

Capital catalítico para avanzar

en Diversidad,
Equidad e Inclusión
en América Latina

Latimpacto

© **Latimpacto**

Mayo, 2026

Escrito por:

Gustavo Fructuozo Loiola (Latimpacto)

Revisión y comentarios por:

Latimpacto, Fundación Luis von Han,
Fundación WWB Colombia

Lider diseño:

Xiomara Ocampo

Diseño y Diagramación:

Ashlim Brito

**Organizaciones participantes en el
Working Group:**

2811, Conservation International, DID
Latam, Fondo Oríri, Fundación Arturo
Sesana, Fundación WWB Colombia,
International Justice Mission (IJM), Luis
von Ahn Foundation, Nesst, ONCE

Este reporte fue elaborado en el marco de un grupo de trabajo desarrollado gracias al apoyo de un proyecto financiado por C3, con el objetivo de fortalecer las discusiones, el intercambio de aprendizajes y la generación de conocimiento sobre Capital Catalítico en América Latina.



1. Introducción

Este informe combina (i) una sistematización de las discusiones del Learning Lab Capital Catalítico para Diversidad, Equidad e Inclusión y (ii) una revisión de evidencia pública (fuentes oficiales y documentos técnicos) para responder una pregunta central: ¿qué rol puede jugar el capital catalítico para reducir brechas de diversidad, equidad e inclusión (DEI) en América Latina, y qué impide que ese capital y esas organizaciones se encuentren?

El Learning Lab, fue un espacio de 90 minutos orientado al intercambio y co-creación de recomendaciones en clave de lecciones aprendidas sobre el tema, con rondas de preguntas guía, discusiones en grupos (dúos/tríos) y plenaria, y con el objetivo explícito de profundizar las discusiones sobre el tema con actores-clave en este ecosistema.

Los hallazgos se agrupan en tres ideas principales. Primero, en la región, DEI no es un tema único: se expresa en brechas de género y economía del cuidado, desigualdades étnico-raciales (pueblos indígenas y afrodescendientes), discapacidad, edadismo en sociedades que envejecen con rapidez, y diversidad sexual y de género, además de intersecciones con territorio, migración y pobreza ([CEPAL, 2016](#)). Segundo, esas brechas se traducen en barreras concretas de acceso a financiamiento: discriminación y sesgos en evaluación de riesgo, falta de garantías/activos, restricciones de titulación, brecha digital y de documentación, productos financieros diseñados para lo urbano, y carencias de asistencia técnica y data desagregada ([IDB, 2023](#)). Tercero, el capital catalítico —definido como inversión que acepta mayor riesgo y/o retornos concesionales para habilitar impacto y atraer inversión de terceros— puede ser una palanca para “romper el status quo”, siempre que se diseñe con adicionalidad, gobernanza inclusiva y métricas robustas, evitando enfoques superficiales ([TIDELINE, 2020](#)).

En términos prácticos, el informe propone:

- a. Rutas de movilización (seeding–scaling–sustaining) para fortalecer oferta y demanda
- b. Un mapa de instrumentos catalíticos aplicables a “brechas DEI” (garantías, first-loss, deuda subordinada, financiamiento paciente, facility de asistencia técnica, datos y medición)
- c. Recomendaciones para inversionistas, intermediarios y organizaciones DEI para superar el “doble desafío”: atraer capital catalítico hacia DEI y, simultáneamente, fortalecer la preparación (financial readiness) de organizaciones y emprendimientos liderados por poblaciones históricamente excluidas.

2.

Contexto DEI en América Latina

Un punto clave para entender DEI en la región es que las desigualdades operan como una “matriz” de ejes que se entrecruzan y se encadenan a lo largo del ciclo de vida, generando “núcleos duros” de pobreza, vulnerabilidad y exclusión. En el Learning Lab, esto apareció como una insistencia en la interseccionalidad: por ejemplo, no basta hablar de “mujeres” como una categoría homogénea, sino, de mujeres indígenas, afrodescendientes, rurales, migrantes, jóvenes o mayores, etc.

Género y economía del cuidado



En términos laborales y de ingresos, persisten brechas relevantes: la OIT reporta para 2023 una brecha salarial “ponderada por factores” cercana al **19,8% en ingresos mensuales y 17,3% en salario por hora (metodología ajustada)**, lo que refuerza que medir “en bruto” puede subestimar desigualdad por sesgos de composición ([OIT, 2025](#)). Además, la economía del cuidado —incluyendo el trabajo doméstico y de cuidados no remunerado— limita tiempo, continuidad laboral y capacidad de generar historial financiero; **UNICEF y ONU Mujeres documentan que, en 16 países**, las cargas de cuidado no remunerado asumidas por adolescentes afectan trayectorias educativas y reproducen desigualdades intergeneracionales ([UNICEF, 2025](#)).

Desigualdades étnico-raciales



CEPAL subraya la centralidad de los derechos y la visibilidad de las poblaciones afrodescendientes para la justicia social y desarrollo sostenible, señalando un legado histórico de exclusión que permanece en el presente ([CEPAL, 2020](#)). A nivel regional, el Banco Mundial (LAC) sintetiza que la pobreza afecta al 43% de la población indígena, más del doble que la no indígena, y **24% vive en pobreza extrema, 2,7 veces más que la no indígena** ([World Bank, 2025](#)). Por su parte, un policy brief del BID evidencia rezagos en acceso a educación, salud y servicios financieros para pueblos indígenas y afrodescendientes, y reporta —en el caso de México— tasas de uso de servicios bancarios sustancialmente menores (21% en ambos grupos) respecto de población blanca/mestiza ([IDB, 2023](#)).

En el Learning Lab se discutió también el caso brasileño como ejemplo donde la dimensión racial es particularmente visible; fuentes oficiales confirman que en 2022 la suma de personas que se autoidentifican como **personas negras y pardas (según la clasificación racial brasileña)** supera el 55% de la población ([MIR, 2024](#)).

Discapacidad



En la región existe una doble brecha: alta prevalencia y baja inclusión efectiva. CEPAL estima **12,5% de la población** regional con algún tipo de discapacidad, destacando discriminaciones múltiples y simultáneas ([CEPAL, 2021](#)). El Banco Mundial estima **14,7% (~85 millones)** y documenta que esta población enfrenta mayores niveles de pobreza, menor asistencia escolar y menor participación laboral; además advierte que la exclusión es “injusta e insostenible” por pérdidas de capital humano ([World Bank, 2021](#)). En el debate del Learning Lab se insistió en que accesibilidad y diseño universal son factores que rara vez se integran desde la etapa de ideación o planeación de productos y proyectos; lo que perpetúa la exclusión.

Edadismo y envejecimiento



En la región existe una doble brecha: alta prevalencia y baja inclusión efectiva. CEPAL estima **12,5% de la población** regional con algún tipo de discapacidad, destacando discriminaciones múltiples y simultáneas ([CEPAL, 2021](#)). El Banco Mundial estima **14,7% (~85 millones)** y documenta que esta población enfrenta mayores niveles de pobreza, menor asistencia escolar y menor participación laboral; además advierte que la exclusión es “injusta e insostenible” por pérdidas de capital humano ([World Bank, 2021](#)). En el debate del Learning Lab se insistió en que accesibilidad y diseño universal son factores que rara vez se integran desde la etapa de ideación o planeación de productos y proyectos; lo que perpetúa la exclusión.

Diversidad sexual y de género (LGBTIQ+)



El desafío central para esta dimensión es la invisibilidad estadística y la falta de mediciones comparables. Un informe del PNUD sobre el piloto del “**LGBTI Inclusion Index**” explica que muchos países no recogen datos sistemáticos para medir pobreza, bullying o discriminación laboral LGBTI y alerta sobre la necesidad de incluir preguntas específicas en encuestas nacionales, lo cual demanda inversión institucional ([UNDP, 2024](#)). La evidencia en LAC también muestra discriminación en mercados concretos: un documento del BID reporta un experimento de correspondencia donde parejas con mujer trans recibieron tasas de respuesta inferiores al buscar alquiler (**19% menos respuesta y menos invitaciones**), lo que afecta oportunidades habitacionales y bienestar ([IDB, 2023](#)). Para el sector privado, IDB Invest ofrece una guía de recomendaciones prácticas para promover inclusión LGBTIQ+ en el lugar de trabajo, reconociendo que las empresas pueden estar en distintos niveles de madurez ([IDB Invest, 2023](#)).

3. Barreras de acceso

financiamiento en clave DEI

En el Learning Lab, apareció una idea recurrente: “el problema no es la falta de talento; es la falta de estructuras inclusivas”. La revisión de fuentes confirma que muchas barreras son sistémicas: no dependen solo del “proyecto” o del “emprendedor”, sino del modo en que mercados, instituciones y reglas evalúan riesgo, garantizan derechos y distribuyen oportunidades.

Barreras transversales más frecuentes



Sesgos y discriminación en evaluación de riesgo y elegibilidad: En el debate se habló de sesgos financieros (implícitos y explícitos) y racismo estructural; la literatura lo refleja como brechas persistentes en acceso efectivo a servicios y condiciones. Un ejemplo cuantificable: en el caso de México, el BID reporta bajas tasas de uso de servicios bancarios para población indígena y afrodescendiente, y que cuando afrodescendientes obtienen préstamos pueden enfrentar tasas de interés más altas ([IDB, 2023](#)).



Brechas de documentación/identidad y confianza institucional: Para población vulnerable, la falta de documentación y la baja confianza son determinantes que dificultan el acceso a productos y servicios; [CAF \(2022\)](#) resume que una porción significativa de adultos en la región permanece sin cuentas, y que la falta de documentación y confianza son las razones principales, según datos Findex.



Falta de historial crediticio formal y “huellas financieras” insuficientes: Es una barrera clásica de acceso para mujeres, jóvenes, ruralidad y economías informales; además se agrava cuando la actividad económica no pasa por circuitos bancarios. En el Learning Lab, esto se conectó con la necesidad de acompañamiento y diseños con enfoque territorial que segmenten las estrategias de inclusión rurales de las urbanas.



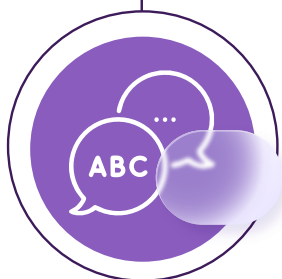
Falta de garantías/activos (colateral) y desigualdad en propiedad: Un mecanismo crítico: si el activo preferido como garantía es la tierra titulada o vivienda, las brechas de titulación y herencia golpean más a mujeres y a comunidades con tenencia colectiva o informal. Un estudio del [BID \(2023\)](#) sobre acceso a crédito hipotecario explica que restricciones para titular y documentación de propiedad afectan el acceso y destaca que la desigualdad en propiedad se relaciona con preferencia masculina en herencia, privilegios en matrimonio y sesgos en programas comunitarios/estatales.



Brecha digital y diseño de productos para lo urbano: Aunque hay avances fuertes en titularidad de cuenta bancaria, todavía existe un desafío de uso y calidad de servicios. El Banco Mundial reporta que en América Latina y el Caribe la tenencia de cuentas **subió 18 puntos** desde 2017 y **alcanzó 73% de adultos**, y que los pagos digitales crecieron, pero también reconoce oportunidades para transformar cuentas “pasivas” en uso efectivo ([Banco Mundial, 2022](#)).

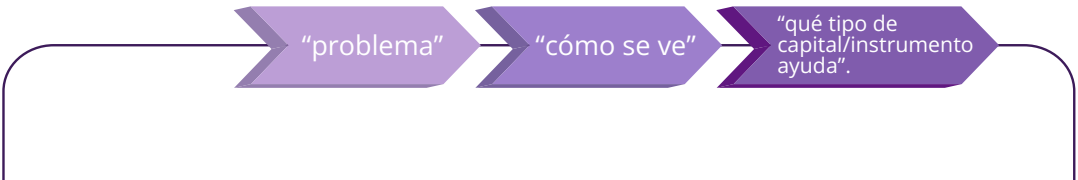


Barrera de capacidades (asistencia técnica, gobernanza, métricas): Instrumentos con enfoque de equidad deberían integrar asistencia técnica, gobernanza inclusiva, participación en la toma de decisiones, al mismo tiempo que permiten generar alertas tempranas sobre dinámica de brechas en clave de prolongación.



Barreras lingüísticas (poblaciones indígenas y afrodescendientes): Las barreras lingüísticas limitan el acceso al financiamiento cuando los sistemas operan en idiomas y formatos que no reflejan la realidad de muchas comunidades. En el Learning Lab se destacó que, en algunos casos, las poblaciones manejan el idioma de forma oral pero no escrita, dificultando procesos como contratos o comprensión de productos financieros. Esto genera asimetrías de información y exclusión estructural. Superarlas implica adaptar no solo el lenguaje, sino también los formatos y canales de interacción.

Para aterrizar estas barreras en un lenguaje operativo, la tabla siguiente traduce



Barrera (DEI + finanzas)	Cómo se manifiesta en la práctica	Dónde el capital catalítico puede destrabar más	Instrumentos catalíticos típicos
Sesgos estructurales (género, raza, edad, discapacidad, LGBTQ+)	Rechazos, tasas mayores, menor ticket, "no calza" en score; discriminación en mercados	Absorber riesgo percibido y crear evidencia de desempeño en poblaciones subatendidas	First-loss, garantías, deuda subordinada, estructuras de "credit enhancement" (Tideline, 2019)
Falta de colateral/titulación/documentos	No elegible para crédito; informalidad; imposibilidad de hipotecar o garantizar	Financiar soluciones que reduzcan barreras legales/registrales; respaldar mecanismos alternativos	Garantías parciales, fondos rotatorios, financiamiento basado en flujos, asistencia técnica legal (IDB, 2023)
Brecha digital y de confianza	Cuenta no usada; abandono; costos de transacción altos	Financiar adopción y acompañamiento; diseño de productos y canales inclusivos	Capital paciente para innovación; facilidad de asistencia técnica; inversión en infraestructura/conectividad (Banco Mundial, 2022)
Falta de "capacidad de absorción" (gestión, datos, cumplimiento)	No llegan al pipeline; no cumplen DD; reportes débiles	Financiar "market building": preparación, gobernanza, medición, compliance	Grants catalíticos y/o inversión concesional + TA; financiamiento multianual basado en confianza (C3, 2019)
Invisibilidad estadística / datos no desagregados	No se puede medir brecha ni impacto; se invierte "a ciegas"	Financiar recolección y estandarización de datos de inclusión	Apertura de datos y evaluación, acuerdos de medición, inversión paciente en sistemas estadísticos (UNDP, 2024)

4. Capital catalítico:

qué es y por qué
se diferencia

El reporte de Tideline (2019) define el capital catalítico como deuda, equity, garantías u otras inversiones que aceptan riesgo desproporcionado y/o retornos concesionales frente a una inversión convencional para generar impacto positivo y habilitar inversión de terceros que de otro modo no ocurriría.

Dos matices importan para DEI:

**No es sólo filantropía
(aunque puede
combinarse con
donaciones):**

el reporte de Tideline se centra en capital de inversión y explica que el propósito es llenar brechas donde el capital convencional no entra o no debería entrar bajo condiciones estándar.

**La concesión puede tomar
múltiples formas, no solo
“bajo retorno”.**

Tideline describe “cinco P” (por ejemplo, precio/retorno inferior, garantía, posición subordinada, paciencia/tenor, y propósito/condiciones). Esto es relevante porque distintos grupos enfrentan distintas barreras: a veces el problema es la tasa; otras, colateral; otras, tiempo; otras, costos de cumplimiento.

Además, el capital catalítico puede cumplir funciones diferentes a lo largo del ciclo de maduración de mercados/proyectos. El [Catalytic Capital Consortium](#) resume roles como seeding, scaling y sustaining (sembrar modelos nuevos, escalar hacia nuevos segmentos/territorios, y sostener modelos que requieren subsidio para servir poblaciones de difícil alcance). En DEI, esta lógica es especialmente útil porque muchos modelos inclusivos requieren tiempo para construir confianza, datos, redes y evidencia.

Tideline señala una advertencia: el capital dispuesto a aceptar concesiones puede estar en escasez y puede tener efectos distorsionantes si se despliega sin claridad de objetivo y evaluación. Dicho de otra forma: el capital catalítico debe justificarse con adicionalidad (impacto que no ocurriría igual) y con un análisis de efectos deseados y no deseados.

5. Cómo el capital catalítico puede romper barreras DEI

La forma más concreta de entender el aporte del capital catalítico a DEI es verlo como un “puente estructural” entre **(a) realidades de exclusión y (b) mecanismos financieros** que hoy no están diseñados para dichas realidades. En el Learning Lab esto se describió como necesidad de “vehículos de acceso con criterio diferencial” y, a la vez, identificó el riesgo de quedarse en “cuotas” sin cambiar reglas de juego.

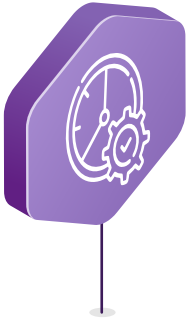
A continuación se presentan seis mecanismos de acción que son particularmente relevantes para DEI:



Financiar la etapa “pre-inversión” y capacidades (market building): Para muchas organizaciones DEI, el cuello de botella no es solo dinero para crecer, sino dinero para ser financiables: contabilidad, gobernanza, compliance, evidencia, medición, y adaptación de modelo de negocio. El capital catalítico es especialmente adecuado cuando hay que financiar costos que el capital comercial no paga (p. ej., asistencia técnica), pero que son necesarios para atraerlo después.



De-risking para movilizar capital de terceros: En contextos donde el riesgo percibido es alto (por sesgos o por falta de track record), estructuras como first-loss, garantías o subordinación pueden cambiar el “no” por “sí” en inversionistas convencionales, siempre que exista un pipeline real y un marco de medición.



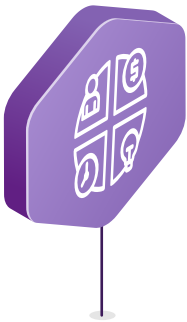
Paciencia y flexibilidad para modelos que necesitan tiempo:

Para poblaciones que enfrentan barreras de acceso a mercado (población migrante, mujeres rurales, adultos mayores, con discapacidad), se pueden requerir mayores esfuerzos para construir demanda, confianza y canales. En el Learning Lab se discutió, por ejemplo, que la inclusión etaria exige cambiar narrativa y sistemas que excluyen por defecto (como filtros de edad), lo cual no se resuelve en ciclos cortos. [CEPAL \(2023\)](#) respalda que el envejecimiento en la región avanza rápido y que se requieren políticas y entornos favorables, lo que refuerza la lógica de capital paciente.



Financiar accesibilidad y diseño universal como parte del “core” del proyecto:

Un mensaje fuerte del debate fue que la accesibilidad no debe ser “lo último”. El Banco Mundial enfatiza que la exclusión de personas con discapacidad es injusta e insostenible, con pérdidas económicas estimadas globalmente entre **3% y 7% del PIB**, además de impactos en educación y empleo. Esto justifica catalizar inversiones en adaptación de infraestructura, tecnología accesible y servicios inclusivos, donde el retorno financiero puede ser más lento o requerir apoyo complementario ([World Bank, 2021](#)).



Cerrar brechas de acceso a financiamiento vía intermediarios financieros con enfoque DEI:

Un caso regional relevante es el Fondo de Género, Diversidad e Inclusión de ALC impulsado por BID Invest y gestionado por BlueOrchard. El propio perfil del proyecto explica que canaliza financiamiento principalmente a instituciones financieras (microfinanzas, bancos, fintech, leasing, cooperativas) para ampliar acceso a **MIPYMEs** lideradas por mujeres, grupos indígenas, afrodescendientes, personas con discapacidad y personas mayores. En su lanzamiento público, IDB Invest también describe que el diseño incorpora recolección y evaluación de datos GDI y un facility de asistencia técnica para construcción de mercado. En este sentido, asegurar el cumplimiento de criterios de inclusión en la asignación de capital —y priorizar activamente organizaciones lideradas por mujeres, mujeres indígenas o afrodescendientes, entre otros grupos— permite no solo cerrar brechas de acceso, sino también reconocer su rol estratégico en los territorios, fortaleciendo dinámicas de desarrollo endógeno, liderazgo local y generación de impacto con enfoque DEI desde la base del ecosistema.



Financiar datos desagregados e infraestructura de medición:

La discusión del Learning Lab insistió en “desmantelar el dato”: sin datos desagregados, la inversión DEI corre riesgo de ser simbólica o inefectiva. La evidencia coincide: el PNUD (2024) muestra que, para medir inclusión LGBTQ+, se requiere inversión deliberada en módulos de encuesta y capacidad estadística. CEPAL (2016), a nivel conceptual, afirma que los ejes de desigualdad se entrecruzan y que es indispensable visibilizarlos para diseñar políticas eficaces.

6.

El doble desafío:

atraer capital catalítico a
DEI y atraer capital para
organizaciones DEI

Un punto esencial en esta discusión es que muchos inversionistas aún tratan DEI como “subtema”, o como “política en papel”. En algunos contextos incluso cuando el enfoque de género está “más instalado”, a menudo se convierte en métricas de cuota sin transformar acceso y justicia económica. Otro punto es que la medición DEI suele ser percibida como más compleja que la medición climática: exige datos desagregados, contrafactuales plausibles y seguimiento de cambios culturales e institucionales. La escasez de datos es particularmente evidente en diversidad sexual y de género, donde existen limitaciones serias de recolección estadística en muchos países.

Además, hay una dimensión política: el debate sobre lenguaje, derechos y diversidad puede tensionar gobiernos y actores, lo que eleva la percepción de riesgo reputacional. En el Learning Lab se mencionó explícitamente la sensibilidad del lenguaje inclusivo y posturas macro. Finalmente, lo que observamos es que el capital catalítico sigue siendo escaso; por eso tiende a priorizar “lo urgente” para donantes o mandatos, y puede concentrarse en temas donde hay mayor coordinación o métricas más maduras.

Adicional a esta dimensión, también hay un obstáculo en términos de costos. Las organizaciones DEI enfrentan barreras para acceder y atraer capital; estas barreras suelen ser una combinación de modelo económico, tamaño de ticket y capacidad organizacional. En ecosistemas DEI, muchas intervenciones son intensivas en acompañamiento, trabajan con poblaciones altamente excluidas y sus retornos directos pueden ser más lentos; esto reduce “apetito” del capital comercial y exige estructuras híbridas (inversión + subsidio). Además, algunas organizaciones enfrentan limitaciones de formalización, datos y cumplimiento, lo cual dificulta **due diligence**. En el Learning Lab se enfatizó que la ausencia de acompañamiento post-inversión puede quebrar proyectos incluso cuando hay capital.

En términos generales, se evidencia una asimetría importante: quienes trabajan en DEI suelen tener capacidades para intervención social, pero menos recursos para construir “lenguaje financiero” y métricas que inversionistas demandan; esto refuerza la necesidad de asistencia técnica financiada catalíticamente.

La tabla siguiente resume este “doble desafío” y acciones catalíticas asociadas:

Problema	Qué suele pasar	Acción catalítica prioritaria
Inversionistas no ven pipeline DEI “invertible”	Falta deal flow; criterios difusos; se invierte en lo conocido	Financiar pipeline: incubación, aceleración, datos y preparación
Riesgo percibido alto (o sesgado)	Rechazos; tasas peores; subinversión en grupos	Estructuras de de-risking (garantía, first-loss, subordinación)
Modelos DEI con retornos lentos o “difíciles de capturar”	No calzan en fondos comerciales; fragilidad financiera	Capital paciente + facility de sostenimiento + TA
“DEI-washing” / intervención superficial	Cuotas sin cambio estructural; métricas pobres	Reglas de integridad: teoría de cambio, métricas, participación y gobernanza

7. Recomendaciones prácticas

Este apartado sintetiza algunos aprendizajes del Learning Lab y plantea algunas recomendaciones:

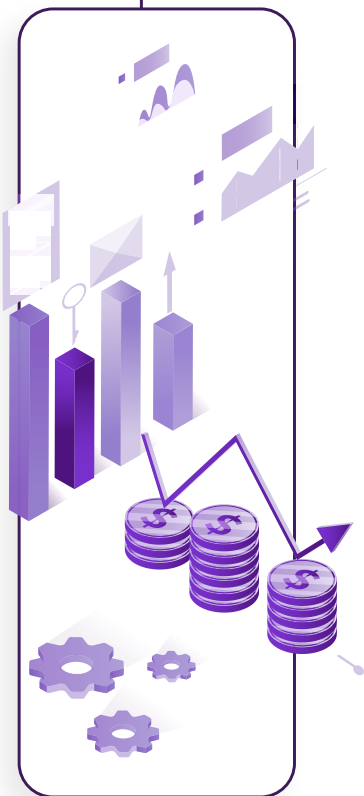
Para inversionistas y proveedores de capital catalítico

Definir “DEI” desde un marco interseccional, no solo cómo “políticas de género”: [CEPAL \(2016\)](#) ofrece un lenguaje útil: ejes de desigualdad (clase, género, raza/etnia, territorio, edad) se cruzan y se potencian; diseñar sin ese enfoque vuelve incompleta la política de inclusión. En el Learning Lab se señaló explícitamente que “diversidad” suele reducirse a un componente (por ejemplo, sexual) y se pierde el espectro completo.

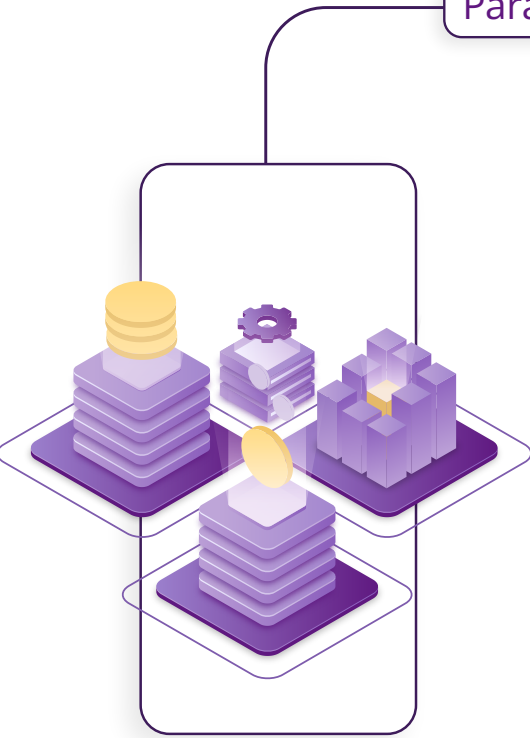
Separar tres niveles de objetivos para evitar confusión: **(a) inclusión** como acceso (servicios financieros, empleo, educación), **(b) equidad** como condiciones diferenciadas (remover barreras específicas), e **(c) diversidad** como representación y poder de decisión (en gobernanza, comités, liderazgo). La OMS muestra cómo el lenguaje y las narrativas pueden alimentar el edadismo; por analogía, la narrativa institucional también puede generar “DEI nominal” sin cambio real ([WHO, 2021](#)).

Asignar capital catalítico según “tipo de barrera”, no por moda temática: Si el problema es colateral y documentación, una garantía o estructura de credit enhancement puede ser más efectiva que “bajar tasa”; si el problema es ausencia de datos, se requiere financiar medición.

Integrar asistencia técnica como infraestructura, no como accesorio: El ejemplo del fondo GDI (IDB Invest/BlueOrchard) hace un llamado a la importancia de la asistencia técnica para construir mercado y mejorar medición.



Para organizaciones y emprendimientos con misión DEI



Construir una “historia financiera” con evidencia mínima y progresiva: La evidencia sugiere que datos de inclusión suelen ser escasos; por eso conviene empezar con un set de indicadores simple, desagregado y verificable, que luego pueda sofisticarse (evitar parálisis por complejidad).

Diseñar gobernanza y operación con inclusión “desde el arranque”: En el Learning Lab, la discapacidad se discutió como un área donde la accesibilidad rara vez se incorpora en el diseño inicial; el Banco Mundial (2021) refuerza que exclusión tiene costos altos y que accesibilidad exige formatos de información y sistemas adecuados.

Prepararse para “tickets” y condiciones de inversión: Muchas organizaciones DEI quedan fuera por tamaño. Una estrategia efectiva es articular consorcios, vehículos colectivos o alianzas con intermediarios financieros, donde el capital catalítico “compra” capacidad y reduce costos de transacción para inversionistas.

Para el ecosistema



Invertir en “infraestructura de datos” como bien público regional: Esto incluye definiciones, protocolos, módulos de levantamiento, y repositorios de evidencia; el objetivo es reducir invisibilidad estadística (muy marcada en LGBTIQ+) y permitir medición interseccional con estándares comparables.

Publicar casos con foco en mecanismos financieros (no solo historias): Un caso útil para aprendizaje muestra: estructura, quién absorbe riesgo, cómo se mide y qué capital se movilizó.

Tender puentes entre agenda DEI y agenda de inclusión financiera: Poblaciones vulnerables —incluyendo indígenas, afrodescendientes, personas adultas mayores e inmigrantes— enfrentan barreras para satisfacer necesidades de ahorro, seguro, inversión y pagos; conectar estos hallazgos con vehículos catalíticos permite pasar de “narrativa” a “arquitectura financiera”.

6. Conclusión

El Learning Lab evidenció que avanzar en agendas de diversidad, equidad e inclusión en América Latina no es únicamente un desafío técnico o financiero, sino profundamente estructural y sistémico. Las discusiones mostraron que las brechas de acceso a capital no responden a una falta de capacidad o talento en los grupos históricamente excluidos, sino a la persistencia de sesgos estructurales, diseños financieros poco inclusivos y una comprensión limitada de la interseccionalidad. En este contexto, el capital catalítico emerge como una herramienta clave para romper estas barreras, no solo por su capacidad de asumir riesgos y financiar etapas tempranas, sino por su potencial para probar modelos, generar evidencia y transformar las reglas del sistema. Sin embargo, su impacto dependerá de un cambio intencional en su asignación: pasar de resultados accidentales —donde la inclusión es un resultado indirecto— hacia estrategias explícitas que prioricen poblaciones subrepresentadas. Al mismo tiempo, el reto no recae únicamente en los inversionistas; las organizaciones que trabajan en DEI también enfrentan desafíos para estructurar propuestas financiables en un sistema que no fue diseñado para ellas. En última instancia, el principal aprendizaje es que el capital catalítico solo será verdaderamente transformador si se combina con una mayor alfabetización en DEI, un enfoque interseccional y una disposición real a cuestionar y rediseñar las lógicas tradicionales de inversión.





Latimpacto