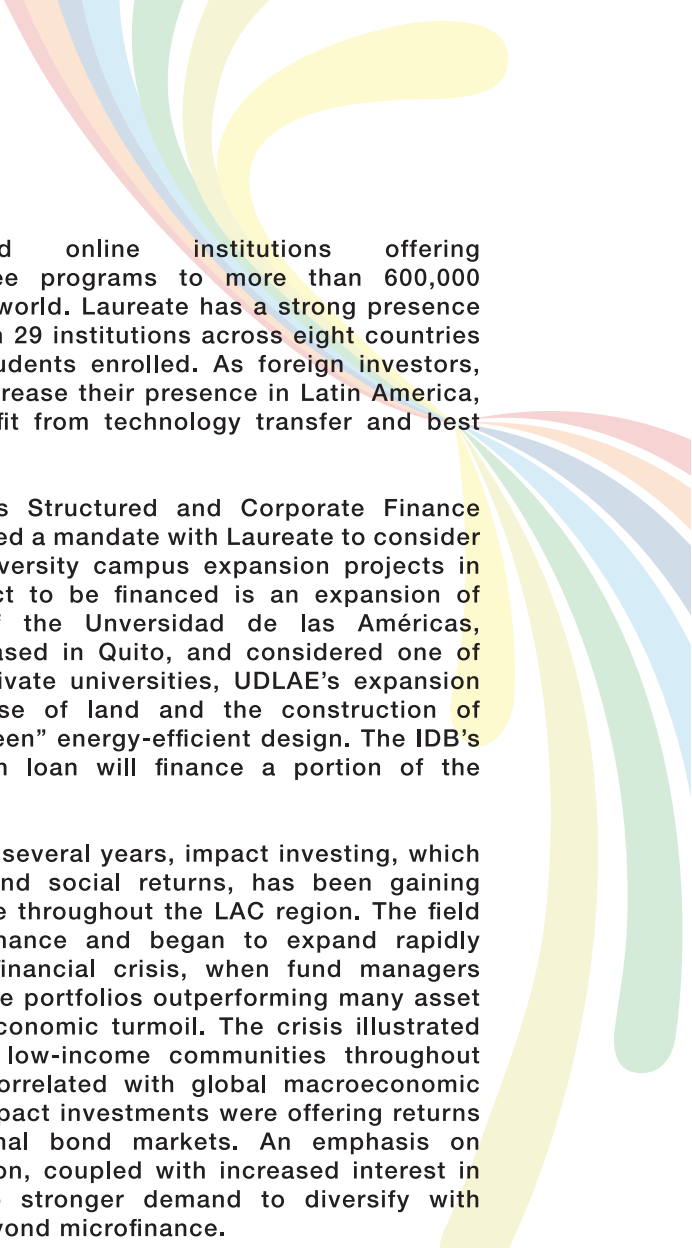


implemented a long-term capacity-building and labor market strategy that targets current and new employees. The training — in electricity and construction — will directly benefit more than 100 employees working on the company's wind farms. In addition, the state government of Rio Grande do Norte has now assigned Serveng a leadership role in developing a comprehensive public-private human capital strategy that represents the private sector interests of 14 other wind farm companies in the region.

Companies that focus specifically on education are also becoming active in LAC. Private sector involvement is helping achieve quality improvements and increase access to education. [For more on this topic, see Background Note on Human Capital for the Knowledge Economy]. Throughout LAC, public universities tend to have much higher funding per student than their private sector peers. Unsurprisingly, as a result, public higher-level education is considered to be of higher quality. As private universities grow—in large part to serve middle and lower-income students, who struggle to gain admission to public universities in competition with their upper-class peers—there is an opportunity to increase their quality. To help achieve this, capital from financial institutions such as the IDB can be prioritized for higher education providers with a commitment to maintain existing high quality academic standards or to improve them, and/or those with a commitment to enhance access to middle- and lower-income students, through mechanisms such as scholarship programs or student loan financing schemes.

Private universities are also expanding into underserved rural and peripheral urban areas that are inadequately covered by public education. In Brazil, for example, the Federal Government, due to budgetary restraints, is not creating any new federal, public universities; private universities are thus a vital tool to meet the rising demand from a growing youth demographic. Finally, the community services and infrastructure — legal advice, medical and dental care, recycling services, etc — that frequently come from universities, will become more prevalent in the underserved communities in which private sector universities operate.

Headquartered in the U.S., Laureate Education Inc. is an example leading private international higher education company which operates a global network of more than 55



campus-based and online institutions offering undergraduate degree programs to more than 600,000 students around the world. Laureate has a strong presence in Latin America, with 29 institutions across eight countries and over 500,000 students enrolled. As foreign investors, such as Laureate, increase their presence in Latin America, the region can benefit from technology transfer and best practices.

The IDB, through its Structured and Corporate Finance Department, has signed a mandate with Laureate to consider financing several university campus expansion projects in LAC. The first project to be financed is an expansion of campus facilities of the Universidad de las Américas, Ecuador (UDLAE). Based in Quito, and considered one of Ecuador's leading private universities, UDLAE's expansion includes the purchase of land and the construction of buildings using a "green" energy-efficient design. The IDB's proposed \$10 million loan will finance a portion of the project's costs.

Finally, over the past several years, impact investing, which promotes financial and social returns, has been gaining increased prominence throughout the LAC region. The field grew out of microfinance and began to expand rapidly following the 2008 financial crisis, when fund managers observed microfinance portfolios outperforming many asset classes during the economic turmoil. The crisis illustrated how investments in low-income communities throughout LAC are largely uncorrelated with global macroeconomic movements. Many impact investments were offering returns higher than traditional bond markets. An emphasis on portfolio diversification, coupled with increased interest in sustainability, led to stronger demand to diversify with alternative assets beyond microfinance.

In the present environment of volatile stock markets, historically low returns on bonds, and continually increased awareness of the need for sustainability, impact investing is a segment expected to grow globally and also strongly in the LAC region. Leading financial services organizations, such as TIAA-CREF, are increasingly offering impact investment options on their platforms. In fact, a 2010 report by JP Morgan cited 268 impact investing deals in LAC for a total of US\$223 million^{vi}.



Inversor is a venture capital fund based in Colombia that invests in companies with innovative, replicable, and scalable business models to serve the country's BOP. With plans to raise US\$20 million, the fund will invest in up to 15 SMEs, with a focus on established companies with proven business models and significant growth prospects. The IDB, through its Multilateral Investment Fund, has approved a US\$3 million investment in Inversor.

Among the sectors in which Inversor will invest are: agribusiness, basic infrastructure including water and housing, services and technologies providing access to basic services for the BOP, productive businesses within the value chain, and green technology. Potential social and environmental impact will be an integral consideration for each investment.

- i IDB/SCL based on Povcalnet (WB, <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNET>) and WEO (IMF)
- ii This comes directly from "A Firm-Level Approach to Majority Market Business: Private Sector Mapping Project," prepared by SNV Netherlands Development Organization and the Inter-American Development Bank. Of note: the numbers have been updated by IDB/SCL.
- iii Ibid.
- iv World Resources Institute and International Finance Corporation (2007): *The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid*.
- v JP Morgan and the Rockefeller Foundation estimate that over the next decade the industry will grow to between US\$400 billion and US\$1 trillion in assets. ("Impact Investments: an emerging asset class," J.P. Morgan Global Research, November 2010)
- vi J.P. Morgan Global Research (2010): *Impact Investments: an emerging asset class*

Source of the Key Facts on the Topic: Inter-American Development Bank, based on Povcalnet (WB) and WEO (FMI).