

INSTITUCIONES INTERNACIONALES OFRECEN FINANCIAMIENTO A AL Y EL CARIBE

Las organizaciones multilaterales de capital privado pueden llenar la brecha entre el autofinanciamiento y las actividades convencionales del mercado de capital

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

En la mayoría de los países latinoamericanos, una amplia gama de compañías tienen perfiles de riesgo que las inhabilitan para incrementar su capital a través de los canales convencionales como préstamos bancarios o emisiones de valores públicos. Algunas empresas son demasiado nuevas para tener un historial convincente, otras están sobrecargadas de deudas y otras más tienen estados financieros poco transparentes. En cierta fase de crecimiento, estas firmas no pueden competir de manera efectiva sin incrementar capital-capital, que resulta muy costoso para ser financiado internamente. Las organizaciones multilaterales de capital privado pueden llenar la brecha entre el autofinanciamiento y las actividades convencionales del mercado de capital.

Este artículo examina el financiamiento multilateral de pequeñas y medianas empresas a través de deuda simple y financiamiento de capital; no se refiere a formas más complejas de financiamiento como estructuras de préstamos sindicados, las cuales se reservan principalmente para grandes proyectos de infraestructura.

Hay muchas organizaciones multilaterales que proveen asistencia financiera a las pequeñas y medianas empresas, al mismo tiempo que promueven el desarrollo del sector privado comercial en los mercados de Latinoamérica. La Corporación Internacional de Financiamiento y la Corporación Interamericana de Desarrollo son dos de los más grandes inversionistas de la región, aunque hay otras organizaciones importantes a las que también se refiere este artículo. Lo que sigue es una breve descripción de cada una, incluyendo los instrumentos y los acuerdos en los que han participado en forma reciente.

Corporación Financiera Internacional

La Corporación Financiera Internacional (CFI) es el brazo del sector privado del grupo del Banco Mundial. La CFI opera sobre bases comerciales, invirtiendo exclusivamente en proyectos lucrativos y carga las tarifas del mercado para sus productos y servicios. Una compañía o un empresario, extranjero o nacional, que busque establecer una nueva negociación o expandir una empresa existente puede acercarse a la CFI para

obtener capital que puede recibir a través de préstamos, inversiones de equidad y cuasi-equidad (se considera generalmente que el financiamiento de cuasi-equidad es una deuda con características de capital de equidad, e.g., pagos flexibles, con alta

compañía y a Polomex a mantener y mejorar el equipo durante tres años, financiar necesidades de capital de trabajo provocadas por el crecimiento de la producción y para refinanciar la deuda a corto plazo.

Un ejemplo en la industria de

bién se lo puede otorgar en moneda local. Normalmente los empréstitos tienen vencimientos de siete a 12 años. Los periodos de gracia y los calendarios de amortización se determinan en forma casuística de acuerdo con las necesidades de flujo de efec-



Protesta en el centro de Johannesburgo contra la visita del presidente del Banco Mundial, Paul Wolfowitz, a África del Sur, el pasado 17 de junio. En su primera visita al continente africano, el funcionario se entrevistó con el presidente Thabo Mbeki

tasa de retorno y en su mayor parte sin garantías).

La CFI en Latinoamérica y el Caribe

En una región donde los flujos de capital privado han probado ser caprichosos, la CFI es un socio de largo plazo para los buenos y los malos tiempos. Lo anterior lo demuestra la fuerte demanda de crédito del año fiscal 2003, cuando hubo un retroceso importante del financiamiento extranjero en Latinoamérica y el Caribe. El financiamiento otorgado en la región fue de 2 mil 180 mdd, un incremento de 706 mdd en comparación con el año anterior y el monto mayor en los años recientes.

Marcopolo, fabricante brasileño de autobuses, es un ejemplo del financiamiento de la CFI. En septiembre de 2000, Marcopolo creó Polomex S.A. DE C.V. (Polomex) a través de una asociación empresarial 76/24 con la Mercedes-Benz mexicana para armar y vender autobuses en México. En vista del incremento de la demanda y de las perspectivas crecientes para efectuar exportaciones y operaciones internacionales, Marcopolo se acercó a la CFI para solicitar un paquete crediticio de 40 mmd de los 80 mdd del costo total del proyecto, lo que ayudaría a la

telecomunicaciones es la inversión del CFI en el Caribe, donde ayudó a romper monopolios a través de una considerable inversión en Digicel, proveedor de servicios de telefonía celular que ingresó al mercado jamaicano a principios de 2001. Desde entonces, Digicel ha tenido éxito en atraer más de 700 mil suscriptores, distinguiéndose del proveedor oficial por sus tarifas competitivas así como por su mejor calidad, funcionamiento y servicio. Los costos totales del proyecto se estimaron en 120 mdd y la propuesta de inversión de CFI fue de un máximo de 14.5 mdd. Después de que en 2001 entró en operaciones en Jamaica y de expandirse a las islas Barbados, Santa Lucía, Granada, San Vicente y las islas Granadinas y Aruba en 2003, Digicel está en busca de oportunidades en otras islas del Caribe en un esfuerzo de construir una red pan-caribeña.

Préstamos A. Préstamos por cuenta propia de la CFI

La CFI ofrece, en muchos de los Préstamos A (créditos por cuenta propia), tasas crediticias fijas y variables para los proyectos del sector privado de los países en desarrollo. Estos préstamos son otorgados principalmente en monedas líderes, pero tam-

tivo del acreditado y en algunos casos se han extendido hasta 20 años. Los créditos del CFI financian tanto compañías nuevas como proyectos de expansión en países en desarrollo. Para asegurar la participación de otros inversionistas privados CFI limita la deuda a 25 por ciento de los costos estimados totales para nuevos proyectos o, sobre una base excepcional, 35% para proyectos pequeños. Para los proyectos de expansión CIF puede proporcionar hasta 50% del costo, con tal de que sus inversiones no excedan 25% de la capitalización total de la compañía del proyecto. En promedio, los créditos A van de un mdd a 100 mdd.

La CFI está dispuesta a conceder préstamos que son amortizados sólo con el flujo de efectivo del proyecto, sin involucrar recursos o con limitados recursos de los garantes, lo que significa que el préstamo está sólo o parcialmente relacionado con los activos del proyecto.

Financiamiento vía acciones

La CFI adquiere acciones en compañías del sector privado y otras entidades como instituciones financieras y fondos de portafolio e inversión en los países en desarrollo. CFI es un inversionista a largo plazo y de manera

usual mantiene inversiones accionarias por un periodo de ocho a 15 años. Cuando llega el tiempo de vender, prefiere enajenar sus acciones en el mercado local a manera de beneficiar a la empresa, a menudo a través de una oferta pública. Para asegurar la participación de otros inversionistas privados, la Corporación suscribe entre 5% y 15% de las acciones de un proyecto. CFI no es nunca el accionista más importante de un proyecto y normalmente no tendrá más de 35% participación y, en consecuencia, no toma un papel activo en el manejo de la empresa.

Cuasi capital: Préstamos C

CFI también ofrece una completa variedad de productos de cuasi capital con características de débito y de inversión accionaria a los proyectos del sector privado de los países en desarrollo. Estos productos son denominados préstamos C. Entre otros instrumentos la corporación proporciona deuda convertible, préstamos subordinados, lo que obliga a calendarios de amortización fijos. Ofrece también acciones preferentes e inversiones sobre certificados de ingresos, lo que requiere calendarios de amortización menos rígidos. Los instrumentos de cuasi-equidad se proporcionan, si es necesario, para asegurarse de que un proyecto está financiado sólidamente.

La CFI también crea y participa en créditos sindicados para proyectos más grandes.

Cómo obtener fondos de CFI

Una compañía nacional o extranjera puede acercarse a la CFI directamente o a través de un intermediario, presentando una "propuesta de inversión", que debe contener una breve descripción del proyecto, así como información acerca de los garantes y de las operaciones de la empresa, incluyendo: historial y negocios de los garantes, información financiera; datos de mercado y ventas, factibilidad técnica, mano de obra, fuentes de materia prima y puntos ambientales; requerimientos de inversión, financiamiento del proyecto, ganancias, un calendario enfocado a la preparación y conclusión del proyecto.

BID: Corporación Interamericana de Inversión

Lo que es CFI para el Banco Mundial, la Corporación Interamericana de Inversión (CII) lo es para el sector privado del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), junto con el Departamento del Sector Privado del banco, que invierte principalmente en proyectos de infraestructura más grandes. La CII promueve y apoya el desarrollo del sector privado y los mercados de capital en los países miembros de Latinoamérica y el Caribe, invirtiendo, otorgando créditos, innovando y equilibrando recursos.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

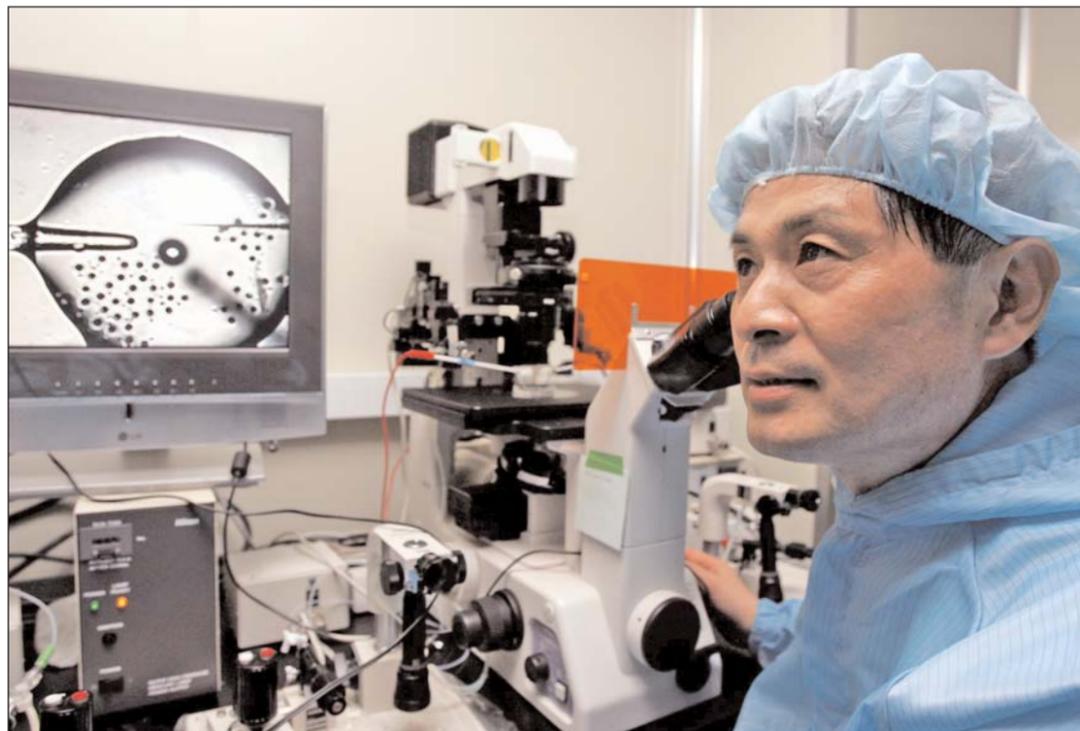
EL TLCCA PODRÍA IMPULSAR VENTAS DE ARTÍCULOS MÉDICOS

► La vigencia del acuerdo regional tendría un significativo impacto en las ventas y estrategias de producción

El Acuerdo de Libre Comercio de Centroamérica (TLCCA), pendiente de aprobación en los congresos de Estados Unidos y de varios países de la región, dará un impulso definitivo al comercio de artículos y equipo médico. La recuperación económica de Latinoamérica y los planes gubernamentales para mejorar los servicios de salud también incrementarán las ventas de material médico en la región. En una lista de productos claves estadounidenses que se verían más beneficiados por el tratado, el Departamento de Comercio de Estados Unidos (DOC, por sus siglas en inglés) incluye equipo médico y científico, así como productos de tecnología informativa, equipo agrícola y de construcción, artículos de papelería y sustancias químicas. Según el DOC, si el acuerdo es ratificado, más del 80% de las exportaciones estadounidenses de bienes de consumo e industriales quedarán de inmediato exentas de derechos aduanales en los países miembros: Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Los aranceles restantes se eliminarán gradualmente en el plazo de diez años. En El Salvador, por ejemplo, donde en 2003 los proveedores estadounidenses de equipo médico tenían 61% del mercado, los competidores de México, Alemania, Panamá, Suiza y Japón sentirán la presión, una vez que sus rivales de Estados Unidos obtengan el acceso preferencial. De acuerdo con el DOC, casi 80% del mercado de El Salvador consiste en compras de nuevo equipo de alto precio; el resto está integrado por equipo usado o reparado.

La aprobación del TLCCA podría resultar benéfica para el programa gubernamental de El Salvador denominado RHESSA, con 170 mdd financiados por el Banco Mundial, que pretende rehabilitar o reconstruir siete hospitales dañados o destruidos por dos terremotos en 2001. RHESSA busca extender su cobertura de servicios de salud a las áreas rurales. El DOC también espera que la demanda de equipo médico se incremente en Costa Rica durante los próximos cinco años, a medida que los hospitales reemplacen el equipo obsoleto y el gobierno busque mejorar los servicios ofrecidos por el sistema que tiene a su cargo el programa de medicina social en ese país.

A pesar de los recortes de gastos del sector público, los proveedores locales anticiparon en 2003 que las ventas de equipo se elevarían en de 5 a 7% anual hasta 2005. En República Dominicana, el Servicio Comercial de Estados Unidos pronostica que la aprobación del tratado impulsará



REUTERS

Moderno laboratorio en la Universidad Nacional de Seúl, en Corea del Sur. Pese al creciente interés sobre China y otras partes de Asia, donde los sueldos son más bajos que en América Latina, Costa Rica y México son todavía sitios importantes de producción para los fabricantes estadounidenses de artículos y equipo médico

en 20% anual el mercado de equipos de cuidado médico para uso en el hogar, sobre todo por el envejecimiento de la población, así como por la alta incidencia de afecciones respiratorias y diabetes en comparación con otros países de la región. Los analistas económicos insisten en que, incluso sin tratado, el mercado dominicano de esas mercancías se expandirá 15% por año durante los próximos tres años.

Se espera que el comercio de equipo médico entre Estados Unidos y Centroamérica fluya en ambos sentidos, particularmente

en la medida en que los productores estadounidenses recurren a la subcontratación, en un intento por reducir los costos de producción. A pesar del creciente interés en China y otras partes de Asia, donde los sueldos son más bajos que en América Latina, Costa Rica y México son todavía sitios importantes de producción para los fabricantes estadounidenses de artículos y equipo médico. Los diferenciales de salarios con Asia se compensan con los costos de envío más bajos desde México y Centroamérica, junto con tiempos de entrega más rápidos

dos e incentivos fiscales.

Parece ser que la tendencia de los fabricantes estadounidenses es continuar con nuevos lanzamientos en Estados Unidos para después enviar su producción hacia el sur, a medida que sus productos maduren. México es el más importante exportador e importador de artículos médicos de Estados Unidos; el año pasado, el sector representó 2.3 mil mdd del comercio bilateral, de acuerdo con la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos. Costa Rica es el segundo más importante exportador de mercancías médicas, con ventas que se elevaron más de 257%, de 185 mdd en 2000 a 476 mdd en 2005.

La expansión latinoamericana

La recuperación de la mayoría de las economías latinoamericanas permitirá a los gobiernos de la región incrementar o, cuando menos, mantener sus gastos en salud. Las agencias multilaterales, incluyendo al Banco Mundial y al Banco Interamericano de Desarrollo, continuarán proporcionando asistencia técnica para financiar dichos proyectos. En Brasil, por ejemplo, el gobierno proyecta invertir 350 mdd durante los próximos dos años en su programa Brasil Sorridente, que proporciona tra-

tamiento dental a los pobres. El proyecto incluye importar equipo dental usado, del cual los productores estadounidenses suministraron 35% en 2004.

En enero, el hospital naval brasileño Marcilio Dias anunció sus planes para adquirir equipo de radiología y radioterapia de última generación a través de una licitación internacional, y el estado de Sao Paulo invierte este año en un programa para incrementar el número de camas y actualizar las instalaciones de los hospitales estatales.

México continuará siendo, en la región, el comprador número uno de artículos médicos. Se pronostica que las importaciones de equipos de pruebas y reactivos, un total de 121.9 mdd en 2004, se expandan 15% por año a partir de 2005. Los productores estadounidenses, que se benefician del acceso libre de impuesto bajo el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC), abastecen 50% del mercado.

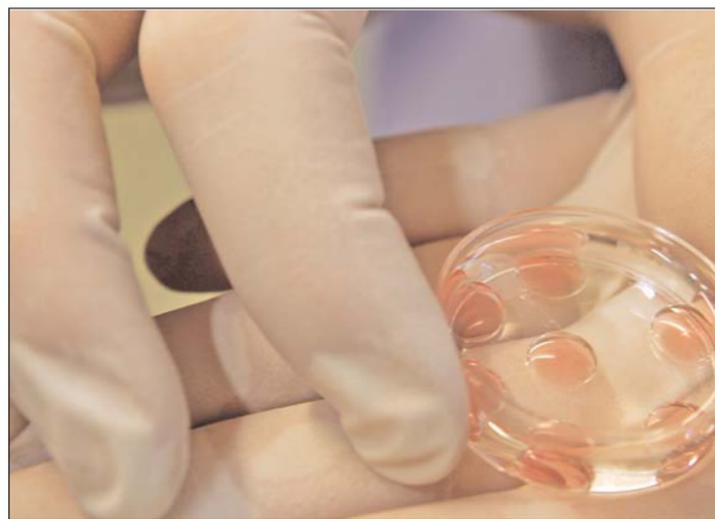
La seguridad es primero

La creciente importación de equipo médico usado y reparado a Latinoamérica en los años recientes provoca preocupación entre los gobiernos locales. En México, se prohíbe ya que las instituciones públicas adquieran equipo usado o reparado, por cuestiones de seguridad y garantía.

Sin embargo, las pequeñas clínicas particulares, con limitaciones presupuestales y de acceso al crédito, adquieren artículos usados y reparados ante la necesidad de comprar el equipo que les permita asegurar la certificación gubernamental. Todas esas adquisiciones requieren permisos de importación de la Secretaría de Salud. La Organización Mundial de la Salud (OMS) y varias instituciones afines, incluyendo la Organización Panamericana de la Salud (OPS), pusieron en operación la Alianza Mundial para la Seguridad del Paciente que, entre otras metas, busca garantizar la seguridad y precisión de los artículos y procedimientos médicos.

La iniciativa, el primer programa global de esta clase, convoca a los estados miembros a mejorar la supervisión de la tecnología y equipo médico de sus países. De acuerdo con la información de la OMS, al menos 50% de todo el equipo médico de los países en desarrollo, incluida Latinoamérica, es inseguro. Aún más, la agencia dice que casi 77% de todos los casos reportados de fármacos falsificados y deficientes ocurren en regiones en desarrollo. Es probable que los gobiernos de Latinoamérica mejoren sus regulaciones para poder cumplir con las normas internacionales, particularmente si los países de la región esperan convertirse, ellos mismos, en productores de equipo médico.

FUENTE: EIU/INFO-E



REUTERS

Preparación de una inseminación artificial. México es el más importante exportador e importador de artículos médicos de Estados Unidos

DE PAGINA 25

La CII proporciona financiamiento de largo plazo a través de préstamos directos, inversiones directas accionarias o cuasi accionarias, líneas de crédito a intermediarios financieros locales mediante pequeños préstamos, líneas de mediación con instituciones financieras locales para préstamos conjuntos, inversiones en fondos de inversión privados locales y regionales, y garantías para inversiones en mercados de capital.

Busca proporcionar financiamiento a compañías que no tienen acceso a préstamos de mediano o largo plazo en los mercados financieros y de capital. Financia proyectos de expansión en todos los sectores económicos (excepto para fabricación y venta de armas, apuestas y especulación inmobiliaria).

Para obtener financiamiento de la CII, una compañía debe tener un perfil empresarial con un potencial creciente y requerir fondos de mediano o largo plazo para capitalizar su potencial comercial. Su mercado objetivo comprende compañías con ventas entre 5 mdd y 35 mdd; sin embargo, trabajará selectivamente con empresas que tengan ventas mayores a 35 mdd. Las empresas elegibles son usualmente propiedad mayoritaria de ciudadanos de alguno de los 26 países miembros en Latinoamérica y el Caribe, sin embargo, sobre bases limitadas se unen a compañías que no son propiedad mayoritaria de empresarios de la región. Aunque la productividad y la viabilidad financiera a largo plazo son prerrequisitos a considerarse para el financiamiento, se ponderan también otros criterios relacionados con el impacto de la compañía en factores que fomentan el desarrollo económico:

- * Creación de empleos.
- * Ingreso de divisas extranjeras o promoción de inversiones en moneda extranjera.
- * Transferencia de recursos y tecnología.
- * Mejoramiento de las habilidades gerenciales domésticas.
- * Fomento de una participación pública más amplia en la propiedad empresarial.
- * Promoción de la integración económica de Latinoamérica y el Caribe.

En forma reciente CII invirtió en Agrofertil SA de Paraguay, para financiar sus requerimientos de capital de trabajo permanente y además para mejorar el perfil crediticio de la compañía.

Instrumentos de inversión disponibles

Los préstamos de la CII y sus inversiones son denominados en dólares estadounidenses y pueden representar hasta 33% del costo de un nuevo proyecto o hasta 50% del costo de un proyecto en expansión de una compañía existente. Los periodos de amortización pueden fluctuar de cinco a 12 años, con un periodo de gracia de hasta dos años.

INSTITUCIONES INTERNACIONALES...

En inversiones accionarias, la CII puede aportar hasta 33% del capital de la compañía financiada y venderá su participación accionaria a través de: venta en el mercado local de acciones, colocación privada con terceros interesados, venta a los garantes del proyecto bajo acuerdo de opción negociada o amortización por la compañía financiada.

Fondos de inversión

La CII también hace inversiones accionarias en fondos nacionales, regionales y del sector privado que invierten en compañías latinoamericanas y caribeñas que

nadores del proyecto con la gerencia. Si los resultados de la nueva evaluación resultan satisfactorios para CII, se entregará a la directiva de este organismo un reporte con los términos de la transacción propuestos. Si la transacción resulta aprobada, los términos del financiamiento se finalizan y se redactan y firman los documentos legales. En promedio el procedimiento se lleva seis meses desde la entrega de la solicitud hasta que la directiva paga los fondos; sin embargo, factores como la formalización del contrato pueden afectar el



El presidente del Banco Mundial, Paul Wolfowitz, en conferencia de prensa en Washington

no poseen otra fuente apropiada de ese capital. Los fondos de inversión elegibles deben cumplir con los siguientes criterios:

- * Deben enfocarse exclusivamente a compañías latinoamericanas y del Caribe.
- * Enfocarse parcial o exclusivamente en compañías con ventas anuales de 35 mdd o menos.
- * Equipo gerencial con experiencia en inversiones, con un historial probado de inversionistas y administradores de fondos.
- * Estrategia de inversión bien desarrollada y parámetros de inversión claramente definidos.
- * Habilidad demostrada para conseguir capital.
- * Estructura legal, parámetros de inversión-amortización, así como gastos consistentes con las prácticas del mercado.

Cómo obtener fondos de la CII

La CII funciona de manera similar a la CIF en lo que se refiere a los pasos y las actividades necesarias para la obtención de fondos. Cuando una compañía busca financiamiento a mediano o a largo plazos para expandir sus operaciones, debe mandar una breve descripción de la compañía y un plan de negocios a una oficina regional localizada en el país en el que la compañía se localiza, o directamente a la oficina central de la CII.

La CII puede decidir conducir una evaluación del proyecto en su lugar de origen así como organizar una reunión de los patrocina-

do tiempo real en que se verifica el pago.

Otras organizaciones multilaterales regionales Corporación Interamericana para el Financiamiento de Infraestructura SA (CIFI)

CIFI es una institución no bancaria regional. Su objetivo es promover y financiar proyectos de infraestructura y servicios relacionados en toda Latinoamérica y el Caribe. También provee financiamientos de largo plazo para el pago de deudas, así como asesorías para proyectos de infraestructura patrocinados y/o operados por clientes del sector privado. Provee también financiamiento a plazo y servicios de asesoría para proyectos de infraestructura localizados en Latinoamérica y el Caribe.

CIFI provee servicios de financiamiento e inversión en los siguientes sectores: transporte y logística, telecomunicaciones; energía, agua y servicios de salud, medio ambiente, social, turismo y servicios relacionados con la infraestructura. CIFI normalmente se enfoca en proyectos con costos totales de inversión de hasta 100 mdd, pero podría financiar proyectos de cualquier tamaño.

Los servicios financieros de CIFI comprenden garantías de crédito y de mejoramiento, transacciones de arrendamiento, aseguramiento contra riesgos de las deudas corporativas así como instrumentos cuasi accionarios.

Los términos y condiciones de los préstamos que hace el CIFI a una compañía particular dependerán del perfil riesgo/beneficio del objetivo propuesto. Los préstamos por lo general tendrán una madurez de entre cinco y 15 años. Por regla general, el financiamiento del CIFI no excederá de 25% del costo total de la inversión de un proyecto nuevo, o 40% del costo total de inversión de un proyecto de expansión o de rehabilitación.

Si una compañía busca que el CIFI financie su deuda a largo o a mediano plazo deberá completar y entregar una solicitud. Tras revisar esta información detallada, el CIFI podría llevar a cabo una inspección en el domicilio de la empresa interesada. Si los resultados de dicha diligencia resultan satisfactorios se preparará un reporte del proyecto y se pactarán los términos y condiciones de la transacción antes de pasar el reporte al consejo ejecutivo del CIFI para su aprobación. Los fondos se entregarán de acuerdo con los términos del préstamo.

Corporación Andina de Fomento (CAF)

La Corporación Andina de Fomento (CAF) es una institución financiera multilateral comprometida en múltiples proyectos de la región andina, para promover el desarrollo sustentable a través de inversiones en proyectos públicos o privados de infraestructura para carreteras, transporte, telecomunicaciones, generación y transmisión de energía, limpieza ambiental, así como en proyectos que fomentan el desarrollo de áreas fronterizas y la integración física de los países accionistas.

A través de inversiones de capital la CAF invierte en áreas estratégicas para apoyar el desarrollo y crecimiento de compañías en los países miembros y su participación en los mercados de valores, así como actuar como agente catalizador para atraer fondos a la región.

La CAF invierte de diversas maneras:

- * A través de fondos de inversión que obtienen, mantienen, manejan y venden instrumentos –fijos y variables– en compañías y proyectos de infraestructura, representados por capital o por certificados de inversión.
- * Directamente o a través de inversiones de equidad en empresas.

* A través de inversiones de cuasi capital, como préstamos subordinados, acciones preferidas y préstamos convertibles.

Los criterios básicos de CAF para seleccionar las inversiones accionarias comprenden: fondos externos obtenidos como resultado de la inversión, impacto en el desarrollo regional; carácter estratégico, presencia en las decisiones de la institución que recibe el finan-

ciamiento, mecanismos de emergencia y productividad.

Banca de Inversión Europea (BIE)

La BIE apoya proyectos viables tanto del sector privado como del público en infraestructura, industria, agroindustria, minería y servicios. Los préstamos de la BIE se vinculan al financiamiento de la inversión destinada a activos fijos. Bajo el mandato de ALA III (Asia y Latinoamérica) la BIE financia proyectos en Asia, Latinoamérica y el Caribe. Para calificar, los proyectos financiados por la BIE deben tener interés tanto para el país en el que se aplicará la inversión como para la Unión Europea. Se da particular énfasis a proyectos de inversión que cumplan con los siguientes criterios:

- * Que sean subsidiarios de compañías europeas.
- * Que sean proyectos conjuntos que integren compañías europeas con empresas locales.
- * Que sean empresas privadas en poder de concesiones para invertir y brindar servicios públicos.
- * Transferencia de tecnología europea.
- * Ampliación de objetivos de los acuerdos de cooperación de la Unión Europea.

Proyectos con una inversión total sobre los 25 millones de euros (aproximadamente 32.5 mdd) pueden financiarse mediante préstamos individuales, ya sea directamente con un promotor de proyectos o indirectamente a través de un intermediario del gobierno o financiero. La inversión total de un proyecto bajo el mandato de ALA III es de más de 40 millones de euros (52 mdd).

Por ejemplo, la BIE otorgó un préstamo de 70 millones de euros (90.75 mdd) para la extensión de las instalaciones y la actualización de la ya existente planta de manufactura de autos de pasajeros y motores localizada en Puebla, México. Los nexos de la Unión Europea en este financiamiento eran que el préstamo apoyaría la estrategia del Grupo Volkswagen para mantener a México como el tercer centro de producción del grupo en importancia y para corregir su posición en el mercado del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Requisitos de financiamiento de la CIF

Para que la CIF acepte considerar un proyecto, éste debe cumplir con criterios adicionales:

- * El proyecto debe localizarse en un país en desarrollo que sea miembro de la CIF.
- * Debe ser del sector privado y técnicamente sólido.
- * Debe tener buenas perspectivas de resultar redituable.
- * Debe beneficiar a la economía local.
- * Debe ser sano desde el punto de vista ambiental y social, para satisfacer las normas ambientales y sociales de la CIF, así como las del país anfitrión.

FUENTE: EIU