

EPISODIO 61. REPENSAR CÓMO FINANCIAMOS LA SALUD

Traducido de la versión inglesa por Trint. La OMS no se hace responsable del contenido ni de la exactitud de la traducción. En caso de discrepancia entre las versiones en inglés y en español, la auténtica y vinculante será la versión original en inglés.

Garry Aslanyan [00:00:07] Bienvenido al podcast Global Health Matters. Soy su anfitrión, Garry Aslanyan. Gracias por unirse y, si aún no lo has hecho, síguenos o suscríbete para no perderte ninguno de los episodios futuros. En la actualidad, nos centramos en la financiación innovadora. En el panorama de la salud mundial, los gobiernos se enfrentan a una deuda cada vez mayor, el desarrollo de la asistencia está bajo presión, y la brecha entre la ambición y los recursos disponibles sigue aumentando, al mismo tiempo que los desafíos a los que nos enfrentamos, desde la fragilidad de los sistemas de salud hasta las crisis climáticas, los conflictos y el cambio demográfico, exigen más inversión, no menos. Entonces, ¿cómo podemos movilizar los recursos de manera diferente? ¿Qué significa realmente el término financiación innovadora? ¿Y qué enfoques son realmente escalables, equitativos y adecuados para las realidades actuales? Para analizar estas cuestiones, me acompañan dos líderes que llevan décadas trabajando en la intersección de la salud, las finanzas y la cooperación mundial. Christoph Benn es director de Diplomacia Sanitaria Global del Instituto Joep Lange. Es médico de profesión. Ha desempeñado un papel fundamental en la configuración de mecanismos de financiación innovadores en el ámbito de la salud mundial. Junto a él está Patrik Silborn, asesor principal de UNICEF en Afganistán. Patrik se especializa en la financiación del desarrollo en entornos frágiles y afectados por crisis y ha dirigido esfuerzos a gran escala para movilizar recursos más allá de la ayuda tradicional. Vamos a sumergirnos en esta conversación. Hola Christoph, hola Patrik, ¿cómo estás hoy?

Christoph Benn [00:02:01] Muy bien, encantado de hablar contigo, Garry.

Patrik Silborn [00:02:02] Muy bien, es un placer estar aquí.

Garry Aslanyan [00:02:05] Así que vamos a sumergirnos en la conversación. Por lo tanto, a partir de la situación actual, sabemos que hay mucha deuda pública en aumento y que hay recortes en la asistencia para el desarrollo. Ahora mismo se habla mucho sobre cómo cubrir ese déficit, cómo compensarlo con la financiación de la salud. Muchos apuntan a diferentes opciones, hay muchos debates y se refieren a lo que se denomina modelos de financiación innovadores. Así que antes de continuar, Christoph, ¿puedes empezar y definir lo que queremos decir realmente cuando utilizamos el término financiación innovadora, qué es lo que califica para ser innovador?

Christoph Benn [00:02:52] Gracias Garry. Es absolutamente un tema muy oportuno ahora mismo. Todos conocemos los enormes recortes en la ayuda oficial al desarrollo, y cualquier organización que se acerque a cualquier donante en estos días probablemente escuche como segunda frase: oh, ya sabe, nuestros presupuestos son muy ajustados, ¿por qué no busca una financiación innovadora? De hecho, esto no es nuevo, incluso cuando Patrik y yo estábamos movilizando recursos para el Fondo Mundial hace años, cuando los presupuestos eran mucho mejores, cada vez que te acercabas al donante y le decías que querías la cantidad X, decían: ah, ya sabes, es muy difícil, pero ¿por qué no pruebas con una financiación innovadora? Por lo tanto, no es algo nuevo, pero obviamente se ha vuelto mucho más agudo y oportuno. Y nos ha frustrado profundamente que tantas personas hablen de la financiación innovadora, pero muy pocas sepan realmente de qué están hablando, y no había una definición clara, por lo que nos propusimos desarrollar una taxonomía para la financiación innovadora. ¿Qué es en realidad? Para que al menos sepamos de lo que estamos hablando. Lo había publicado, y esto es lo que vamos a presentar: la taxonomía de la financiación innovadora, porque tiene muchos elementos diferentes y diferenciamos estas fuentes de financiación principalmente en

función del grado en que los donantes esperan obtener un rendimiento de su inversión o no. Ya sabes que tienes la financiación tradicional de la AOD, que suele consistir en donaciones, pagos directos, sin expectativas en términos de rentabilidad. Hay algunos modelos de financiación innovadora que son los mismos. Proporcionan recursos adicionales, pero no esperan obtener beneficios. Estas son las organizaciones filantrópicas, una parte muy importante de eso, las fundaciones. Hoy en día proporcionan una gran cantidad de fondos a diversas causas, y no esperan que nadie les devuelva el dinero por ello. Con el sector privado, es diferente, no son organizaciones benéficas, normalmente esperan que inviertan y obtienen beneficios, con algunas excepciones, y hablaremos de eso más adelante, como Product Red, por ejemplo, el sector privado contribuye y no hay expectativas de rentabilidad. Luego está la financiación condicional, o sea, ya sabes, la financiación bajo ciertas condiciones. Está el pago contra reembolso, la financiación basada en el rendimiento, y hay algo a lo que también volveremos más adelante, los canjes de deuda. La deuda se cancela y se espera que la cantidad equivalente se destine a algún tipo de programa de desarrollo, es decir, la cantidad equivalente. Pero luego se convierten más en modelos en los que hay una rentabilidad esperada, una financiación catalizadora, compromisos de mercado avanzados, incentivos, garantías crediticias, etc., y se avanza en el espectro y se llega a la financiación combinada, es decir, se combina la financiación pública en términos de subvenciones, la financiación pública, en términos de préstamos, cómo puede aprovechar eso, la compra de préstamos, los bonos de desarrollo y de impacto social. Ese es el espectro de la financiación innovadora y, además, hay una categoría aparte importante que la mayoría de la gente incluiría en la financiación innovadora: los impuestos. Existen los llamados impuestos innovadores. Tenemos impuestos a las compañías aéreas y tenemos muchos debates sobre transacciones financieras, impuestos y otros temas. En nuestra definición, los impuestos no son precisamente innovadores. Los gobiernos los han utilizado durante mucho, mucho tiempo. Solo son innovadores si los gobiernos destinan esos impuestos a los problemas de desarrollo que puedan ocurrir o no. Por lo tanto, queremos tratar estos impuestos de forma un poco diferente, pero suelen ser un componente importante del debate sobre la financiación innovadora. Así que estamos hablando de todo un espectro de financiación innovadora.

Garry Aslanyan [00:06:32] Tengo entendido que ambos, Patrik y Christoph, trabajaron juntos en eso. Así que, como dices, exploraremos estos modelos un poco más a medida que avancemos. Así que, tal vez Patrik, quizás también puedas empezar por compartir un ejemplo de uno de esos modelos de financiación innovadores en los que hayas trabajado tú mismo, y quizás a nivel nacional, y quizás eso ayude a los oyentes a entender un poco más y a situar esas opciones en la vida real.

Patrik Silborn [00:07:03] Tal vez por contexto, como mencionó Christoph, los mecanismos de financiación innovadores pueden tener muchos propósitos diferentes, y pueden consistir en movilizar más dinero para el desarrollo, pero también en aprovechar nuevas fuentes de financiación, pero también pueden consistir en aumentar la eficiencia de los flujos de financiación o en hacer que los programas de desarrollo sean más eficaces al vincular la financiación con resultados mensurables. Por lo tanto, creo que el punto de partida siempre tiene que ser el desafío que se intenta resolver y, en función de eso, hay que averiguar si hay un mecanismo que pueda desarrollarse o usarse para abordar ese problema. Así que, hace unos años, era gestor sénior de carteras de fondos en el Fondo Mundial de Lucha contra el SIDA, la Tuberculosis y la Malaria, y trabajaba en el país de Ruanda. Y en este puesto, tuve el privilegio de liderar el desarrollo de un nuevo modelo de financiación basado en los resultados para las subvenciones de los fondos mundiales en el país. Evidentemente, una colaboración muy estrecha con el gobierno de Ruanda. El desafío que teníamos que abordar era el siguiente. Ruanda ha tenido tradicionalmente mucho éxito a la hora de movilizar fondos del Fondo Mundial y otros socios para el desarrollo, incluido el PEPFAR. Y hasta aproximadamente 2013, el fondo mundial asignó su financiación a través del denominado sistema basado en rondas. Básicamente, se invitaba a

los países a presentar propuestas a los fondos mundiales y se concedía financiación a las propuestas más competitivas y convincentes. Y esto llevó a una situación en la que algunos países que habían tenido éxito, como Ruanda, habían recibido una gran parte de la financiación disponible, lo que había provocado algunos desequilibrios. Así pues, en 2013, el Fondo Mundial implementó lo que en ese momento se denominó el nuevo modelo de financiación. Y con el nuevo modelo de financiación, a los países se les asignaba financiación basándose en la fórmula. Y sin entrar en demasiados detalles, la metodología considera principalmente la carga de morbilidad, los niveles de ingresos y el tamaño de la población. Por lo tanto, eso significaba que un país pequeño y con un buen desempeño como Ruanda vería cómo su participación en la financiación de los fondos mundiales disminuiría considerablemente. Por lo tanto, tanto en el Fondo Mundial como en Ruanda nos preocupaba que, si esta transición no se gestionaba con cuidado, pudiera tener repercusiones realmente importantes en la lucha contra las tres enfermedades y, francamente, en todo el sistema de salud. En ese momento, el embajador Mark Dybul era el director ejecutivo del Fondo Mundial y él y yo viajamos a Ruanda para hablar sobre la transición con el gobierno y los socios para el desarrollo y sobre lo que podíamos hacer colectivamente para salvaguardar los avances en la lucha contra las tres enfermedades. En resumen, creo que el gobierno básicamente creía que podía mantener los resultados, pero solo si se les daba más flexibilidad a la hora de utilizar los recursos cada vez más escasos del Fondo Mundial, y si nosotros, como fondo mundial, podíamos comprometernos plenamente a utilizar únicamente los sistemas nacionales y no los mecanismos paralelos. Además, si el país lograra aumentar su eficiencia, es decir, ahorrar en la implementación de los programas, esos fondos deberían permanecer en el país y no volver al Fondo Mundial. Basándonos en estos debates, estuvimos de acuerdo en que necesitábamos una especie de modelo financiero diferenciado para Ruanda. Por lo tanto, se me encomendó la tarea de dirigir el desarrollo de este nuevo modelo de financiación basado en los resultados para las subvenciones del Fondo Mundial, en estrecha colaboración con la ministra de entonces, la Dra. Agnès Binagwaho, y con muchos otros actores de Ruanda, incluido el Dr. Danny Ngamije y muchos otros. Creo que uno de los principales desafíos a los que nos enfrentábamos en aquel momento era finalizar este modelo con bastante rapidez. Teníamos que aprobarlo la junta directiva del Fondo Mundial, el Gobierno de Ruanda, etc., pero solo teníamos cuatro meses para hacerlo. Y para cualquiera que haya trabajado en una gran organización, es decir, Christoph y yo trabajamos en el Fondo Mundial durante mucho tiempo, sabemos que es bastante difícil hacer las cosas en poco tiempo. Por lo tanto, la forma en que lo hicimos fue acordar primero los principios fundamentales del modelo de financiación basado en los resultados. Estos principios incluían, en primer lugar, volver a centrarse en el logro de resultados. Por lo tanto, todos los desembolsos financieros de Ruanda estaban vinculados a objetivos de resultados, lo que supuso un gran cambio para el Fondo Mundial, ya que normalmente se tienen en cuenta muchos otros factores a la hora de realizar los desembolsos, como el saldo de caja, las previsiones, los planes de adquisiciones, etc. Así pues, en efecto, con este nuevo modelo de financiación basado en los resultados, el desembolso permitió obtener buenos resultados y buenos resultados sin tener en cuenta ningún otro factor. La segunda cosa fue que, como Fondo Mundial, acordamos aprovechar el sistema nacional, por lo que solo usaremos el sistema nacional. Por lo tanto, toda la financiación del Fondo Mundial estaba dentro del presupuesto y se distribuyó entre la tesorería. Y esto era importante porque daba al ministerio de finanzas un papel mucho más importante a la hora de supervisar cómo se utilizaban los fondos, pero también cómo complementaban otros recursos nacionales. Y el tercer principio importante de este modelo era que se daba a Ruanda flexibilidad en la forma en que utilizaba la financiación del Fondo Mundial. Por lo tanto, los posibles ahorros, por ejemplo, se reprogramaron de acuerdo con las necesidades nacionales de salud sin que el Fondo Mundial tuviera una participación importante. Así que, una vez acordamos estos principios, alineamos nuestros sistemas y el proceso en consecuencia. Y todo esto se basó en cierto modo en los sólidos sistemas que Ruanda había establecido. Por lo tanto, creo que la lección que aprendí al implementar este modelo fue que solo podría implementarse en un país con sistemas

realmente sólidos y con el liderazgo de los actores nacionales y del Fondo Mundial. Personas como Mark Dybul, Mark Edington y Cynthia Mwase desempeñaron un papel fundamental para que esto sucediera en el Fondo Mundial. También creo que el momento oportuno era muy importante: el nuevo modelo de financiación del Fondo Mundial impulsó muchos cambios y la organización estaba dispuesta a experimentar. El modelo cumplió su propósito. Quiero decir, Ruanda logró mantener sus resultados con menos fondos. Dejé el Fondo Mundial hace unos años y creo que el modelo ha evolucionado, pero los principios fundamentales se mantienen.

Garry Aslanyan [00:12:37] Por lo tanto, si le preguntaran a una persona corriente que no participa en la salud mundial ni en la salud, uno de los ejemplos más conocidos de modelos de financiación innovadores es el denominado RED. Creo que Bono la lanzó en 2006 y, una vez más, el Fondo Mundial, es probable que tú hayas participado, y puedes contarnos más, Patrik, ¿cómo se convirtió en una forma tan atractiva para que el sector privado apoyara la lucha contra el VIH, la tuberculosis y la malaria? ¿Y qué lecciones aprendimos de ello?

Patrik Silborn [00:13:13] De hecho, tanto Christoph como yo, una vez más, tuvimos el privilegio de trabajar muy de cerca con RED. En resumen, quiero decir que RED no es más que una fantástica iniciativa de marketing para el consumidor que ha movilizado 800 millones de dólares para el Fondo Mundial. Y como mencionaste anteriormente, fue lanzado por Bono, la estrella de rock y cantante principal de U2 y Bobber Shriver hace unos 20 años. RED es una organización sin fines de lucro, está registrada como organización 501C3 en los EE. UU., lo que significa que está exenta de impuestos, y la forma en que funciona es que RED se asocia con estas marcas icónicas para crear productos, servicios y experiencias que recauden fondos para los programas de salud mundial relacionados con el VIH o los programas del Fondo Mundial. Y a lo largo de los años, quiero decir, RED se ha asociado con algunas de las marcas más conocidas del mundo. De hecho, Christoph lleva puestos un par de auriculares RED, pero se han asociado con empresas como Apple, que ha fabricado iPhones, iPads y relojes Apple de la marca RED. De hecho, a través de RED, Apple ha contribuido con 250 millones de dólares a la lucha contra el SIDA, lo que probablemente la convierte en una de las empresas que más contribuyen a esta causa en el mundo. Pero RED también se ha asociado con marcas de moda como Louis Vuitton, Balmain y Gap, pero también con marcas de vehículos como Fiat y Vespa y bancos como Bank of America y empresas de software como Salesforce, por nombrar solo algunas. Por lo tanto, una vez que los socios se suscriben a RED, se comprometen a hacer una donación monetaria fija o fija cada año o asignan un porcentaje de las ganancias de cada producto de RED vendido al Fondo Mundial. Entonces, ¿por qué ha funcionado tan bien? Quiero decir, 800 millones de dólares no son exactamente monedas de bolsillo. Y como mencioné anteriormente, tanto Christoph como yo hemos trabajado con RED a lo largo de nuestras carreras. Así que, Christoph, no dudes en intervenir aquí, pero yo lo atribuiría a unos pocos elementos clave. En primer lugar, Bono, como fundador de RED, desempeñó un papel increíblemente importante, especialmente al principio. Y a principios de la década de las 20 centenas, Bono no solo era una estrella de rock, sino que también era, en muchos sentidos, un líder en la lucha por la justicia global, y los líderes empresariales, las marcas y los líderes públicos querían asociarse con él. Y él, personalmente, estaba realmente presionando a las empresas para que se comprometieran. Creo que lo segundo es que RED es simplemente una marca genial. Quiero decir, las empresas con las que se asocian fabrican productos que la gente quiere comprar y con los que quiere asociarse. En cierto modo, RED ha facilitado a los consumidores la compra de un gran producto, como un teléfono Apple, y, al mismo tiempo, les ha permitido contribuir a los objetivos de salud mundiales. Y creo que la tercera cosa es que el equipo de RED siempre ha superado los límites de lo posible y ha contado con el generoso apoyo de la Fundación Gates y otras entidades, lo que ha permitido que el 100% de las donaciones corporativas se destinen al Fondo Mundial. Ahí no hay ningún tipo de gastos generales. Y la última observación que quiero hacer antes de cederle la palabra a Christoph es que creo que el

momento del lanzamiento de RED también fue muy importante. RED se lanzó en el momento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio; era una época de activismo y, francamente, creo que vivimos en un clima diferente en el que la salud mundial y, ya saben, la solidaridad ocupaban un lugar prioritario en la agenda en el momento de su lanzamiento. Christoph, estoy seguro de que también tienes reflexiones sobre esto.

Christoph Benn [00:16:33] Te digo que un punto fundamental en el momento en que creamos Product RED fue darnos cuenta de que las empresas privadas no son organizaciones benéficas, ¿verdad? Eso no es asunto suyo. No están en el negocio de donar dinero a causas benéficas. Responden ante sus accionistas, etc., y esa es la cuestión fundamental, porque muchas veces hoy en día se oye decir: oh, ¿por qué no recurres al sector privado? Sí, ¿por qué el sector privado no da más? Bueno, ese no es el trabajo del sector privado, ¿verdad? Ya sabes, para eso están sus clientes, y ya llevan un par de años intentando apelar a las empresas privadas sin mucho éxito. Y fue entonces cuando, ya sabes, en reuniones con Bobby Shriver y Bono, surgió la idea de intentarlo de manera completamente diferente. Esto no es caridad, pero es relevante para el marketing, ya sabes, tenemos que apelar a los departamentos de marketing de Apple, Gap y Starbucks y a todas esas empresas porque sus clientes pueden querer comprar productos que les atraigan, los jóvenes quieren hacer algo, algo de bien social. Y, por cierto, si una persona compra un iPhone RED, unos auriculares RED o un bolígrafo RED Mont Blanc, no pagará más por ese producto RED que por otros productos. Es el presupuesto de marketing de estas empresas el que luego paga una parte determinada, ya sabes, para el tratamiento del SIDA en África a través del Fondo Mundial, y esa es una gran distinción para atraer al marketing, ya sabes, el sentido de estas empresas y estas son marcas icónicas, quiero decir, la marca lo es todo, ¿verdad? Por lo tanto, es un enfoque diferente al de pedirles contribuciones caritativas, lo que, en cierto sentido, tuvo bastante éxito en este caso en particular.

Garry Aslanyan [00:18:22] Evidentemente, este es un ejemplo de hace 20 años: si pudiéramos volver ahora a 2026, cualquier cosa similar sería posible en un país en el que tuvieron que cambiar muchos presupuestos, ahora faltan muchos presupuestos para la salud o quieren reforzar sus programas de salud. ¿Cómo sería eso a nivel nacional?

Christoph Benn [00:18:47] Quiero decir, permítanme decir primero que el progreso aún existe. La semana pasada celebraron su vigésimo aniversario en Davos, en el Foro Económico Mundial, y prometieron 75 millones de dólares para la reposición del fondo mundial en noviembre del año pasado, pero la pregunta es: ¿es transferible? Esa es una gran pregunta, y Patrik, tú has estado intentando hacer lo mismo con la malaria, etcétera, y nosotros hacemos caso a esa pregunta. No es fácil hacer eso por otras causas, pero tú estuviste directamente implicado en la razón por la que no fue tan fácil.

Patrik Silborn [00:19:18] Sí, Garry, es todo un reto. Una de las razones por las que RED funciona tan bien, como ya he mencionado, es la asociación con Bono, ya que es una marca muy buena, que también se lanzó en el momento en que era posible hacer algo así, y también fue la primera iniciativa de marketing de consumo. Y también es de naturaleza bastante global: nos asociamos con empresas y marcas de EE. UU., Europa o donde sea, y realmente, el equipo de RED es un equipo muy capaz, lleno de especialistas en marketing y muy centrado en lo que hacen. Hacerlo en el país, a nivel nacional, creo que sería todo un desafío. Evidentemente, he trabajado en una iniciativa similar, pero era muy diferente y, ya sabes, también me alegra hablar de eso, pero creo que lo que hicimos fue inspirarnos en RED, no intentamos emularlo porque sabemos que era imposible.

Christoph Benn [00:20:16] Pero, Garry, sigo soñando con crear algún día un producto ecológico porque a los jóvenes les importan el clima y el medio ambiente, así que pensé: ¿por qué no? Debería ser posible hacer un llamamiento a los jóvenes para que compren ciertos productos si saben que ese dinero se invertirá en la mitigación del cambio climático, la adaptación al cambio climático, etc. Todavía no se ha materializado y existen desafíos, como dijo Patrik, pero sigo creyendo que los jóvenes, en particular, se preocupan tanto por ciertos temas que podrían comprar determinados productos si saben que parte de los ingresos se destina a las causas que apoyan.

Garry Aslanyan [00:20:52] Christoph, ya te has referido al sector privado, y sé que muchos de nuestros oyentes que han escuchado esto han escuchado esto, por ejemplo, recurrir al sector privado o ver qué es lo que les atrae, qué tipo de modelos financieros podrían interesarles, especialmente si algunos de ellos realmente ofrecen beneficios, beneficios sociales y demuestran en cierto modo su compromiso. ¿Qué les dirías? ¿En qué deberían pensar?

Christoph Benn [00:21:25] Lo he oído tantas veces, ¿por qué el sector privado no hace más? En primer lugar, creo que debemos diferenciar entre el sector empresarial privado y las fundaciones privadas. Muchos de los empresarios más adinerados del mundo han creado sus propias fundaciones y desempeñan un papel muy importante y probablemente desempeñen un papel cada vez mayor en la financiación del desarrollo en el futuro. Los más conocidos, por supuesto, son Bill Gates y Melinda Gates y sus fundaciones. Pero hay muchas otras, enormes, que están gastando miles de millones de dólares. Ahí está Bloomberg, muy comprometido con el clima, que solo intervino para compensar la pérdida del apoyo de la administración Trump a la secretaría del clima. Bloomberg dijo: está bien, yo me encargaré de eso. Está la Fundación Children's Investment Fund en Londres, de Chris Hohn, que invierte cientos de millones de dólares y cada vez más. Creo que los multimillonarios, sus familias, etc., se están sentando a la mesa. Por lo tanto, se trata de dinero real, y repito, no con la expectativa de obtener ningún beneficio, excepto el desarrollo y el bienestar de las personas. Pero cuando hablamos del sector empresarial, como ya hemos dicho, no se trata de una organización benéfica, así que no consigues que solo contribuyan con dinero. Lo que les podría interesar es aportar su experiencia para ejecutar los programas de manera mucho más eficiente, lo que también es muy, muy valioso. También tenemos muchos ejemplos en el Fondo Mundial en los que las empresas nos han ofrecido su experiencia y han trabajado con nosotros para crear capacidad en los países y ejecutar programas. De manera mucho más eficiente, pueden provenir de los servicios financieros, la rendición de cuentas y la gestión de riesgos, donde tienen una experiencia mucho mayor que la mayoría de los gobiernos. Y eso lleva, en algunos casos, a lo que se denomina bonos de inversión social, en los que, de hecho, ya sabes, las empresas privadas pagan por adelantado ciertas cantidades de dinero con la expectativa de que se las devolverán. Por lo tanto, el modelo es que el sector privado invierte y aporta su experiencia para ejecutar los programas de manera eficiente, pero cuando se alcanzan los objetivos y se miden realmente los resultados, los objetivos, es necesario que haya un financiador que devuelva la inversión original. Suele ser un gobierno. Por lo tanto, no es dinero gratis, pero puede ser valioso. Uno inicia algo, obtiene la experiencia del sector privado y, si cumplen sus objetivos, el gobierno dice: está bien, se le paga. El problema es que esto no funciona realmente a gran escala. Hay algunos ejemplos en los que esto se ha hecho realmente a gran escala, y a veces los costes de transacción también son importantes. Es un modelo en el que se consigue que el sector privado invierta, pero con la expectativa de que su inversión se devuelva, a veces también con un poco de interés. Pero creo que hay que entender cómo funciona el sector privado si se quiere atraer a ese sector e involucrarlo. Es posible, pero tienes que saber a qué te enfrentas.

Garry Aslanyan [00:24:24] Muy buen punto. Creo que es un consejo y una observación muy buenos que debemos tener en cuenta. Patrik, volvamos a tu punto de vista: cuando estabas radicado en

Singapur y trabajabas allí, lideraste una iniciativa que involucraba a personas con un alto patrimonio que querían apoyar la eliminación de la malaria, y obviamente ese es otro grupo o otra opción que la gente tiene en mente de inmediato cuando piensa en dónde encontrar nuevas fuentes de financiación. Entonces, ¿qué aprendiste de esa experiencia? Y, en particular, ¿cómo se motiva a este tipo de personas a invertir en salud?

Patrik Silborn [00:25:08] Sí, quizás algunos antecedentes solo sobre la plataforma que creamos. Formé parte del equipo de dirección ejecutiva fundador de la Alianza de Líderes contra la Malaria de Asia y el Pacífico, o APLMA para abreviar. Por eso, los jefes de gobierno de Asia crearon la APLMA y le dieron el mandato de impulsar la eliminación de la malaria para 2030. Uno de los principales objetivos de la alianza era apoyar la creación de lo que denominamos un enfoque de eliminación de la malaria basado en la participación de toda la sociedad, lo que significaba que teníamos que ampliar el atractivo más allá de los ministerios de salud, más allá de los factores de salud habituales, y eso significaba que también necesitábamos involucrar a las personas con un alto patrimonio neto y a las fundaciones y las empresas que controlaban o poseían y, en muchos países del sudeste asiático, los líderes empresariales son muy influyentes y tienen grandes plataformas. Por lo tanto, mi idea era crear una plataforma de asociación que permitiera involucrar a los líderes empresariales y a las personas con un alto patrimonio neto como principales defensores y defensores del objetivo de la eliminación de la malaria. En segundo lugar, se recaudaron fondos para los programas contra la malaria y, en tercer lugar, se dedicó a crear conciencia entre los consumidores sobre el objetivo de eliminar la malaria. Así que terminamos creando algo que llamamos M2030. Empezaré por los resultados finales y luego hablaré un poco sobre los desafíos a los que nos enfrentábamos, así como sobre su configuración y lo que buscaban estos líderes empresariales. Sin embargo, el M2030 era tanto una especie de plataforma de participación para personas con un alto patrimonio neto y sus fundaciones familiares, como una plataforma de marketing de consumo para las empresas que controlaban. Por lo tanto, desde el punto de vista empresarial, las empresas participantes utilizaron la marca M2030 para campañas o para promocionar productos y servicios selectos, y la parte de los beneficios de la venta de estos productos se destinó a combatir la malaria en los países en los que se recaudó el dinero. Por lo tanto, siga el mismo manual que leí, la iniciativa que describí anteriormente, pero a una escala mucho más limitada. No teníamos a Bono, sino a mí, así que fue a una escala más limitada. Sin embargo, estas campañas también crearon conciencia entre los consumidores sobre el objetivo de la eliminación, y la mayoría de las empresas con las que nos asociamos estaban realmente orientadas a los consumidores. Incluían de todo, desde Shopee, una de las plataformas de mercado electrónico más grandes de Asia, Amazon para Asia, hasta cadenas de supermercados, concesionarios, bancos, compañías de seguros, etc. Pero también participamos en varios eventos, como la Maratón de Myanmar, por ejemplo, y fuimos uno de los principales patrocinadores del M2030. Y al asociarnos también con Dentsu, ya que Dentsu es una gran empresa de publicidad, y además de canales de televisión como Outdoor, el canal Outdoor, logramos reproducir una especie de publicidad gratuita en varios medios. Y luego, para las personas con un alto patrimonio neto, las personas que realmente eran propietarias de estas empresas, las contratamos como líderes y defensoras de la eliminación de la malaria para ayudar a mantener el impulso político y hacer que se dedicaran un poco más personalmente al objetivo de eliminación de la malaria. En este sentido, me asocié con el Foro Económico Mundial para crear lo que denominamos el Consejo de Campeones del M2030. Entre ellos figuraban cinco personas con un alto poder adquisitivo, así como líderes empresariales, pero también al director ejecutivo de Dentsu, la mayor empresa de publicidad de Asia, y a algunos líderes mundiales de la salud, entre ellos Peter Sands, del Fondo Mundial, y Christoph (de hecho, Christoph también formó parte del consejo). Y utilizamos el consejo y la plataforma como un vehículo para demostrar el compromiso de las empresas, y eso fue muy útil para nuestro compromiso con los líderes nacionales y mundiales, y las personas con un alto patrimonio neto también lo están haciendo con los ministros de sus países y haciendo llamamientos para que nos

centremos más en la eliminación a través de artículos de opinión y a través de sus plataformas personales. Así que, en su apogeo, quiero decir, creo que el M2030 estuvo activo en Myanmar, Tailandia, Indonesia, Singapur y Japón. Además, contratamos a unas 20 marcas empresariales que desarrollaron campañas para el M2030. También dividí el M2030 en una organización independiente con la financiación básica de dos de las personas con un alto patrimonio neto, lo que nos facilitó ser un poco más flexibles a la hora de gestionar las iniciativas. Además, algunos de los defensores del M2030, como la familia Tahir de Indonesia y la familia Chearavanont de Tailandia, también hicieron importantes contribuciones financieras directas a la malaria a través del Fondo Mundial. Creo que en cuanto a las lecciones y lo que aprendí de esto, creo que aprendí bastante, ya sabes, configurándolo desde cero, sin tener nada más que una idea al principio. Y creo que una lección importante tiene que ver con la creación conjunta. Por eso, creamos M2030 junto con las personas con altos patrimonios que la fundaron y sus empresas, y eso fue importante porque la única manera de atraer a los líderes empresariales y a las empresas y de mantenerlos realmente allí es ofrecerles algo que también sea valioso para ellos. Por eso, muchos de nuestros socios se inspiraron en el objetivo de acabar con la malaria. Según muchos, la malaria es la enfermedad que ha matado a más personas en la historia. Por lo tanto, acabar con la malaria en Asia sería realmente un logro histórico y nuestros socios del M2030 contribuirían a que eso sucediera, por lo que ese fue el punto de partida, creo que fue como un objetivo inspirador para muchas de las personas con un patrimonio neto elevado. Pero también estaba claro que nuestros socios querían combinar la acción local con el alcance global, supongo que esta es una forma de decirlo. Por lo tanto, el hecho de que pudiéramos garantizar que los esfuerzos en Myanmar apoyaran al país y, al mismo tiempo, ofreciéramos este tipo de plataforma global y regional en asociación con el Foro Económico Mundial era realmente importante. Por lo tanto, el reconocimiento de sus acciones era muy importante. Creo que la marca también era muy importante. Tuve la suerte de contratar muy pronto a Dentsu, una empresa de publicidad, y algunos actores, como Christian Barnes y Dirk van Motman, que más tarde formaron parte del consejo, hicieron todo lo posible por apoyar nuestros esfuerzos y nos ayudaron a desarrollar una marca realmente atractiva, de forma totalmente gratuita. Y creo que sin esa marca, habría sido difícil empezar. Creo que también había otras cosas, y eso era importante. Las conexiones que podíamos crear entre líderes empresariales a través de las fronteras fueron algo que se consideró muy positivo. Además, organizamos una operación bastante eficiente para asegurarnos de que el 100% de la donación se destinara realmente a los programas contra la malaria. Estas son algunas de las lecciones aprendidas. Creo que uno de los principales desafíos, si alguna vez quieres atraer a personas con un alto patrimonio neto es, obviamente, encontrar la causa que les atraiga, que les inspire, pero también que les llegue. Llegar a las personas con un alto patrimonio neto, especialmente a las que no tienen una base sólida, no es fácil. Creo que tuvimos suerte y fuimos estratégicos a la hora de encontrar a nuestras primeras personas con un alto patrimonio neto y que, una vez que se unieron, también contrataron a algunos de sus amigos, también personas con un alto patrimonio neto, y luego siguieron adelante. Pero sí, era el M2030.

Garry Aslanyan [00:32:00] Ahora que hemos escuchado algunos de los ejemplos, Christoph, tal vez puedas intentar obtener un poco de tendencias o un poco de cuáles son las cosas que se pueden replicar, cuáles son las cosas escalables en diferentes contextos, porque también estamos aprendiendo que el contexto es importante, ¿verdad? Así que eso quedó claro en muchos de los ejemplos.

Christoph Benn [00:32:22] Por supuesto, Garry, y para mí, cuando analizo la financiación innovadora, siempre me interesó especialmente la pregunta: ¿se puede ampliar? Ya sabes, si se trata de una actividad a pequeña escala, crear algo conlleva a menudo muchos costes de transacción. ¿Vale la pena? Por lo tanto, lo que importa es la escala y, en ese sentido, destacan dos mecanismos que tienen este potencial y que han demostrado, ya sabes, la capacidad de ser replicables y escalables. Uno de

ellos es lo que comentamos anteriormente, los impuestos innovadores. Así que, ya sabes, el gobierno, los gobiernos suben los impuestos, los aumentan y destinan los ingresos de esos ingresos a un costo de desarrollo determinado. El ejemplo más exitoso de ello ha sido la tasa aérea que Francia introdujo originalmente en 2006, pero luego se sumaron Corea, Chile, Brasil y varios otros países. Y eso ha estado sucediendo básicamente hasta el día de hoy, por lo que una cierta proporción de los billetes vendidos en esos países pasan automáticamente a un curso de desarrollo. El cliente apenas lo ve, ¿verdad? Es una cantidad pequeña, un euro por billete de clase económica, tal vez cinco para los viajes de negocios, 10 para los de primera clase. Además, recauda cientos de millones de dólares y se creó una organización, UNITAID, que lo administra e invierte el dinero en innovación y, en particular, en enfermedades infecciosas. Para eso han utilizado el dinero Francia, Corea y otros países. Así que ha estado funcionando bien, ahora mismo se está hablando de ampliarlo también a los viajes aéreos privados. Y hay conversaciones avanzadas que aumentarían y ampliarían aún más esta situación. Hay otras conversaciones, por ejemplo, sobre la imposición de impuestos a los niveles marítimos, lo que significa que las compañías navieras que, por supuesto, también producen una gran cantidad de CO2 podrían compartir una cantidad determinada de sus envíos para la mitigación y la adaptación al cambio climático. Hay todo un consejo que está debatiendo este tema, pero aquí llegamos a un punto: los impuestos son muy políticos y nunca son populares, a menudo ni entre las personas ni entre los gobiernos. Por lo tanto, si bien la industria naviera ahora mismo está a favor del impuesto, ya sabes, algunos gobiernos, en particular los de EE. UU. y Arabia Saudí, se han opuesto a ello, por lo que, ya sabes, no se está aplicando ahora mismo. Pero hay impuestos, también impuestos al pecado, sobre los alimentos o el alcohol que no son saludables, el tabaco, etc. Existen, y luego se pueden invertir en salud y desarrollo. Por lo tanto, los impuestos son un área en la que realmente vale la pena explorarla. La otra son los canjes de deuda. Es uno de los mecanismos financieros clásicos e innovadores, que en principio es bastante simple. Un país acreedor tiene, ya sabe, deudas con ciertos países del hemisferio sur. Cancelan esa deuda, pero con la condición de que la cantidad equivalente se invierta en ciertos cursos. Esto es particularmente relevante hoy en día porque muchos países, especialmente africanos, están muy endeudados y carecen de recursos nacionales. Carecen del espacio fiscal para invertir en salud y lo mismo se aplica a la educación, el clima, etc. Por lo tanto, si se puede reducir la carga de la deuda y pedirles que luego reinviertan la cantidad de dinero liberada, es una situación en la que todos salen ganando. Esto se ha intentado con éxito en el clima y el medio ambiente. De hecho, los mayores intercambios de muertos han ocurrido allí. Uno muy conocido es Ecuador. Consiguieron un canje de deuda, bastante importante, de 1500 millones de dólares para la conservación, por ejemplo, de Galápagos y los parques nacionales de Ecuador. Por lo tanto, son bastante grandes. El Programa Mundial de Alimentos ha estado canjeando deuda por nutrición y seguridad alimentaria. El año pasado, Indonesia y Mongolia firmaron canjes de deuda con Alemania, facilitados a través del Fondo Mundial, que liberan 100 millones de dólares para inversiones en el sistema de salud. Por lo tanto, hay modelos, se han probado y se pueden ampliar. Ahora necesitamos persuadir a más países acreedores y a más países deudores para que expresen sus intereses y luego los igualen. Pero esos son ejemplos prácticos de escala y reproducibilidad.

Garry Aslanyan [00:36:49] Gracias por eso. Patrik, ¿tienes alguna idea al respecto? Y quizás también puedas llevarnos un poco más lejos en la cooperación a nivel mundial en relación con estos desafíos globales que tenemos. Christoph ya ha mencionado el cambio climático y vamos a tener que abordar la brecha digital y los problemas relacionados con la equidad en torno a la IA, todo eso está en nuestras puertas.

Patrik Silborn [00:37:15] Mi opinión al respecto es que no existe un modelo único, sino que diferentes modelos funcionarían para diferentes desafíos y sectores, un poco como lo mencioné anteriormente. Sin embargo, uno de los principales desafíos que casi todo el mundo está intentando resolver, pero

que en realidad no ha podido resolver, es cómo aprovechar los mercados de capital más grandes para recaudar fondos para la salud, el clima y el desarrollo mundiales. Por lo tanto, si nos fijamos en los bancos, los gestores de activos y los fondos de pensiones, estos gestionan cerca de 150 billones de dólares en activos. Por lo tanto, destinar solo un pequeño porcentaje de estas inversiones al desarrollo sostenible contribuiría en gran medida. Pero, como creo que Christoph mencionó, este tipo de inversores buscan altos rendimientos financieros con un riesgo mínimo. Y ese no es el clima de inversión típico en la mayoría de los países con mayoría mundial. Y en el caso de los sectores sociales, es aún más difícil porque es más difícil identificar las inversiones que generarán un rendimiento financiero. Creo que están surgiendo algunos modelos interesantes. Una cosa que me viene a la mente es la del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la iniciativa recientemente lanzada llamada Reinvest+ (plus), que es un intento de apalancar e involucrar a los inversores institucionales, como los fondos de pensiones, y también de aumentar la financiación climática localizada. Por lo tanto, Reinvest+ (plus), como se denomina a la iniciativa, compra préstamos con buen rendimiento de bancos locales y luego los convierte en valores con grado de inversión en divisas fuertes que los inversores institucionales globales pueden comprar. Entonces, ¿qué significa esto? Bueno, la titulización de un préstamo es una especie de proceso financiero que consiste en agrupar varios tipos de deudas. Puede ser como las hipotecas, los préstamos para automóviles o las deudas de tarjetas de crédito, si se centra en los consumidores, y luego los convierte en valores negociables que devengan intereses y que puede vender a los inversores. Por lo tanto, esto transforma los activos ilíquidos, básicamente la deuda, en estos valores líquidos, lo que libera capital para que los prestamistas puedan emitir nuevos préstamos. Por lo tanto, en el marco de Reinvest+ (plus), el BID solo compra préstamos a bancos locales si estos bancos se comprometen a reinvertir los ingresos en sectores alineados con los planes de desarrollo nacionales y los mercados clínicos. Por lo tanto, esto libera capital y capacidad de riesgo en los balances de los bancos locales para que puedan obtener nuevos préstamos climáticos mientras los inversores institucionales se quedan con los activos invertibles transformados. Por lo tanto, creo que es una muestra bastante interesante de cómo se puede aprovechar la nueva financiación, incluidos algunos tipos de activos privados, en favor del clima. Ahora funciona para el clima, pero creo que para la salud sería muy diferente. Hay menos proyectos listos para la inversión a los que los bancos podrían prestar dinero. Por lo tanto, en lo que respecta a otros sectores, en particular el de la salud, creo firmemente en una colaboración más estrecha entre los bancos multilaterales de desarrollo y los donantes. Podrían ser, por ejemplo, donantes o instituciones financieras como la GAVI y el Fondo Mundial. Porque si se utilizan las subvenciones de manera inteligente, se pueden desbloquear inversiones financieras mucho mayores por parte de los bancos multilaterales de desarrollo y otras instituciones que ofrecen préstamos, incluido el Fondo Verde para el Clima, por ejemplo. Por lo tanto, si se combinan las subvenciones con los recursos de capital ordinarios de los bancos multilaterales de desarrollo, se puede crear una propuesta financiera mucho más atractiva para los países suavizando los préstamos o, básicamente, reduciendo los costos de financiación. Por lo tanto, creo que ese podría ser un modelo muy interesante de cara al futuro, porque también forzaría una especie de colaboración más estrecha entre los donantes y los bancos de desarrollo, y creo que ese es realmente el futuro.

Garry Aslanyan [00:41:01] Christoph, quizás también un último comentario tuyo. Ya hemos escuchado que, de cara al futuro, puede haber otras opciones, otros desafíos, que tendremos que encontrar otras formas y una financiación innovadora. ¿Qué hay que tener en cuenta al emprender esas aventuras? ¿Cuáles son las deficiencias y los obstáculos?

Christoph Benn [00:41:20] Creo que, como se han dado cuenta, Patrik y yo apoyamos firmemente la financiación innovadora y hemos participado en muchos de estos mecanismos. Sin embargo, necesitas saber de qué estás hablando, necesitas tener una definición clara. Tiene que abordar ciertos problemas para los que se ofrecen soluciones, y no al revés, simplemente no hay que mirar los

modelos de financiación para luego encontrar el problema. Pero, en tercer lugar, hay que saber en qué país se quiere implementar eso y por qué motivo. Porque hay una enorme diferencia entre los grandes países de ingresos medianos, donde, de hecho, se pueden utilizar muchos de los mecanismos de financiación innovadores que buscan el retorno de la inversión. En India y Bangladesh y en América Latina, puedes hacerlo. Si el Fondo Verde para el Clima invierte en energía renovable, obviamente, entonces se produce energía y, entonces, se puede obtener una ganancia y ellos pueden devolverla. Esto se puede hacer como un mecanismo de préstamo y también se puede atraer a inversores privados. Si nos fijamos en los países relativamente pobres, en particular en los países muy endeudados, es posible que la mayoría de estos países no puedan hacerlo con cualquier modelo que dependa de préstamos o mecanismos de financiación combinados o de inversiones del sector privado, pero que espere beneficios. Y lo mismo ocurre con la salud o, si nos fijamos en la adaptación al cambio climático, ¿cómo van a encontrar estos países los recursos para prepararse para el cambio climático actual? Por lo tanto, se necesitan muchos más mecanismos terrestres. Por lo tanto, hay que saber realmente cuál es el problema y también de qué país y de qué tema de desarrollo se está hablando. Pero tiene un enorme potencial, siempre y cuando se cumplan estos criterios, existen muchos modelos diferentes. Hay un menú completo que se puede aplicar, que se puede escalar, pero siempre hay que tener en cuenta qué problema se intenta resolver y dónde.

Garry Aslanyan [00:43:28] Así que tengo una última pregunta para Patrik, porque no puedo dejar que se vaya sin preguntar porque ahora reside en Afganistán y trabaja en Afganistán con UNICEF, un entorno muy singular y complejo, obviamente, y muchos de los ejemplos que hemos discutido hoy tal vez involucren a diferentes partes interesadas, etcétera. ¿Qué aprenderías o qué funcionaría en un lugar como Afganistán?

Patrik Silborn [00:44:00] Obviamente, Afganistán es un entorno de trabajo muy, muy diferente. Creo que he aprendido mucho sobre mí misma trabajando aquí, pero también sobre la financiación internacional en un entorno operativo muy, muy desafiante. Y quizás sea bueno empezar con un poco de contexto, porque quizás todos los oyentes no estén completamente familiarizados con la situación actual en Afganistán. Tras la caída de la República en 2021, la mayoría de las embajadas cerraron y las autoridades de facto, como las llamamos nosotros, que básicamente son el régimen talibán, no están reconocidas internacionalmente. Y eso significa que toda la financiación y los programas se entregan fuera de los sistemas gubernamentales. Las mujeres y las niñas siguen enfrentándose a restricciones realmente severas en cuanto a la educación, el empleo y la participación en la vida pública. Y, obviamente, los organismos de las Naciones Unidas, así como la Misión de Asistencia de las Naciones Unidas en Afganistán, abogan constantemente por un cambio para que las autoridades de facto cumplan con las normas mundiales y las obligaciones en materia de derechos humanos. Y esto no solo tiene que ver con el cumplimiento, sino que, en realidad, es el único camino práctico hacia el desarrollo del país y, en realidad, de la población. Sin embargo, a pesar de estos desafíos, creo que, para mí personalmente, ha sido un verdadero privilegio trabajar para UNICEF en Afganistán. Quiero decir, pocas veces he trabajado con un personal tan dedicado, tanto internacional como nacional, incluidas mujeres, que siempre hacen todo lo posible para dar a luz a los niños y las mujeres en Afganistán, a menudo en situaciones increíblemente difíciles. Quiero decir, Afganistán no solo es uno de los países más pobres del mundo, sino que también es un país que se ve muy afectado por los desastres nacionales y los desafíos de seguridad y, más recientemente, Afganistán ha recibido más de 2,5 millones de retornados de Pakistán e Irán, lo que también ha empeorado la emergencia humanitaria en el país. Ahora, en lo que respecta a los programas, especialmente los de salud, nutrición y educación, su alcance es simplemente increíble. Por ejemplo, el proyecto de salud, financiado por el Banco Mundial y el Banco Asiático de Desarrollo, proporciona servicios de salud primarios y secundarios en todo el país, a través de 2400 centros de salud, que cubren hasta el 70% de

las necesidades de atención médica en Afganistán. Así que, ya sabes, aunque provenga del Fondo Mundial, donde los programas eran muy amplios, esto empequeñece todo en lo que he trabajado en el pasado, y realmente debo reconocer que las contribuciones de los donantes y, en particular, las subvenciones del Banco Mundial y el BAD, su financiación realmente evitó que el sistema de salud colapsara. Por lo tanto, los dos bancos aquí presentes han desempeñado un papel increíblemente importante. Por lo tanto, mi función en Afganistán con UNICEF es la de asesora principal y coordinadora de las instituciones financieras internacionales. Por lo tanto, es un rol que abarca la estrategia, las operaciones, las negociaciones, la investigación, la movilización y la comunicación. Por lo tanto, es una función bastante amplia. Trabajo muy de cerca con el BAD y el Banco Mundial, pero también con los colegas de UNICEF aquí presentes, para garantizar que cumplamos los compromisos que asumimos. Y en cuanto al proyecto de salud, que me parece realmente interesante, tanto el Banco Mundial como el BAD han armonizado su financiación. Por lo tanto, el Banco Mundial cubre la prestación de servicios de salud a través del UNICEF en 17 provincias, y el BAD cubre las 17 provincias restantes para lograr una cobertura nacional completa. Y esta es la parte innovadora: ambos bancos han incluido mecanismos de pago por desempeño para incentivar a los socios en la implementación y al personal de salud a obtener resultados. Por lo tanto, es muy interesante que, incluso en un entorno como el de Afganistán, hayan trabajado con un modelo financiero innovador, que en este caso es una especie de pago por desempeño. Por lo tanto, todos los socios en la ejecución, y tenemos muchos de ellos trabajando a través de UNICEF, tienen indicadores y metas, incluidos los indicadores de calidad de la atención. Y luego hay una empresa de monitoreo externa que valida, ya sabes, informa los resultados. Por lo tanto, en términos de la calidad de la atención, estas empresas de monitoreo evalúan la calidad estructural, el contenido de la calidad de la atención y la calidad de los resultados, lo que incluye las entrevistas de fin de servicio con los pacientes. Y si los socios cumplen algún tipo de criterio de calidad de la atención, reciben el pago de la bonificación. Y el 70% de la remuneración por desempeño o esta bonificación se utiliza luego como incentivo para los trabajadores de la salud y va directamente a parar a los trabajadores de la salud. Por lo tanto, creo que esto demuestra que, incluso en un contexto bastante difícil, todavía es posible trabajar con un modelo financiero innovador o con modelos basados en el desempeño. No digo que este modelo sea perfecto o que todo sea color de rosa, pero creo que demuestra que se pueden encontrar formas de hacer que las cosas funcionen, incluso en entornos operativos muy, muy desafiantes.

Garry Aslanyan [00:49:03] Gracias por esa información adicional, Patrik. Como dije, estoy seguro de que nuestros oyentes apreciarán entender lo que está sucediendo.

Christoph Benn [00:49:12] Saber lo que haces, dónde y la herramienta.

Garry Aslanyan [00:49:17] De nuevo, gracias a Patrik y Christoph por acompañarme hoy, y les deseo lo mejor en todos sus proyectos futuros.

Patrik Silborn [00:49:27] Muchas gracias, Garry.

Christoph Benn [00:49:28] Muchas gracias, Garry. Ha sido un placer.

Garry Aslanyan [00:49:34] La conversación de hoy sobre la financiación innovadora me pareció a la vez fundamentadora y aclaratoria. Dos reflexiones me quedan grabadas. En primer lugar, la financiación innovadora no es una fórmula mágica. Solo funciona cuando está diseñada para resolver problemas reales en contextos específicos, en lugar de buscar nuevos instrumentos por sí mismos. En segundo lugar, los sistemas importan más que los mecanismos. Ya sea que se trate de financiación combinada, canjes de deuda o financiación basada en los resultados, estos enfoques dependen de la solidez de las

instituciones, la buena gobernanza y la equidad como elemento central. La financiación innovadora tiene un potencial real cuando complementa, en lugar de reemplazar, la responsabilidad pública en materia de salud. Si aún no lo ha hecho, suscríbase al boletín Global Health Matters para permanecer con nosotros durante el resto de las conversaciones de la quinta temporada sobre el futuro de la salud mundial. Para obtener más información sobre el tema tratado en este episodio, visita la página web del episodio, donde encontrarás lecturas adicionales, notas de programas y traducciones. No olvides ponerte en contacto con nosotros a través de las redes sociales, el correo electrónico o compartiendo un mensaje de voz. Y asegúrate de suscribirte o seguirnos dondequiera que recibas tus podcasts. Global Health Matters es una producción de TDR, un programa de investigación copatrocinado por las Naciones Unidas con sede en la Organización Mundial de la Salud. Gracias por escuchar.