

Aprender haciendo

Una
serie



basada en investigación y
acciones de desarrollo de capacidades

COMPROMISO DE LA DIÁSPORA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Inversión de la diáspora

Financiado por
la Unión Europea



Implementado por



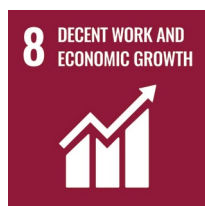
Índice

- 03
Contexto
- 05
La diáspora en el ecosistema de la inversión
- 08
Principales desafíos
- 10
Inversión de la diáspora en acción
- 11
Agencias de promoción en apoyo de la inversión de la diáspora
- 15
¿Qué viene después?
- 17
Más información



Contexto

La inversión de la diáspora representa una vía significativa para fomentar el desarrollo dentro de las naciones. Esta forma de inversión despierta gran interés entre los gobiernos nacionales, el sector público internacional y las entidades del sector privado por igual. Definida como instrumentos financieros que generan activos¹, la inversión de la diáspora permite a los migrantes y sus descendientes canalizar fondos de regreso a sus países de origen. Los beneficios económicos resultantes son prometedores para impulsar el desarrollo sostenible cuando se aprovechan con eficacia². Extender a los emprendedores las vías de financiamiento no tradicionales, como la inversión de la diáspora, mejora el acceso al crédito y al capital. Esto, a su vez, permite a los aspirantes a empresarios emprender proyectos que, de otro modo, podrían estar fuera de su alcance. El potencial transformador de la inversión de la diáspora ha captado la atención de Estados y actores del sector privado, impulsando esfuerzos concertados para fomentar y expandir su papel en el panorama de inversiones.



La inversión de la diáspora desempeña un papel clave en la consecución de los ODS, con especial atención a los ODS 8, 10 y 17. Por ejemplo, las inversiones realizadas por la diáspora llenan brechas para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) que a menudo encuentran dificultades para obtener el apoyo necesario para crecer (ODS 10). Este crecimiento generaría oportunidades laborales, facilitando el acceso al desarrollo y respondiendo al desafío del desempleo, principalmente entre los jóvenes (ODS 8)³.

Igualmente, la creación de un entorno habilitador más dinámico y receptivo, que abarque al Estado, la sociedad civil, el sector privado, las instituciones financieras y otros actores interesados que trabajen en asociación (ODS 17), es necesaria para incrementar la actividad entre los inversionistas de la diáspora.

1 S. S. Gelb, S. Kalantaryan, S. McMahon y M. Perez-Fernandez, *Financiamiento de la diáspora para el desarrollo: de las remesas a la inversión*, Informe Técnico JRC, 2021. Definición de inversión de la diáspora incluida en el Resumen.

1 FIDA, *Foro Global sobre Remesas, Inversión y Desarrollo*, Informe de Resultados, 2023 p.3.

2 P. Carter y P. Sedlacek, *Cómo la creación de empleo encaja en el reto más amplio del desarrollo*, Insight, Estudio de Impacto:005, CDC Investment Works, 2019, p. 2.

Esta publicación se basa en las acciones de desarrollo de capacidades de EUDiF en **Egipto y África Occidental**, así como en el **Informe de referencia: prácticas de inversión de la diáspora**, para reflexionar sobre el papel que desempeña la diáspora en la inversión, la creación de soluciones innovadoras de inversión y la identificación de estrategias efectivas de participación de la diáspora. Todos los enfoques analizados destacan la necesidad de agregar socios reconocidos y buscar experiencia de nuevos o socios no tradicionales que puedan crear vías efectivas de participación.

Remesas frente a inversión de la diáspora

Según define el economista Dilip Rathi: «Cuando los migrantes envían parte de sus ingresos en forma de dinero en efectivo o bienes para apoyar a sus familias, estas transferencias se conocen como remesas de trabajadores o migrantes»⁴. Estas contribuciones de la diáspora a sus países de origen (PdO) constituyen un aspecto valioso de sus vínculos con el hogar. En 2022, las remesas de la diáspora alcanzaron los 647000 millones de dólares, y se estima que para 2030 esta cifra superará los 5 billones de dólares. Estos fondos se destinan principalmente a familias en países de ingresos bajos y medianos (PIBM) para proporcionar apoyo al desarrollo y, cuando sea necesario, en crisis humanitarias. Estas contribuciones pueden utilizarse para iniciar o apoyar un negocio, y aquí es donde la distinción entre remesas e inversión de la diáspora puede volverse difusa. Sin embargo, si nos enfocamos en las remesas como contribuciones y en la inversión como un ejercicio de generación de activos, puede desarrollarse una exploración matizada de las contribuciones financieras de la diáspora.

4 D. Rathi, *Remesas: Fondos para los seres queridos en casa*, Fondo Monetario Internacional.



La diáspora en el ecosistema de la inversión

La diáspora abarca personas con habilidades profesionales y talentos que son de gran beneficio cuando se aplican a la inversión de la diáspora y a la creación de un entorno propicio. A continuación, exploramos algunos de los papeles que hemos observado en las acciones de EUDiF, investigaciones y en el ecosistema general de inversión de la diáspora. Las dos primeras funciones se analizan con más detalle en las páginas siguientes, ya que han figurado entre las actuaciones de EUDiF.



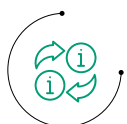
Inversionistas

La diáspora está en condiciones de conocer las oportunidades de inversión disponibles en su PdO a través de sus conexiones sobre el terreno (familia, medios de comunicación, amigos, redes, etc.). Algunas diásporas buscan activamente oportunidades que permitan el impacto social así como crecimiento económico. Los inversionistas de la diáspora también identifican oportunidades dentro de sus comunidades en el país de residencia (por ejemplo, economía nostálgica: bienes de consumo rápido, artículos culturales como textiles). Su conocimiento del entorno puede llevar a los inversionistas a percibir opciones de mayor riesgo como más viables⁵.



Mentores

Las habilidades y el conocimiento adquiridos por la diáspora que ha invertido en sus PdO, así como aquellos que han formalizado su conocimiento del ecosistema de inversión, son un recurso importante como mentores para nuevos o crecientes inversionistas, emprendedores, empresas y otros actores relevantes del ecosistema.



Intermediarios

Acceder a información de manera oportuna y precisa es esencial para los inversionistas. La diáspora a menudo puede recopilar y compartir esta información con las partes interesadas en sus países de origen y residencia. También pueden crear o desarrollar productos de inversión debido a su conocimiento y comprensión del interés y la demanda de los inversionistas. Los intermediarios también asisten en la negociación de contratos y actúan como enlace para facilitar acuerdos y la creación de asociaciones.



Iniciadores

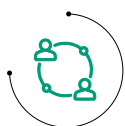
Se trata de individuos o entidades que identifican asociaciones, iniciativas u oportunidades potenciales y establecen conexiones o colaboraciones para impulsarlas.

⁵ V. Yelewere, *Inversiones transnacionales de la diáspora. El papel de los emigrantes ganeses-holandeses de la Zona Ecológica de la Sabana del Norte en el desarrollo nacional*, Instituto Internacional de Ciencias Sociales, 2020, p. 15.



Lobistas

Los vínculos estrechos y los objetivos comunes entre los miembros de la diáspora dan lugar a la formación de individuos y grupos organizados que pueden abogar e influir en políticas para crear un entorno propicio para la inversión y en apoyo al inversionista.



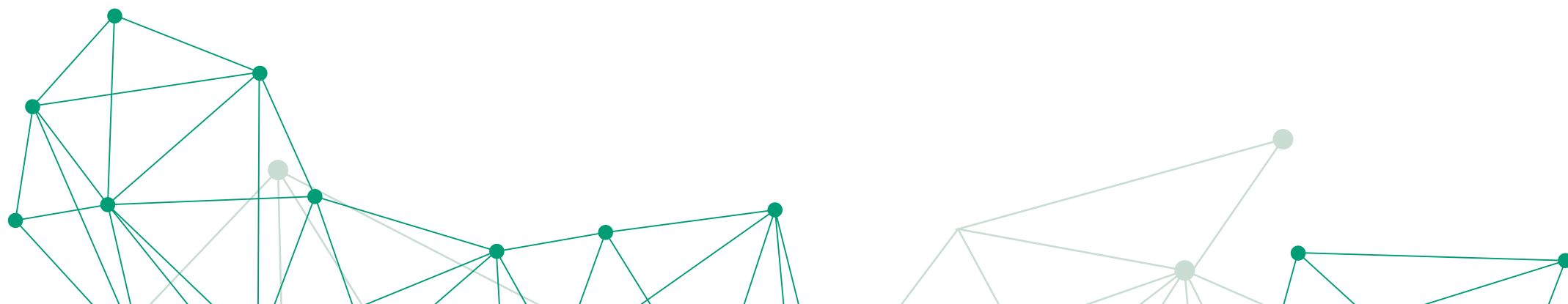
Conectores

Existen quienes se han mantenido vinculados y comprometidos con sus países o regiones de origen y están en condiciones de facilitar conexiones entre inversionistas e inversores, buscar inversionistas en respuesta a la demanda local y, en general, apoyar a todas las partes interesadas.



Promotores

La diáspora puede actuar como embajadora de las oportunidades locales y promover paquetes de inversión de forma accesible y atractiva para el mercado de la diáspora y otros inversionistas.



Clasificación de los inversionistas

En el sector financiero, los inversionistas se clasifican según el tamaño de su inversión. Aunque la siguiente tabla no refleja completamente los niveles de inversión, puede servir como guía útil. Cabe señalar que un aspecto de la inversión de la diáspora es la inversión colectiva (colectivos) donde los inversionistas agrupan fondos para realizar inversiones más grandes de las que podrían hacer individualmente.

Inversionista	Nivel de inversión disponible	Tipos de inversión de la diáspora	Inversionistas
<u>Minorista/individual</u> (1)	\$10 000 a \$50 000	Bonos, acciones, participaciones, inversión colectiva, microinversiones ángel	Individuos, colectivos y organizaciones de la diáspora
	\$50 000 a \$100 000	Bonos, acciones, participaciones, inversión colectiva, inversiones ángel a pequeña escala	Individuos, colectivos y organizaciones de la diáspora , empresas de capital riesgo, Estado (bancos centrales)
	<u>\$100 000 a \$1 millón</u> (2)	Inversión colectiva, inversiones ángel, capital privado	Empresas de capital riesgo, Estado (bancos centrales, IPA) , instituciones financieras, empresas de la diáspora
<u>HNWI*</u> (3)	1 a 5 millones \$	Inversión colectiva, inversiones ángel, capital privado, inversión en infraestructura pública, asociaciones público-privadas con la diáspora (PPDP)	Empresas de capital riesgo, Estado (bancos centrales, IPA) , instituciones financieras, empresas de la diáspora
<u>Muy-HNWI</u> (3)	5 a 30 millones \$	Inversión colectiva, inversiones ángel, capital privado, inversión en infraestructura pública, asociaciones público-privadas con la diáspora (PPDP)	
<u>Muy-HNWI</u> (3)	> de 30 millones \$		

* Particulares con alto patrimonio neto (HNWI)

(1) <https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp>

(2) <https://www.dlapiperaccelerate.com/knowledge/2018/friends-and-family-round-vs-angel-round.html#:~:text=Angel%20rounds&text=Angel%20investors%20look%20for%20companies,million%20in%20such%20a%20company.>

(3) <https://www.investopedia.com/terms/h/hnwi.asp>

Principales desafíos

La inversión puede ser un espacio complejo y surgen desafíos debido a múltiples influencias micro y macro. La inversión de la diáspora plantea sus propias consideraciones. Algunos de los problemas clave mencionados por los inversionistas de la diáspora se describen a continuación. Estos aspectos pueden impedir que la diáspora invierta con confianza.

Desafío	¿Quién es responsable de las soluciones?	
	Papel de la diáspora	Entidades responsables de cada tema
Experiencia en inversiones Hay miembros de la diáspora que carecen de conocimientos como inversionistas. Aunque tienen interés y recursos financieros para participar, les falta conocimiento y habilidades para empezar a invertir en distintos vehículos.	Intermediario y mentor	Diáspora, sector privado y Estado
Conocimiento de las opciones de inversión La diáspora interesada en invertir a menudo encuentra dificultades para localizar información relevante y oportuna sobre posibilidades, procesos y datos para la debida diligencia. A pesar de tener experiencia en inversión, las oportunidades pueden no estar disponibles o ser comunicadas de manera efectiva.	Intermediario e iniciador	Diáspora y Estado
Infraestructuras de inversión El contexto nacional y económico dicta la disponibilidad de oportunidades de inversión, así como de instituciones (públicas y privadas) establecidas. Cuando uno u otro faltan, el potencial de inversión es limitado.	Grupos de presión (lobistas)	Estado
Conocimiento de la diáspora Para las entidades con oportunidades de inversión, puede ser difícil conectar con inversionistas de la diáspora, ya que localizar inversionistas motivados requiere comprender cómo acceder a ellos, involucrarlos y ubicarlos eficazmente.	Intermediario, conector y promotor	Diáspora y Estado

Desafíos económicos en el mercado nacional

El mercado nacional puede no fomentar la inversión de la diáspora (por fluctuaciones de la moneda local, barreras para acceder a información del mercado, etc.). Los inversionistas buscan condiciones estables y favorables al crecimiento para sentirse seguros al ingresar a mercados emergentes.

Mentor e investigador**Estado****Panorama político y estabilidad**

La confianza en el Estado, la estabilidad nacional y el contexto político son obstáculos para la inversión, particularmente en períodos electorales y durante situaciones de inestabilidad nacional y regional.

Intermediario y lobista**Estado****Regulación financiera**

Sin políticas e instituciones que garanticen protección financiera e incentiven la inversión (por ejemplo, incentivos fiscales), el potencial es limitado.

Intermediario y lobista**Sector privado****Capacidad institucional**

Establecer conexiones y vínculos con la diáspora sigue siendo un esfuerzo novedoso para muchas instituciones públicas (como embajadas, oficinas de inversión y agencias de promoción de inversiones).

Inversionistas e iniciadores**Estado****Seguimiento de la inversión de la diáspora**

La inversión de la diáspora puede ser difícil de monitorear y evaluar debido a diversas barreras, incluida la capacidad institucional, los sistemas de seguimiento disponibles y la dificultad para identificar la fuente como inversión de la diáspora.

**Investigador/guardián y
promotor****Estado**

Inversión de la diáspora en acción



Fortalecimiento de la capacidad estatal para atraer inversiones de expatriados a Egipto

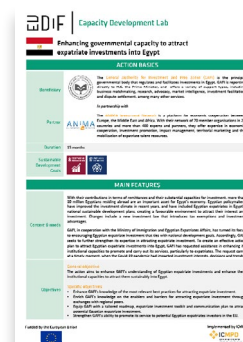
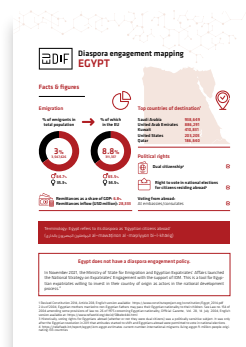
En colaboración con la Autoridad General de Inversiones y Zonas Francas (GAFI) y Anima

Resumen:

En colaboración con EUDiF, GAFI buscó fortalecer aún más su experiencia en la atracción de inversiones de expatriados. La acción tenía como objetivo mejorar la capacidad de la unidad de inversión para expatriados de GAFI mediante el desarrollo de herramientas y metodologías para una participación efectiva de los inversionistas expatriados.

Ejes de trabajo:

1. Diseño de una hoja de ruta personalizada y un plan de comunicación para atraer inversiones de expatriados.
2. Intercambio entre homólogos con otros Estados y agencias de promoción de inversiones.
3. Desarrollo de una campaña de divulgación, incluida una encuesta personalizada para obtener información sobre las necesidades y comportamientos de los posibles inversionistas expatriados.



Socios para el progreso

GAFI reconoció el interés de los inversionistas expatriados en oportunidades de Egipto y se asoció con la Red de Profesionales Egipcios (EPN, por sus siglas en inglés), que cuenta con más de 10000 miembros, para comprender mejor a estos inversionistas. EPN también ayudó a GAFI con el marketing y la comunicación con sus miembros.

Gracias a esta colaboración, GAFI conoció los intereses de su público objetivo y desarrolló estrategias de comunicación efectivas. Con el apoyo de EPN y EUDiF, lanzaron una encuesta y montaron sesiones online con representantes de GAFI. Esto permitió recopilar datos para GAFI y aumentar la concienciación sobre su labor. También ayudó a EPN a conocer mejor a GAFI para apoyar más eficazmente a sus miembros.

Tras la campaña, las respuestas de los participantes ayudaron a crear una hoja de ruta de participación con el respaldo de EUDiF e identificaron expertos clave.

Agencias de promoción en apoyo de la inversión de la diáspora

Los inversionistas de la diáspora (ID) pueden ser desde personas hasta grupos colectivos compuestos por profesionales o asociaciones comunitarias o de localidades de origen⁶, todos ellos unidos por el objetivo de invertir en sus países de origen.

Las formas en que las instituciones responden a sus diásporas han sido documentadas en la Tipología de instituciones de compromiso de la diáspora de EUDiF: «Se utilizan diferentes modos de compromiso para involucrar a la diáspora en el impulso del desarrollo económico, que van desde el simple intercambio de información hasta programas completos y, de manera más amplia, a través de la diplomacia»⁷. Las agencias de promoción de inversiones (IPA) suelen ofrecer este tipo de asistencia integral a los inversionistas de la diáspora. Las IPA y GAFI colaboran con otras entidades estatales (departamentos, embajadas, ministerios, etc.) que influyen en la capacidad de los expatriados para invertir de manera cómoda y eficiente.

Para profundizar en las metodologías de las IPA, GAFI se asoció con DMA Global a través de la acción de EUDiF para comparar prácticas de inversión de expatriados. DMA analizó las experiencias de nueve instituciones, incluidas cinco IPA, para identificar estrategias de éxito de participación y mejores prácticas. El informe generado sirvió como modelo para que GAFI desarrollara su propio enfoque, centrado en conectar con las comunidades de expatriados, identificar sus necesidades y crear entornos favorables para la inversión, contribuyendo así a los esfuerzos de desarrollo económico nacional.

Cinco elementos clave del enfoque de GAFI:

- 1. Posicionar a GAFI como el núcleo para cualquier inversión de expatriados:** GAFI aspira a ser el núcleo principal para las inversiones de expatriados, y acoger a todos los inversionistas independientemente del tamaño de su inversión. Esto incluye campañas de comunicación dirigidas a aumentar la concienciación y educar a los expatriados sobre las oportunidades disponibles y el papel de GAFI en su apoyo.
- 2. Cultivar y aprovechar redes de inversión:** GAFI se compromete a dirigirse activamente a grupos y redes de inversión existentes que ya muestran un gran interés en Egipto. Además, fomentar el interés en la inversión entre la diáspora joven a través de iniciativas enfocadas en la juventud ayudará a crear una futura base de inversionistas.

⁶ M. Orozco y K.Welle, *Asociación y desarrollo de la ciudad natal: Una mirada a la propiedad, la sostenibilidad, la correspondencia y la replicabilidad*, Banco Interamericano, P.12

⁷ F. Tittel-Mosser, Tipología de instituciones de compromiso de la diáspora, Mecanismo Global para la Diáspora de la UE, ICMPD, 2023, P.18

3. **Fomentar la coordinación con las partes interesadas internas y externas:** GAFI continuará trabajando estrechamente con otros departamentos para identificar y apoyar a los inversionistas expatriados. Por ejemplo, colaborar con los departamentos responsables de las encuestas y registros empresariales puede ayudar a localizar a los inversores egipcios existentes en el extranjero. Además, la colaboración con la Oficina Europea y la coordinación continua con las embajadas egipcias y el Ministerio de Estado para la Emigración y los Asuntos de los Expatriados Egipcios (MoSEEA) racionalizarán los esfuerzos y mejorarán el alcance.
4. **Desarrollar campañas educativas y de concienciación:** las campañas innovadoras e informativas son esenciales para educar a los expatriados sobre oportunidades de inversión en Egipto. Estas campañas ponen de relieve los marcos jurídicos y de incentivos disponibles para los inversores extranjeros, con especial atención a sectores como el inmobiliario, las nuevas empresas tecnológicas y los fondos de inversión. El uso de diversos canales de comunicación y la organización de actos aumentan aún más la concienciación y el compromiso.
5. **Promover los servicios de GAFI mediante una comunicación mejorada:** la promoción de los servicios de GAFI se centra en garantizar mensajes claros y atractivos, adaptados a distintas audiencias mediante canales de comunicación dirigidos. Esto incluye garantizar que el sitio web de GAFI demuestre el compromiso con los inversores expatriados y utilizar una combinación de canales de comunicación específicos para transmitir mensajes claros y basados en valores. Además, seguir organizando actos y colaborando con personalidades públicas y privadas de renombre ayuda a movilizar e informar a los posibles inversores sobre las oportunidades que ofrece Egipto.



Desarrollo de capacidades de la diáspora para movilizar fondos destinados a las PYME africanas



En colaboración con la [Fundación Africana para el Desarrollo \(AFFORD\)](#)

Resumen:

AFFORD, con el respaldo de EUDiF, impulsa a la diáspora interesada en invertir [Benín](#), [Ghana](#), [Nigeria](#) y [Senegal](#). Esta iniciativa fortalece las capacidades de los inversionistas para recaudar e invertir fondos, además de ofrecer apoyo financiero a PYMES a través de formación, mentoría y desarrollo de habilidades. También refuerza el trabajo del Club de Negocios de AFFORD (ABC), conectando a inversionistas y emprendedores de la diáspora.

Ejes de trabajo:

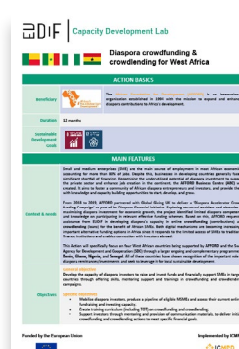
1. Investigación sobre el panorama del financiamiento colectivo, sus desafíos y oportunidades en África y el ecosistema de inversión de la diáspora.
2. Producción de un currículo sobre inversión colectiva adaptado a la experiencia de la diáspora, disponible en inglés y francés.
3. Desarrollo de habilidades para el personal de AFFORD y voluntarios de la diáspora sobre cómo aprovechar plataformas de financiamiento colectivo y apoyar a las PYMES en el desarrollo de campañas para recaudar fondos.



Sobre
África



Sobre la
acción



Habla el idioma correcto

AFFORD ha colaborado con la diáspora durante más de tres décadas. Sin embargo, entrar en el ámbito de la inversión y el financiamiento colectivo exigió involucrar a un segmento nuevo de la diáspora de manera más específica.

Con el apoyo de EUDiF, AFFORD estableció alianzas con el sector privado y buscó experiencia especializada. También trabajaron con un experto en marketing de inversiones de la diáspora, quien aportó estrategias clave sobre la divulgación, la presentación de los datos y la comunicación efectiva con el público objetivo.

Se diseñó una estrategia de comunicación para guiar a AFFORD, junto con asistencia en el desarrollo y ejecución de diversas actividades dentro de su plan de acción.

Trabajar con el experto no solo garantizó que el enfoque de AFFORD fuera cultural y lingüísticamente apropiado, sino que también facilitó la capacitación del personal durante el proceso colaborativo de desarrollo de actividades.

Para saber más sobre la diáspora y la comunicación, consulte [Comunicación para el compromiso de la diáspora](#) en esta serie.

Los mentores de la diáspora apoyan el crecimiento de las PYME

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) africanas afrontan desafíos que obstaculizan su crecimiento; en concreto, hay dos muy significativos: el acceso limitado al financiamiento⁸, pues los sistemas bancarios tradicionales suelen ignorar a las PYMES debido a riesgos percibidos y requisitos de garantía, además de la falta de formación y conocimiento⁹ para fortalecer su infraestructura competir eficazmente en el mercado global. La diáspora ha buscado maneras prácticas e innovadoras de proporcionar asistencia.

En las discusiones sobre las contribuciones de la diáspora, a menudo se habla de tres T: tiempo, talento y tesoro. En el caso de la mentoría, se abordan las dos primeras: tiempo y talento. La diáspora aporta un vasto conocimiento, experiencia, redes y habilidades que pueden ayudar significativamente a cerrar las brechas mencionadas. AFFORD reconoció este valor e hizo de la mentoría una parte central de su colaboración con EUDiF. Los mentores de la diáspora se asocian con emprendedores locales para guiarlos en cómo utilizar el financiamiento colectivo para sus negocios. También ofrecen asesoramiento sobre cómo mejorar las estructuras empresariales para atraer inversionistas. Uno de los aspectos más beneficiosos de este programa de mentoría es obtener información sobre cómo operan los negocios en los países de los mentores. Esto incluye comprender la demanda del mercado, las estrategias de marketing, los estilos de marca y las necesidades de los clientes de la diáspora. Se trata de compartir conocimientos y empoderar a los emprendedores para tener éxito.



Los emprendedores agradecieron el tiempo compartido con los mentores de la diáspora en Europa. Sería ideal seguir creando estos vínculos, pues el contacto marca una gran diferencia.

- MDF África Occidental (socio local de AFFORD)

8 S. Cooper, *Why priming Africa's SMEs for growth needs more than money*, Foro Económico Mundial (weforum.org), 2023

9 S. Cooper, *Why priming Africa's SMEs for growth needs more than money*, Foro Económico Mundial (weforum.org), 2023

¿Qué viene después?

Ampliación y reproducción de estrategias

Geográfica:

Los planes de divulgación a la diáspora, las directrices de comunicación y las estrategias desarrolladas en estas acciones proporcionan herramientas para que los socios puedan adaptarlas y utilizarlas en nuevas ubicaciones y ampliar su compromiso con las comunidades de la diáspora. GAFI planea aplicar recursos y herramientas para acercarse a su diáspora en Oriente Medio y América. AFFORD ya ha impartido el currículo de financiamiento colectivo a la diáspora sudanesa en Reino Unido y planea hacerlo también en Nigeria y Senegal.

Gama de servicios:

Basándose en los conocimientos adquiridos durante las acciones, los socios pretenden utilizar esta información para mejorar la forma en que trabajan con sus destinatarios de la diáspora. AFFORD planea establecer relaciones directas con plataformas de financiamiento colectivo para asistir mejor a los inversionistas de la diáspora en el mercado africano.

Alcance de los beneficiarios:

Gracias a su labor de investigación, GAFI ha adquirido conocimientos sobre las necesidades y los intereses de los inversores expatriados, lo que les permite adaptar sus estrategias de compromiso (incluida la cartografía de las preferencias lingüísticas y las redes de intermediarios) para los expatriados egipcios en todo el mundo. Además, la investigación y prueba piloto de AFFORD desbloquearon un potencial más amplio que va más allá de las inversiones financieras, aprovechando las habilidades, conocimientos y tiempo de los miembros de la diáspora. Este enfoque integral se puso en práctica en la fase piloto, dando lugar a un alcance ampliado que ahora abarca a personas de la diáspora interesadas en apoyar a empresarios con sede en África y explorar oportunidades de inversión colectiva para mejorar los esfuerzos de financiación. Las lecciones aprendidas en ambas acciones sirven de guía para que otras partes interesadas y homólogos emulen o incorporen la información a su propio trabajo.



Consejos principales

Asociarse con nuevos agentes. Ambas actividades se beneficiaron de la experiencia, conocimientos y habilidades de socios provenientes de sectores distintos al propio. Esto enriqueció las acciones al aportar nuevas perspectivas, enfoques de participación y formas diferentes de trabajar.

Cómo hacerlo: Identificar socios y trabajar en conjunto para ingresar a nuevos mercados o alcanzar audiencias ampliadas es un proceso que requiere investigación, desarrollo de conexiones y claridad sobre expectativas y motivaciones. Esta [Guía de asociaciones](#) desarrollada por EUDiF es un recurso útil para comenzar.

Compromiso a medida. La importancia de identificar vías significativas de conexión fue clave, ya que permitió a los socios de acción acceder a su público objetivo: los inversionistas de la diáspora. Utilizar el lenguaje adecuado, las plataformas correctas, los iniciadores apropiados y los factores motivadores tuvo un impacto significativo en la consecución de los objetivos de participación.

Cómo hacerlo: Obtener información de expertos con experiencia es fundamental para dar forma a estrategias exitosas. Esta información puede obtenerse de colegas del sector o mediante la visión de intermediarios e investigadores. Una combinación de estas vías se recopila en el recurso de EUDiF desarrollado en colaboración con [DMA Global](#), un Informe de referencia: [Prácticas de inversión de la diáspora](#).

Aprovechar los recursos de los socios: como socio técnico, EUDiF está posicionado para ayudar a identificar expertos, colegas y asesores para colaborar y proporcionar orientación que acelere el trabajo y los objetivos de nuestros socios.



Más información

El Programa Mundial de la UE para la Diáspora (EUDiF) ha trabajado con varios socios y expertos para producir documentos y recursos que apoyen a nuestros socios y contribuyan al desarrollo de conocimientos de nuestros colegas. Algunos de estos recursos han aportado contribuciones a este documento.



Informe de evaluación: Prácticas de inversión de la diáspora (2023)

DMA Global identificó nueve agencias de promoción de inversiones que han desarrollado prácticas útiles para involucrar a sus diásporas. Estas prácticas fueron recopiladas, analizadas y compartidas con nuestros socios en Egipto. Este informe amplía ese trabajo y está diseñado para aquellos interesados en comprometerse con las comunidades de la diáspora.

Prácticas verdes impulsadas por la diáspora: Prácticas curadas de Comdu.it y Zidi Circle (2023)

Para profundizar en las opciones y prácticas de asociaciones verdes con la diáspora, este documento de reflexión complementario aporta ideas prácticas basadas en la experiencia de dos organizaciones: Comdu.it y Zidicircle.

Fundamentos de asociación con la diáspora de EUDiF (2023)

Esta guía de asociaciones se ha elaborado sobre la base de los conocimientos especializados y la experiencia en materia de asociaciones, para dar una visión sobre la creación y el mantenimiento de asociaciones, en especial en el ecosistema de la diáspora.

Una tipología de las instituciones de compromiso de la diáspora (2023)

EUDiF ha diseñado una tipología de instituciones de compromiso con la diáspora para mejorar la comprensión pública de este ágil ecosistema y complementar su trabajo con las instituciones para crecer, ajustarse e involucrar a la diáspora de manera más innovadora.

Foro Futuro 2022: capital humano, mejorar la capacidad inversionista: perspectivas de Estado y diáspora (2022)

El Foro Futuro es el evento anual de EUDiF para compartir conocimientos y prácticas dentro del ecosistema de la diáspora. En la edición de 2022, la sesión sobre inversión de la diáspora aportó ideas y contenido a este documento.

Recursos externos



Cumbre GFRID 2023: Conclusiones preliminares y resultados prácticos. GFRID

La Cumbre 2023 del Foro Mundial sobre Remesas, Inversión y Desarrollo arrojó una serie de conclusiones preliminares y resultados prácticos, vinculados directamente a la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), así como al Pacto Mundial para una Migración Segura, Ordenada y Regular (GCM), Objetivos 19 y 20.



Informe Técnico del JRC. Financiamiento de la diáspora para el desarrollo: de las remesas a la inversión (2021)

Este informe examina diferentes formas de financiamiento de la diáspora en todo el mundo, identificando más de 300 iniciativas mediante una revisión sistemática de más de 500 documentos de investigación, políticas y bibliografía no oficial. El estudio destaca la amplia diversidad de mecanismos financieros de la diáspora a nivel mundial.



Migración, Diásporas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible en los Países Menos Desarrollados (2018)

Este documento de la ONU, producido por Keith Nurse, explora el potencial de desarrollo de la migración capturado en cuatro Objetivos y cinco Metas en los ODS. El documento también analiza los desafíos económicos y las oportunidades para el comercio y el emprendimiento de la diáspora.



Diáspora para el desarrollo en África (2011)

Dilip Ratha y Sylvia Plath exploran el nexo entre migración y desarrollo a través del impacto de las remesas. Analizan el potencial de las remesas para estimular la Inversión Extranjera Directa (IED), mejorar el acceso a los mercados de capital extranjeros, proporcionar subvenciones para el desarrollo y otros beneficios para los países de origen.

European Union Global Diaspora Facility

ICMPD
2 Place du Champ de Mars
1050 Brussels
Belgium



www.diasporafordevelopment.eu



EU-diaspora@icmpd.org



[@diaspora4devEU](https://twitter.com/diaspora4devEU)

© - 2024 - ICMPD. Todos los derechos reservados. Con licencia para la Unión Europea bajo condiciones. Esta publicación ha sido financiada por la Unión Europea. Su contenido es responsabilidad exclusiva de EUDiF y no refleja necesariamente las opiniones de ICMPD ni de la Unión Europea.

Cita: Quaison E., (2024) Compromiso de la diáspora y crecimiento económico: inversión de la diáspora. Publicación de EUDiF Aprender haciendo, Bruselas: ICMPD

Financiado por
la Unión Europea



Implementado por

