



MANUAL TÉCNICO

CRITERIOS MÍNIMOS QUE DEFINEN MODELOS DE NEGOCIO APTOS PARA MOVILIZAR INVERSIONES DE IMPACTO



MANUAL TÉCNICO

*CRITERIOS MÍNIMOS QUE DEFINEN
MODELOS DE NEGOCIO APTOS PARA
MOVILIZAR INVERSIONES DE IMPACTO*

Elaborado por:

Ministerio del Ambiente del Perú
Viceministerio de Desarrollo Estratégico de los
Recursos Naturales
Dirección General de Economía y Financiamiento
Ambiental

Editado por:

© Ministerio del Ambiente / Comité Editorial /
Oficina de Comunicaciones e Imagen Institucional
Av. Antonio Miroquesada 425
Magdalena del Mar
Lima - Perú

Primera edición, agosto de 2023

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional
del Perú n.º 2023-07564

Diseñado y diagramado por:

Fábrica de Ideas

Agradecimiento:

La elaboración del presente documento contó con el apoyo de la cooperación alemana para el desarrollo, implementada por la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, a través del proyecto "Inversiones de impacto para el uso sostenible de la biodiversidad en Perú" - BioInvest, por encargo del Ministerio Federal de Medio Ambiente, Protección de la Naturaleza, Seguridad Nuclear y Protección al Consumidor (BMUV) con fondos procedentes de la Iniciativa Internacional del Clima (IKI).



Índice

1.1 Propósito y objetivos	5		
1.2 Público objetivo	5		
1.3 Actores involucrados en las inversiones de impacto	6		
		3.1 Criterios mínimos generales	19
		3.2 Criterios mínimos sectoriales	22
2.1 Inversión de impacto	7		
2.2 Características de los inversionistas de impacto	8		
2.3 Tipos de inversiones y condiciones	10		
2.4 Los inversionistas de impacto en el Perú	12		
		5.1 Potenciales receptores de inversiones de impacto	29
		5.2 Econegocios en el Perú	30
		5.3 Un negocio amigable con la biodiversidad	31
		5.4 Características de los negocios amigables con la biodiversidad en el Perú	32
		5.5 Criterios mínimos para acceder a inversionistas de impacto vs características de las empresas amigables con la biodiversidad	35
		● Conclusiones	38
		● Términos a conocer	39
		● Cuestionario para el levantamiento de información de inversores de impacto	42
		● Bibliografía	43

CAP 1

Un vistazo al manual

En los últimos años, el interés del sector privado por responder a los desafíos globales ha crecido. Esto ha motivado que su decisión de inversión esté orientada a contribuir con las metas internacionales relacionadas al cambio climático y la inequidad.

Uno de los instrumentos más poderosos es la inversión de impacto, la cual busca unificar la eficiencia y disciplina de los mercados de capital y, a su vez, resolver de manera efectiva los grandes problemas sociales y ambientales que enfrenta el mundo (Terraética y Alianza por la Inversión de Impacto. México, 2020).

Según una encuesta realizada a 294 inversores de impacto por el Global Impact Investing Network (GIIN) en 2020, el mercado actual de la inversión de impacto asciende a USD 715 billones. El 10 % de dicho monto es invertido en América Latina y el Caribe. En tanto, el 41 % de los inversionistas planea aumentar sus asignaciones en la región.

Los principales sectores de inversión identificados son vivienda, inclusión financiera, energía, salud, agricultura y alimentación. El 57 % de los encuestados mencionó que los sectores agricultura y alimentación resultan atractivos para los inversores de impacto, quienes planean aumentar su asignación en los próximos cinco años.

De lo anterior, se desprende que las inversiones de impacto tienen un alto potencial para impulsar los modelos de negocios amigables con la biodiversidad en el Perú¹, cuyos sectores más representativos son el agrícola (45 %) y el de la industria alimentaria (22 %) [Anexo: la oferta de empresas con modelo de negocios amigables con la biodiversidad].

El presente manual incluye una recopilación de los criterios mínimos utilizados por los gestores y/o fondos de los 16 inversionistas de impacto que ofrecen financiamiento a empresas que incorporan modelos de negocio amigables con la biodiversidad en el Perú.

La recopilación partió del análisis de información secundaria de inversores de impacto disponible en sus páginas *web* y de otros recursos (manuales, políticas, informes anuales, etc.). Esta data fue complementada y validada con información primaria obtenida de entrevistas con los 16 inversionistas².

Los criterios presentados en el manual establecen los requisitos mínimos que una empresa con modelo de negocio amigable con la biodiversidad debe cumplir para tener un acercamiento exitoso por un inversionista de impacto. Dichos criterios se agrupan en cinco categorías: i) aspectos genéricos, ii) modelo de negocio, iii) gestión empresarial, iv) impacto y v) potencial de crecimiento.

Un modelo de negocio amigable con la biodiversidad que cumpla tales criterios es apto para iniciar su búsqueda de inversión de impacto, presentarse ante el inversionista de impacto y realizar su proceso de debida diligencia completo, lo que determinará la viabilidad final de la inversión.

¹ Un negocio amigable con la biodiversidad se define como aquel que se basa en el aprovechamiento sostenible de productos de la biodiversidad al implementar prácticas ambientales, sociales y económicas sostenibles, las cuales buscan generar impactos positivos sobre el ambiente, los ecosistemas y las comunidades locales que resguardan el recurso. Trabaja bajo el enfoque de cadena de valor considerando, tanto a los eslabones productivos directos o bionegocios, como a los indirectos y econegocios.

² Las entrevistas se realizaron entre 15 julio al 6 de agosto de 2021, para lo cual se aplicó un cuestionario de 18 preguntas. El material fue compartido a través de la plataforma SurveyMonkey (anexo 1).

CAP 1

1.1 PROPÓSITO Y OBJETIVOS

La finalidad del manual es servir como instrumento de consulta y referencia sobre los criterios mínimos que debe cumplir un negocio amigable con la biodiversidad en el Perú, para recibir capital por parte de los inversionistas de impacto.

En esta línea, los objetivos específicos del manual son:



Dar a conocer los conceptos asociados a la inversión de impacto y a los modelos de negocio amigables con la biodiversidad.



Identificar a los principales inversionistas de impacto que trabajan en el Perú.



Detallar los criterios mínimos que consideran los inversionistas de impacto a la hora de calificar a una empresa como potencial receptor de inversión.



Orientar respecto al proceso de búsqueda de inversión en la empresa.

1.2 PÚBLICO OBJETIVO

El manual está dirigido, principalmente, a negocios amigables con la biodiversidad que buscan capital de mediano y largo plazo, para poder financiar la ampliación y el escalamiento de sus operaciones.

Incluye una sección final (el universo de los negocios amigables con la biodiversidad en el Perú) para otros actores, tanto privados como públicos (MINAM, Produce, Mincetur, Midagri), que contribuyen directa o indirectamente en el ecosistema de inversión de impacto.

En el documento también se detallan las definiciones, las características generales de los modelos de negocios amigables con la biodiversidad en el país y cómo dichas características se relacionan con el cumplimiento de los criterios mínimos para acceder a inversiones de impacto.

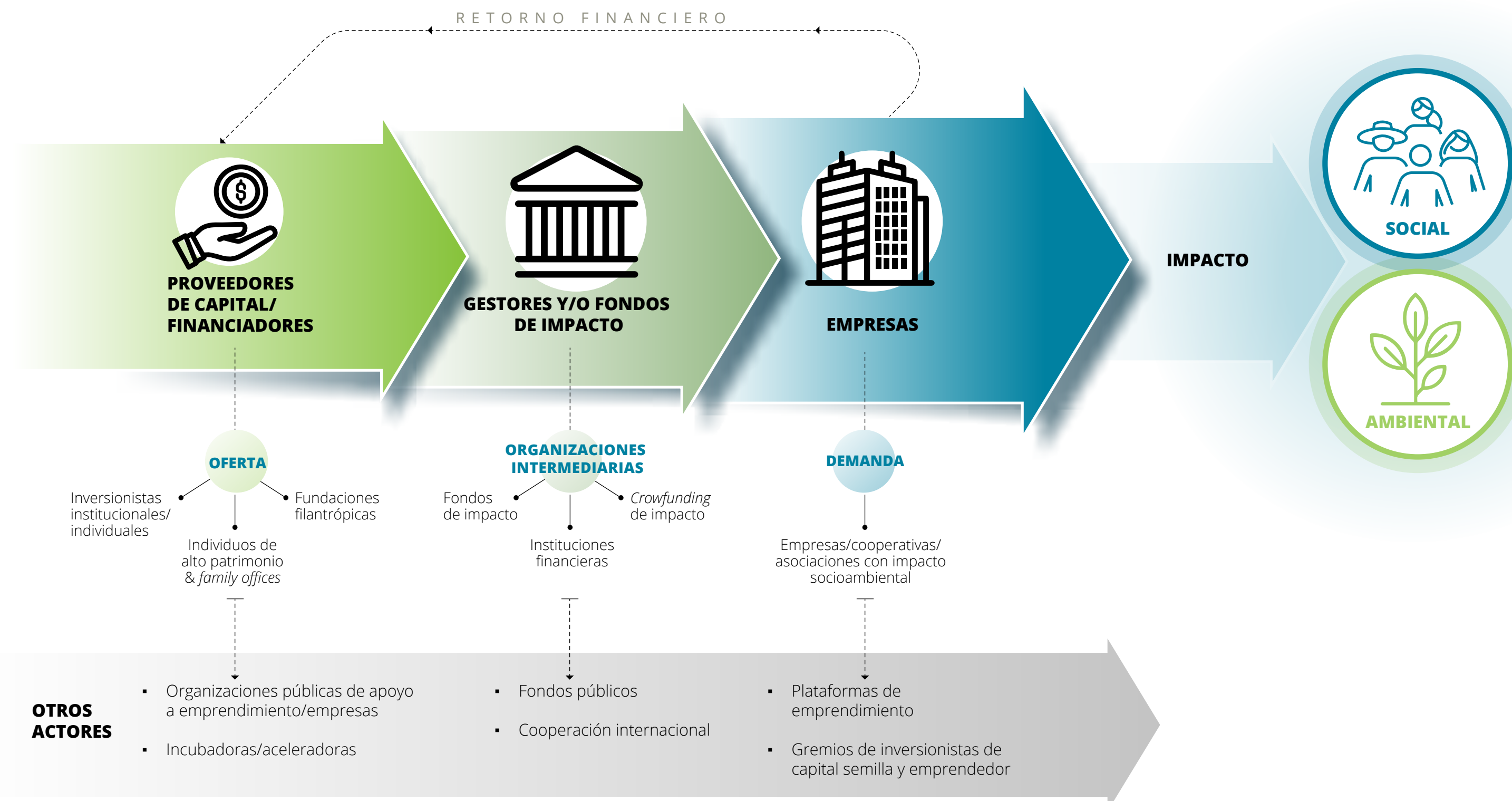


CAP
1

1.3 ACTORES RELACIONADOS EN LAS INVERSIONES DE IMPACTO

La cadena de inversiones de impacto involucra a distintos tipos de actores directos, los cuales se detallan en la siguiente figura 1:

Figura 1. ACTORES QUE INTERVIENEN EN LA INVERSIÓN DE IMPACTO



Fuente: elaboración propia

El primer eslabón es la oferta de financiamiento, la cual parte de los proveedores de capital/financiamiento interesados en contribuir a generar un cambio con impacto social y ambiental y un retorno financiero.

Los financiadores son de distintos tipos, pueden ser inversionistas individuales o institucionales, individuos de alto patrimonio u organizaciones filantrópicas. Usualmente, tienen su sede en mercados desarrollados (Estados Unidos, Inglaterra, Canadá y Países Bajos).

En el segundo eslabón aparecen los gestores del fondo o fondos de impacto, quienes actúan como intermediarios, catalizando recursos desde la oferta (financiadore) hacia la demanda (empresas). Suelen tener equipos en las regiones o países de interés de inversión y apoyan en el desarrollo de la demanda, con el fin de ser receptoras de este tipo de capital. Estos intermediarios pueden ser fondos, instituciones financieras o *crowdfunding*. En el presente manual se hace un recuento de varios de ellos con presencia o interés en invertir en el Perú.

En el tercer eslabón se encuentran las empresas (demanda) que, con sus operaciones, generan impacto social y ambiental positivo. Son receptoras del financiamiento de los inversionistas de impacto y pagan un retorno financiero hacia los financiadores.

Finalmente, el ecosistema de inversión incluye a otros actores públicos y privados que interactúan con los actores ya descritos, aportando fondos y/o asistencia técnica y dinamizando el ecosistema.

Este manual está orientado a entregar información a las empresas.

CAP
2

El ABC de las inversiones de impacto en el Perú

Lo que debe saber un negocio amigable con la diversidad en el Perú para solicitar una inversión de impacto³.

2.1 INVERSIÓN DE IMPACTO

Es un enfoque de inversión que pretende generar un impacto social y ambiental positivo, medible y con una rentabilidad financiera. Pueden realizarse en una amplia variedad de temas, en todas las clases de activos y geografías⁴.

Los inversionistas de impacto no se basan en filantropía ni en donaciones. Buscan un retorno de capital, como mínimo, igual al invertido, que produzca de manera intencionada y cuantificable impactos positivos. Si no hay impacto medible, no hay inversión de impacto⁵.

Se valora de igual manera el resultado financiero, el riesgo y el impacto positivo que se genera en el ambiente y la sociedad (box 1). El retorno en esta inversión debe ser cuantificable y monitoreado por las empresas como resultado de su desempeño empresarial.

³ Esta información fue complementada y validada con información primaria obtenida de entrevistas con los 15 inversionistas de impacto más importantes para el proyecto BioInvest, es decir, aquellos inversores que ofrecen financiamiento a empresas con modelo de negocio amigable con la biodiversidad en el Perú.

⁴ Finance in Motion (2020)

⁵

⁶ IRIS+ es el sistema generalmente aceptado para que los inversores de impacto midan, gestionen y optimicen su impacto. Es un recurso gratuito y disponible públicamente, que es administrado por la Red Global de Inversión de Impacto (GIIN), el campeón mundial de la inversión de impacto.

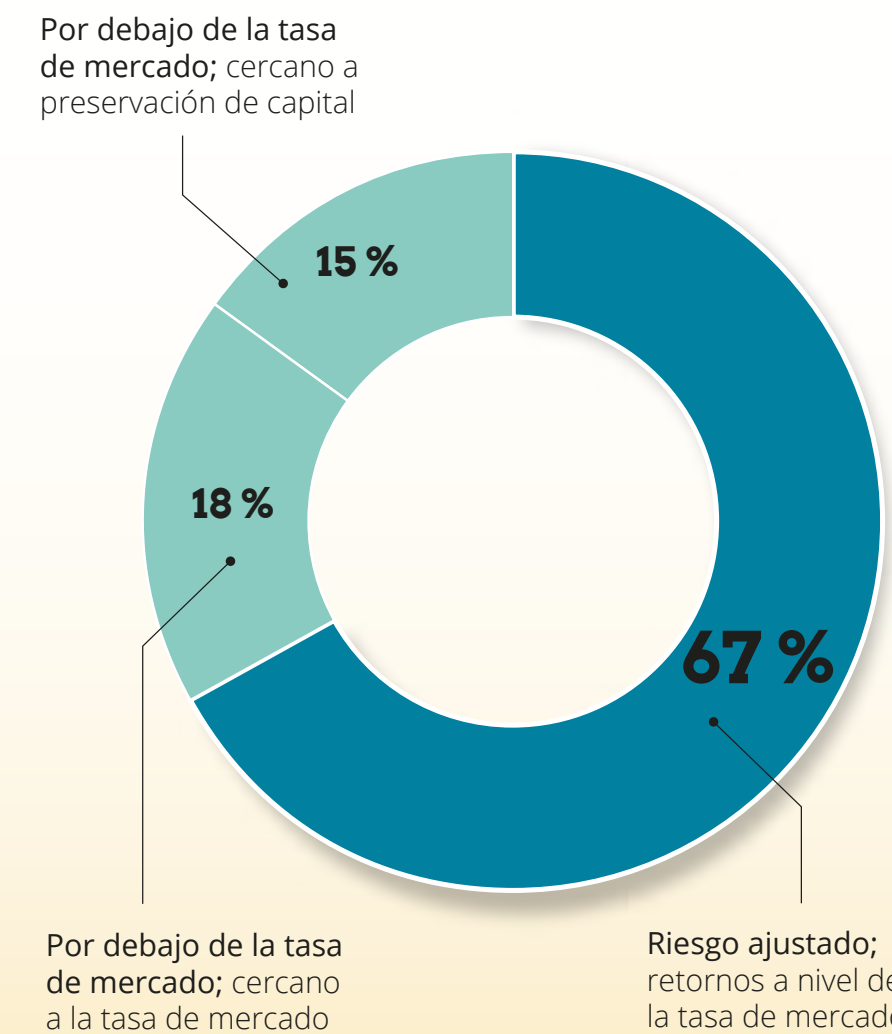
Box 1. ÁMBITOS DE ANÁLISIS DE LOS INVERSIONISTAS DE IMPACTO

RETORNO FINANCIERO

Todos los inversionistas esperan un retorno de su capital, el cual varía acorde con el riesgo asumido.

Cerca del 33 % de los inversionistas de impacto busca, intencionalmente, un retorno menor al promedio de mercado, alineado a sus objetivos estratégicos. En tanto, un 67 % apunta a estar dentro de los niveles de mercado, asumiendo un riesgo ajustado, tal como se muestra en la figura 2.

Figura 2. DISTRIBUCIÓN DE INVERSIONISTAS DE IMPACTO, SEGÚN EL RETORNO FINANCIERO ESPERADO



Fuente: GIIN (2020); ANNUAL IMPACT INVESTOR SURVEY – ELABORACIÓN PROPIA

GENERACIÓN DE IMPACTO

Uno de los elementos clave es el establecimiento de objetivos sociales y ambientales, los cuales deben ser validados mediante una medición de impacto, como elemento de decisión de inversión.

El inversionista selecciona métricas para realizar el seguimiento de impacto de su inversión. El 6 % utiliza información cualitativa, el 63 % usa métricas propias que no están alineadas a ninguna metodología externa y el 49 % emplea métricas alineadas al IRIS (GIIN, 2019).

Es así como el set de métricas contenidas en el sistema IRIS⁶ se constituye en uno de los más usados por los inversionistas, ya que se alinea con más de 50 marcos, estándares, metodologías y herramientas de evaluación, entre ellos, el estándar de informes de las empresas más utilizado (Iniciativa Global de Informes-GRI).

PARA CONOCER MÁS DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO, VISITE EL SIGUIENTE ENLACE:

CAP
2



2.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS INVERSIONISTAS DE IMPACTO

La inversión de impacto incluye a una amplia variedad de inversionistas, tanto individuales como institucionales. Este manual se centrará en los gestores/administradores de fondos⁷, quienes proporcionan capital para abordar los desafíos más relevantes en sectores de alto impacto, como, por ejemplo, el agrícola sostenible, las energías renovables, la economía circular, el sector forestal, la inclusión financiera, entre otros.

Las características principales que hacen que las inversiones de impacto sean diferentes de otros tipos de inversión se agrupan a continuación⁸:



Intencionalidad: las inversiones contribuyen intencionalmente a soluciones sociales y ambientales.



Expectativas de rendimiento financiero y clase de activos: las inversiones buscan un retorno financiero sobre el capital, que puede oscilar desde debajo de la tasa de mercado hasta la tasa de mercado ajustada al riesgo, y se pueden realizar en todas las clases de activos (por ejemplo: equivalentes de efectivo, bonos, capital de riesgo).



Medición de impacto: es indispensable la medición de impacto social y ambiental de las inversiones realizadas (ver más en el *box 2*).

Los inversionistas de impacto financian a empresas que se encuentran en distintas fases de crecimiento y madurez, partiendo de aquellas que ya cuentan con un producto mínimo viable.

Adicionalmente, es importante mencionar que los inversionistas de impacto financian a empresas que se encuentran en distintas fases de crecimiento y madurez, desde aquellas que ya cuentan con un producto mínimo viable (etapa semilla – seed en inglés) hasta aquellas que se encuentran en fase de escalamiento (operar a escala y expansión), de acuerdo con el énfasis de cada inversor. Los montos de capital varían entre USD 50 000 y USD 15 MM.

Los criterios del presente manual se centran en los inversionistas que se enfocan desde la fase temprana hasta la fase de crecimiento, tal y como se detalla a continuación en la tabla 1:

⁷ El gestor de un fondo de inversión suele ser una estructura jurídica, cuya función principal es administrar el patrimonio del fondo para generar rentabilidades positivas. Los inversores del fondo depositan su capital en esta estructura, buscando optimizar sus inversiones.

⁸ GIIN, 2020

CAP
2

TABLA 1. CRECIMIENTO Y MADUREZ DE LAS EMPRESAS EN LAS QUE ACTÚAN LOS INVERSIONISTAS DE IMPACTO

	PRE-SEMILLA	SEMILLA	SERIE A	SERIE B+	SERIE C
	ETAPA TEMPRANA		CRECIMIENTO/ETAPA TARDÍA		
 Madurez	Concepto/ideas	Producto mínimo viable (MVP)	Encaje producto al mercado	Operar a escala	Expansión
 Financiamiento	USD 5000 – 50 000	USD 10 000 – 2 MM	USD 2 MM – 15 MM	USD 15+ MM	USD 100+ MM
 Fuentes de equity/patrimonio	Amigos, familiares e “incautos” (FFF) ⁹	<ul style="list-style-type: none"> ● FFF ● Actores filantrópicos ● Fondos públicos ● <i>Angel Investors</i> ● <i>Fondos de Venture capital (VC)</i> ● Inversionistas de impacto 	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Fondos de Venture capital (VC)</i> ● <i>Crowdfunding</i> ● Inversionistas de impacto 	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Hedge funds</i> ● <i>Investment banks</i> ● <i>Private equity firms</i> 	-
 Fuentes de deuda	Amigos, familiares e “incautos”	<ul style="list-style-type: none"> ● Fondos públicos reembolsables ● Instituciones financieras ● Inversionistas de impacto 	<ul style="list-style-type: none"> ● Inversionistas de impacto ● Bancos comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> ● Bancos comerciales 	-

Fuente: elaboración propia

PARA CONOCER MÁS ACERCA DE LOS CONCEPTOS MENCIONADOS EN LA FIGURA 3, REVISE EL CAPÍTULO 6 (TÉRMINOS A CONOCER).

⁹ En inglés: *friends, family, fools*

CAP
2

2.3 TIPOS DE INVERSIONES Y CONDICIONES

Los inversionistas de impacto ofrecen financiamiento en distintas formas, desde la deuda simple —uno de los instrumentos más comunes— hasta modelos híbridos como deuda *mezzanine*. Algunas de las más usadas se detallan en la siguiente tabla:



TABLA 2. TIPO DE FINANCIAMIENTO REALIZADO POR LOS INVERSIONISTAS DE IMPACTO

TIPO	DESCRIPCIÓN
Deuda	Los instrumentos de deuda son préstamos. Los intereses varían en función del perfil de riesgo de la empresa, su potencial impacto social, la prioridad de titulización y el reembolso del préstamo (por ejemplo: préstamo <i>senior</i> vs subordinado) (<i>European Venture Philanthropy Association- EVPA</i>). Es el instrumento principal que los inversores de impacto ofrecen en el Perú. En su mayoría, los inversores prestan en dólares, a tasa de mercado y a corto o mediano plazo.
Deuda Senior	Deuda cuyas condiciones, en caso de quiebra, exigen su reembolso antes de que la deuda subordinada reciba pago alguno (<i>National Association of Securities Dealers Automated Quotation- Nasdaq</i>).
Deuda subordinada (subordinated debt)	Son instrumentos financieros que, en caso de incumplimiento del prestatario, se pagan después de todos los demás préstamos. Aunque la deuda subordinada es un instrumento más riesgoso que la deuda no subordinada para los prestamistas, suele ser saldada antes que los tenedores de acciones (<i>European Venture Philanthropy Association- EVPA</i>).
Deuda mezzanine	Híbrido de financiamiento entre deuda y capital, generalmente utilizado para financiar la fase de escalamiento de una organización. Aunque es similar al capital de deuda, normalmente se trata como capital en el balance de la organización. La financiación <i>mezzanine</i> implica la provisión de un préstamo de alto riesgo, cuyo reembolso depende del éxito financiero de la organización de propósito social. Este instrumento financiero cierra la brecha entre la deuda y el capital/subvención a través de alguna forma de participación en los ingresos (<i>European Venture Philanthropy Association- EVPA</i>).
Capital (equity)	Método de financiación a través del cual los inversores de impacto proporcionan financiación a las empresas y, a cambio, adquieren derechos de propiedad sobre parte de las empresas. Esta forma de capital puede ser apropiada cuando la perspectiva de reembolso de un préstamo es baja o inexistente. Si la empresa tiene éxito, la participación en el capital tiene la posibilidad de un rendimiento financiero en forma de pagos de dividendos y/o la ganancia de capital a la salida. Además, permite la posibilidad de una transferencia de propiedad a otros financiadores en el futuro (<i>European Venture Philanthropy Association- EVPA</i>).
Notas convertibles	Son préstamos que pueden convertirse en capital. Se utilizan con mayor frecuencia para apoyar a organizaciones de propósito social con una baja calificación crediticia y un alto potencial de crecimiento. También son un vehículo frecuente para la inversión en la creación de una nueva empresa, como una forma de deuda que se convierte en capital en una futura ronda de inversión. Es un instrumento financiero híbrido que lleva la protección (limitada) de la deuda al principio, pero participa al alza como capital si la puesta en marcha tiene éxito, evitando la necesidad de valorar la empresa en una etapa demasiado temprana (<i>European Venture Philanthropy Association- EVPA</i>).

Fuente: elaboración propia según bibliografía

CAP 2

Adicionalmente al capital financiero, comúnmente los inversionistas de impacto ofrecen servicios no financieros a través de asistencia técnica o mentoría financiada por ellos. Dicho acompañamiento es otorgado mediante una organización de apoyo contratada o por el inversionista mismo, con el fin de mejorar el desempeño de la empresa en los aspectos que requieran fortalecimiento.

En este marco, el inversionista acompaña la inversión, según las necesidades, con asistencia técnica, red de contactos, asesoría en gobernabilidad, capacitaciones, fortalecimiento institucional, entre otras acciones.

Los inversionistas de impacto ofrecen servicios no financieros a través de asistencia técnica o mentoría financiada por el inversionista.

PARA CONOCER MÁS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO, VISITE EL SIGUIENTE ENLACE:

Box 2. ANÁLISIS DE MEDICIÓN DE IMPACTO POR PARTE DE LOS INVERSIONISTAS

- **Una de las características distintivas de la inversión de impacto es el compromiso del inversionista** (administrador de fondos) de medir e informar el desempeño social y ambiental y el progreso de las inversiones, asegurando la transparencia y la rendición de cuentas a los accionistas que administran los fondos y ante la sociedad. Los enfoques de los inversionistas para la medición del impacto varían en función de sus objetivos y capacidades, y la elección de qué medir. Generalmente, refleja los objetivos de los inversionistas y, en consecuencia, la intención del fondo (GIIN, 2020).

El proceso de medición de impacto se lleva a cabo en todas las etapas de inversión (sea deuda o patrimonio):

1ra etapa. Previa a la inversión: el inversionista indaga el potencial impacto que podría tener su inversión. En ese sentido, evalúa recolectando información proporcionada por la empresa (*draft* reporte de impacto, teoría de cambio, reporte de sostenibilidad) y efectúa una visita *in situ*.

2da etapa. Monitoreo: cubre todo el periodo de la inversión. En esta fase, los inversionistas piden reportes, bases de datos, entre otro tipo de información, para nutrir sus métricas (ej.: número de beneficiarios por género, creación de empleo, hectáreas manejadas sosteniblemente).

3ra etapa. Cierre del financiamiento: en esta etapa, se vuelve a solicitar información de las métricas. El inversionista concluye, a través de un análisis, si el objetivo de impacto en el momento inicial se logró al momento de la salida.

Entre las herramientas más usadas para reportar el impacto se tienen, en primer lugar, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU; en segundo lugar, el *IRIS Catalog of Metrics*; y en tercer lugar, el *IRIS+ Core Metrics Set* con información cuantitativa para el seguimiento (GIIN, 2020).

En este contexto, los inversionistas de impacto buscan contribuir activamente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS) y suelen utilizar las métricas (indicadores) contenidas en los catálogos IRIS. Estos agrupan varias metodologías de medición de impacto expresadas en métricas, que permiten establecer de manera homogénea y global los impactos generados por sus inversiones.

A través de dichas métricas, el inversionista realiza trazabilidad a la consecución de los resultados esperados establecidos en la teoría de cambio de las empresas en las cuales se invirtió.

MÁS INFORMACIÓN: ENCUESTA ANUAL DE INVERSIONISTAS DE IMPACTO GIIN 2020

CAP
2

2.4 LOS INVERSIONISTAS DE IMPACTO EN EL PERÚ

El presente manual se enfoca únicamente en los gestores y/o fondos de impacto que operan en el Perú. Los inversionistas de impacto identificados han sido priorizados en base a los siguientes criterios de selección:



Sectores de interés del inversionista: se han priorizado los sectores relacionados con los modelos de negocio amigables con la biodiversidad¹⁰.



Cobertura geográfica de inversión: Perú o América Latina, con oficina o equipo en el Perú.



Etapas de empresas atendidas por el inversionista: etapa temprana, de crecimiento y tardía.

Aplicando estos criterios, se identificaron 15 gestores/ fondos de inversión de impacto y una plataforma de *crowdfunding*, que se dirigen a empresas con modelo de negocio amigable con la biodiversidad. Sus características son:

- Manejan un enfoque de impacto, con distintas prioridades de interés, como lo son la erradicación de la pobreza, igualdad de género, desarrollo de pequeños agricultores/ comunidades locales, entre otros.
- Priorizan los sectores productivos relevantes, como, por ejemplo, agroindustria, textil, educación, energía renovable o pesquería.
- Ofrecen deuda, *equity* (capital) o deuda *mezzanine* en rangos que oscilan entre USD 50 mil y USD 20 MM.
- Brindan servicios no financieros como, por ejemplo, asistencia técnica para la adquisición de clientes, *marketing*, gestión financiera.



- Invierten en empresas que deben tener como mínimo un modelo de negocio ya probado, que están insertas en el mercado y han operado por lo menos de dos a tres años.
- La gran mayoría (85 %) de los inversionistas acoge a empresas que cuenten con certificaciones de sostenibilidad.

¹⁰ Un negocio amigable con la biodiversidad se basa en el aprovechamiento sostenible de productos de la biodiversidad al implementar prácticas ambientales, sociales y económicas sostenibles, para generar impactos positivos sobre el ambiente, los ecosistemas y las comunidades locales que resguardan el recurso. Trabaja bajo el enfoque de cadena de valor y considera tanto a los eslabones productivos directos o bionegocios como a los indirectos y econegocios.

Box 3. CERTIFICACIONES DE SOSTENIBILIDAD E INVERSIÓN DE IMPACTO

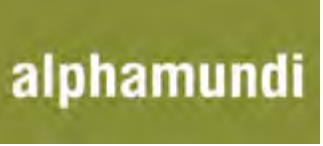




- La implementación de certificaciones de sostenibilidad son un aval importante para los inversionistas porque no solo garantiza el cumplimiento de determinadas prácticas con impacto social y/o ambiental positivas, sino que asegura que la cadena de valor ha sido evaluada y monitoreada en sus distintos procesos mediante auditorías, lo que facilita el proceso de medición de impacto y generación de indicadores.

PARA CONOCER MÁS ACERCA DE LAS CERTIFICACIONES DE SOSTENIBILIDAD, VISITE:

CAP
2






A continuación, la tabla 3 resume los criterios detallados anteriormente, según el perfil de los inversionistas.

TABLA 3. CARACTERÍSTICAS DE LOS INVERSIONISTAS DE IMPACTO EN EL PERÚ

	INVERSIONISTA DE IMPACTO	ENLACE WEB	ENFOQUE DE IMPACTO	SECTORES PRODUCTIVOS	TIPO DE INVERSIÓN	RANGO DE INVERSIÓN (USD)	SERVICIOS NO FINANCIEROS	ETAPA EN LA QUE INVIERTEN	OBLIGATORIEDAD DE CERTIFICACIONES
1.			Empresas escalables que generan impactos ambientales, sociales e incorporan la perspectiva de género en América Latina y África.	Agricultura, energías renovables, economía circular, microfinanzas, <i>fintech</i> , salud y vivienda.	Deuda	USD 350 mil - USD 2 M	Asistencia técnica brindada por la Fundación AlphaMundi. Actualmente, los programas de asistencia técnica se centran en el África subsahariana.	Crecimiento	Indiferente
2.			Pequeños agricultores	Agricultura, forestería, pesquería, ecoturismo microfinanzas.	Deuda	USD 100 mil a USD 1.5 MM hasta USD 4 MM en renovaciones	Asistencia técnica para el fortalecimiento institucional y el desarrollo productivo del sector agrícola.	Crecimiento	Obligatorio
3.			Combatir la pobreza y contribuir con la igualdad de género.	Agroindustria, educación, acceso a empleos formales, energía.	Equity, Deuda <i>mezzanine</i> .	Entre USD 500 mil - USD 3 MM	Soporte técnico y financiero, equipo experimentado y red de contactos.	Temprana	Deseable
4.			Protección de la selva amazónica y mejora del bienestar de las comunidades de la Amazonía.	Agricultura sostenible, agrosilvicultura, agronegocios, sistemas alimentarios.	<ul style="list-style-type: none"> ● Deuda para órdenes de compra ● Deuda de capital ● Deuda para capital de trabajo 	USD 50mil – USD 500 mil	Asistencia técnica: monitoreo de deforestación, capacitación y apoyo técnico en agroforestería y restauración, estrategias de conservación, mercadeo.	Temprana	Deseable
5.			Pequeños agricultores	Agroindustria pequeña y mediana, y cadena de valor de alimentos.	Deuda, <i>Equity</i> .	USD 200 mil a USD 800 mil (Pymes)	Asistencia técnica para el desarrollo de negocio, operaciones, <i>marketing</i> , gobierno y gestión financiera.	Temprana	Indiferente





CONTINÚA →

CAP
2

	INVERSIONISTA DE IMPACTO	ENLACE WEB	ENFOQUE DE IMPACTO	SECTORES PRODUCTIVOS	TIPO DE INVERSIÓN	RANGO DE INVERSIÓN (USD)	SERVICIOS NO FINANCIEROS	ETAPA EN LA QUE INVIERTEN	OBLIGATORIEDAD DE CERTIFICACIONES
6.			Alivio de la pobreza con impacto positivo social o ambiental y beneficio a las comunidades indígenas.	Fondo reciprocidad. Alimentación y agricultura sostenibles, energías renovables, turismo sostenible, gestión de residuos.	Deuda	USD 20 mil – USD 100 mil	-	Temprana	Indiferente
				Fondo <i>Beneficial Returns</i> . Alimentación y agricultura sostenibles, energía renovable, manejo de residuos, vivienda para los pobres.	Deuda	USD 50 mil – USD 500 mil	-	Crecimiento	Indiferente
7.			Conservación de bosques y océanos, desarrollo basado en la naturaleza.	Agricultura, forestería, pesquería, ecoturismo, ganadería.	Deuda <i>senior</i> , deuda <i>mezzanine</i> , notas convertibles.	Entre USD 200 mil – USD 500 mil	Oportunidades de colaboración con otros proyectos de CI y acompañamiento.	Temprana Crecimiento	Deseable
8.			Sistemas alimentarios sostenibles, conservación y sostenibilidad, cambio climático, inclusión social, igualdad de género, generación de empleo y riqueza en comunidades locales, protección de ecosistemas frágiles.	Agricultura (incluyendo acuicultura y apicultura), ecoturismo, oportunidades emergentes, productos no maderables del bosque, silvicultura sostenible.	Deuda <i>mezzanine</i>	Entre USD 3 MM -USD 10 MM	Fondos de asistencia técnica, compromiso individual con el equipo de gestión y ejecutivo, participación en el directorio de las empresas.	Crecimiento	Deseable
9.			Conservación de la biodiversidad	Agricultura, pesca y acuicultura, forestería, turismo.	Deuda	Entre USD 2 MM -USD 20 MM	Asistencia técnica	Temprana	Obligatorio
10.			Lucha contra la pobreza.	Cadenas de valor agrícolas, desarrollo de capacidades empleables, venta minorista informal y distribución de última milla.	<i>Equity</i>	Entre USD300 mil - USD 400mil	Networking con la Comunidad de Emprendedores elea. Permite a los miembros interactuar, intercambiar ideas, co-crear y desarrollar capacidades en áreas críticas para lograr el impacto social y el éxito empresarial.	Temprana	Indiferente

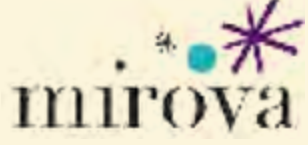




CONTINÚA →

CAP
2

	INVERSIONISTA DE IMPACTO	ENLACE WEB	ENFOQUE DE IMPACTO	SECTORES PRODUCTIVOS	TIPO DE INVERSIÓN	RANGO DE INVERSIÓN (USD)	SERVICIOS NO FINANCIEROS	ETAPA EN LA QUE INVIERTEN	OBLIGATORIEDAD DE CERTIFICACIONES
11.			Empresas forestales, entidades de bosques comunitarios y propietarios de pequeños bosques que se enfocan en el manejo de bosques secundarios o degradados.	Forestal	Deuda y equity	Entre USD 1 MM -USD 2.5 MM	Asistencia técnica para facilitar la identificación y el surgimiento de estructuras locales fuertes y sostenibles que manejen los bosques secundarios y degradados de manera responsable.	Temprana	Obligatorio
12.			Alivio de la pobreza	Energía renovable (solar), agua y saneamiento, cadenas de valor agrícolas idealmente diferentes del café.	Deuda senior y financiamiento comercial.	USD 500 mil – USD 3 M	No. En algunos casos, estudio de medición de impacto.	Crecimiento Madura	Obligatorio en productos agrícolas.
13.			Promover el progreso y la inclusión social en los mercados emergentes.	Agua y sanitización, agricultura sostenible, microfinanzas, servicios financieros para personas de bajos ingresos y microseguros.	Deuda y equity	S/D	Asistencia técnica y participación en la gobernanza.	Crecimiento	S/D
14.			Generación de medios de vida sostenibles en los mercados emergentes, con un enfoque en las mujeres y el medio ambiente.	Cadena de valor agrícola, agua y saneamiento, energía limpia, fabricación ligera, instituciones financieras al servicio de la base de la pirámide.	Deuda • Financiación de cuentas por cobrar comerciales • Préstamos de capital de trabajo a corto plazo • Préstamos puente • Capital de trabajo a largo plazo o préstamos para gastos de capital • Préstamos a largo plazo basados en ingresos	USD 100 mil – USD 2 M	S/D	Temprana Crecimiento	Indiferente







CONTINÚA →

CAP
2

	INVERSIONISTA DE IMPACTO	ENLACE WEB	ENFOQUE DE IMPACTO	SECTORES PRODUCTIVOS	TIPO DE INVERSIÓN	RANGO DE INVERSIÓN (USD)	SERVICIOS NO FINANCIEROS	ETAPA EN LA QUE INVIERTEN	OBLIGATORIEDAD DE CERTIFICACIONES
15.			Áreas degradadas, conservación de bosques, agroforestería, ecosistemas terrestres y marinos.	Agroforestería, forestería, agricultura, proyectos de carbono y una mezcla entre ellos. Manejan dos fondos con distintas características: LDN Fund y Nature +.	Deuda y equity, notas convertibles	LDN Fund: USD 6 MM - USD 15MM Nature+: USD 200 mil - USD 2MM (USD 5 MM en una segunda ronda)	Para LDN Fund: gasto de pre-factibilidad, monitoreo postinversión con Nature+, asistencia técnica	Temprana Crecimiento	Deseable
16.			Combatir la pobreza y la exclusión dando trabajo a los grupos más vulnerables en empleos de responsabilidad social y ambiental.	Agricultura y ganadería, alimentos y bebidas, manualidades, tecnologías de impacto, textiles en moda sostenible, pesca, artesanía, comercio y servicios (incluido el turismo).	Deuda senior, deuda mezzanine	Entre USD 100 mil -USD 500 mil	Asistencia técnica en adquisición de clientes, operaciones de negocios, medición de impacto, gestión financiera.	Crecimiento	Deseable
17.			Mejorar las vidas de las personas y de las comunidades de bajos ingresos.	Agricultura y energía renovable. Orientado en mayor medida a cooperativas y asociaciones de café, cacao, banano y palma.	Deuda, equity	Entre USD 500 mil - USD 10 MM	Asistencia técnica a través de capacitaciones.	Crecimiento	Deseable
18.			Economías emergentes y en desarrollo.	Inversiones para mitigar el cambio climático y la alimentación sostenible.	Deuda	Entre USD 500 mil - USD 5MM	Asistencia técnica desde Suiza, enfocada en cooperativas. Brinda capacitaciones para la mejora de la productividad.	Madura	Obligatorio
19.			Desarrollo de las zonas rurales.	Agricultura, especializados en la industrias del café, cacao, miel, nueces de árboles, vainilla, granos, aceites de semillas y otros.	Deuda	Entre USD 200 mil - USD 2MM	Asistencia técnica enfocada en: <ul style="list-style-type: none"> ● Gestión empresarial ● Inteligencia de negocios (<i>Business Intelligence</i>) ● Asesoría agronómica y resiliencia climática 	Temprana Crecimiento Madura	Obligatorio

CONTINÚA →

CAP
2

	INVERSIONISTA DE IMPACTO	ENLACE WEB	ENFOQUE DE IMPACTO	SECTORES PRODUCTIVOS	TIPO DE INVERSIÓN	RANGO DE INVERSIÓN (USD)	SERVICIOS NO FINANCIEROS	ETAPA EN LA QUE INVIERTEN	OBLIGATORIEDAD DE CERTIFICACIONES
20.			Fortalecer el desarrollo de pequeñas cooperativas dedicadas a la agricultura en zonas rurales.	Alimentos, pesquería, industria agrícola.	Deuda	Entre USD 300 mil a USD 2.5 MM	Asistencia técnica a través de Rabobank Fundación	Temprana Crecimiento	Deseable
21.			Mejorar la calidad y estándares de vida de las personas.	Agricultura y artesanía.	Deuda	S/D	Entrenamiento y capacitación a través de Shared Interest Fundación.	Temprana Crecimiento	Obligatorio
22.			Forestería sostenible, secuestro de carbono, creación de trabajo y contribución con el desarrollo de conocimiento y capacidades en zonas rurales.	Maderero	Equity	Entre USD 10 millones - USD 20 MM en equity	<ul style="list-style-type: none"> ● Soporte en decisiones estratégicas ● Asesoría técnica 	Temprana	Obligatorio
23.			Busca proteger la naturaleza y crear un futuro más digno para toda la humanidad mediante la financiación específica de empresas y proyectos ecológicos y sostenibles en todo el mundo.	Cualquier proyecto sustentable o que busque financiamiento para hacer sustentable sus actividades (el proyecto sustentable será financiado).	Deuda	100, 000 EUR - 150 000 EUR	-	Temprana	Deseable
24.			Combatir la pobreza en mercados emergentes invirtiendo en personas y en sus negocios.	Agricultura, energía limpia, instituciones financieras, inversión con perspectiva de género.	Líneas de Crédito Revolvente, Deuda senior	Línea de crédito mínimo €500 mil tramos de €200 mil	-	Temprana Crecimiento	Deseable o en camino de obtener certificaciones o prueba de respeto a la biodiversidad.
25.			Hambre cero, disminución de la pobreza y trabajo decente.	Agrícola y alimentario	Deuda	€15 mil a €50 mil	-	Temprana	Deseable

Fuente: INFORMACIÓN DISPONIBLE EN WEB Y ENTREVISTAS REALIZADAS EN JULIO DE 2021 Y OCTUBRE 2022. SE COMPLEMENTARON INVERSIONISTAS EN 2023.

PARA CONOCER MÁS DE LAS INVERSIONES E INVERSIONISTAS DE IMPACTO, VISITE:

CAP
3

Perfil de los modelos de negocio para un acercamiento exitoso con los inversionistas

Pautas generales y sectoriales para generar confianza en un inversionista y acceder a financiamiento.

Los criterios mínimos de elegibilidad aplicados por los inversionistas de impacto que se detallan a continuación derivan del análisis del levantamiento de información secundaria (información pública de la página web), complementada y/o validada con información primaria (entrevistas con quince fondos de inversión de impacto¹²).

¹² Esta fase se llevó a cabo entre el 15 julio y el 6 de agosto de 2021. Se utilizaron cuestionarios compuestos de 18 preguntas, los cuales fueron compartidos a través de la plataforma SurveyMonkey.



Esta sección desarrollará los criterios mínimos identificados para acceder a inversiones de impacto, de acuerdo con dos niveles de detalle:

1. **Criterios mínimos generales**
2. **Criterios mínimos sectoriales**

Cabe mencionar que se trata de criterios de elegibilidad inicial. Una vez validados, la empresa pasa al proceso de debida diligencia en el que el inversionista evalúa

- en detalle las fortalezas y debilidades del negocio con miras a la inversión. El proceso de selección dura entre tres a seis meses e involucra desde la revisión inicial hasta la negociación y el cierre del acuerdo.
- Las empresas pueden entonces analizar los criterios mínimos generales, la oferta particular de inversiones y establecer estrategias para el acercamiento hacia los inversionistas de impacto de interés, teniendo en cuenta su propuesta de negocio e impactos medibles generados sobre el ambiente y la sociedad.

CAP
3

3.1 CRITERIOS MÍNIMOS GENERALES

Existe una serie de criterios mínimos que son comunes para los inversionistas de impacto. Estos se agrupan en cinco categorías:



Aspectos genéricos: características generales de la empresa referentes a su situación formal, laboral y puestos clave en la organización.



Modelo de negocio: etapa de negocio, uso del plan estratégico, plan de negocios (comercial, *marketing*) y plan operativo.



Gestión empresarial: instrumentos financieros de control y diversificación de clientes.



Impacto: métricas o indicadores de impacto social o ambiental, certificaciones y mapeo de beneficiarios.



Potencial de crecimiento: escalabilidad, plan de crecimiento, claridad de requerimientos financieros para el logro de los objetivos.

A continuación, en la tabla 4, se detallan los criterios generales identificados:

TABLA 4. CRITERIOS MÍNIMOS GENERALES DE ELEGIBILIDAD

CATEGORÍAS Y CRITERIOS	REQUERIMIENTOS
Aspectos genéricos	<ul style="list-style-type: none"> ● Ser una organización legalmente constituida. ● Gestionar adecuadamente los recursos humanos, según la legislación laboral nacional vigente. ● Contar con personal o capacidades empresariales en los puestos claves de la empresa: gerencia general y encargados en las áreas de contabilidad/finanzas, operaciones y comercialización.
Modelo de negocio	<ul style="list-style-type: none"> ● Contar con al menos un producto mínimo viable validado. ● Tener al menos dos años de operaciones sin interrupción. ● Disponer de un plan estratégico y de negocios. ● Contar con un plan operativo anual.
Gestión empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ● Contar con estados financieros: balance general, estado de resultados, estado de flujos de efectivo y contabilidad con cierres mensuales. ● Tener clientes diversificados (no depender de un solo cliente).
Impacto (ver box 4: medición de impacto)	<ul style="list-style-type: none"> ● Evidenciar indicadores de impacto social y ambiental. ● Implementar los sellos de certificación requeridos para ingresar a mercados claves. ● Beneficiar directamente a comunidades locales o poblaciones específicas.
Potencial de crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> ● Demostrar que posee un plan de crecimiento estratégico sostenible, basado en un modelo financiero con proyecciones y supuestos. ● Tener un plan para ampliar su cartera de clientes (mercadeo, ventas y socios) apropiado para el crecimiento planeado. ● Contar con un plan de inversión acorde con las necesidades comerciales y la estrategia de crecimiento.

Fuente: elaboración propia según investigación de mercado

CAP
3

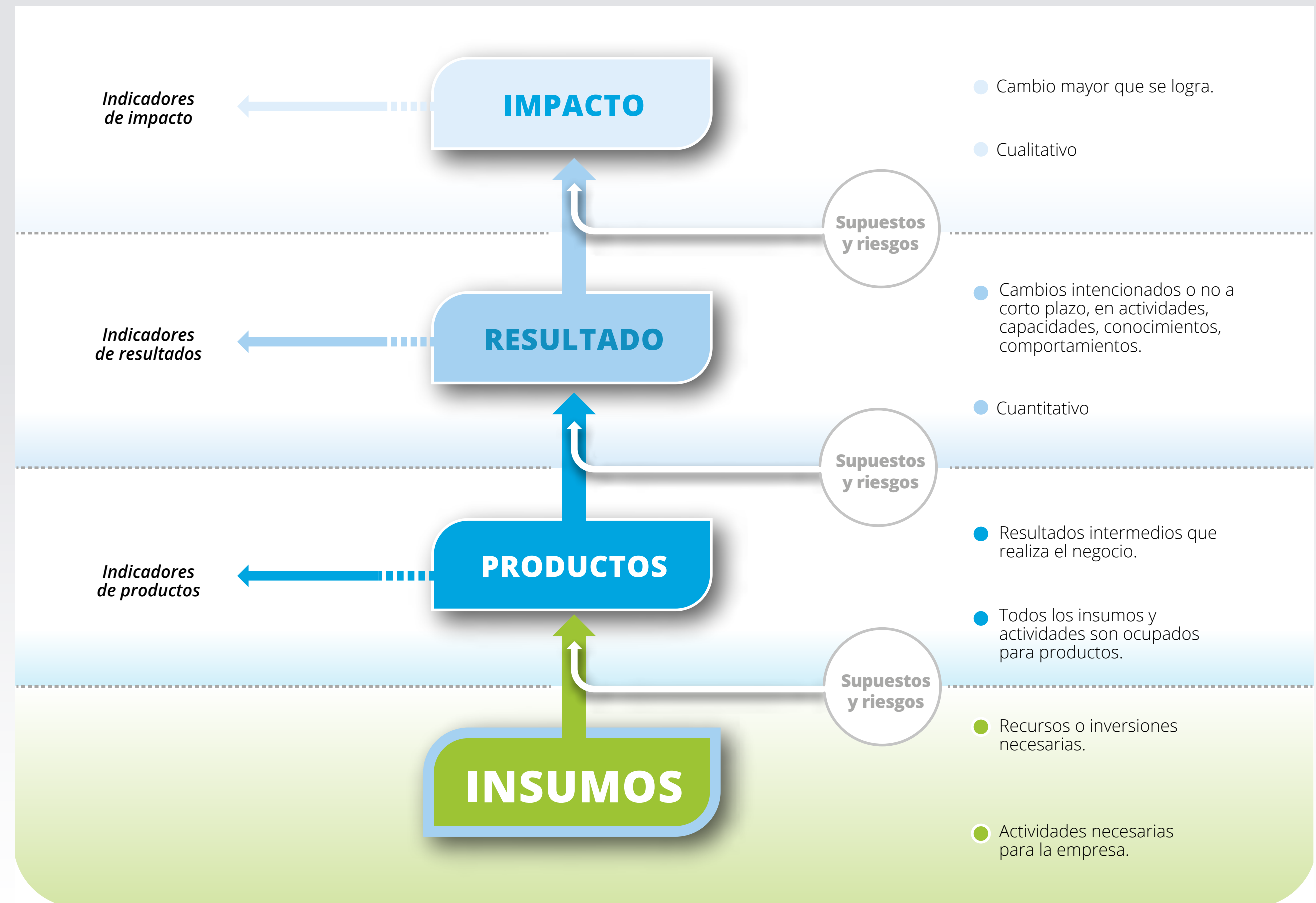
Box 4. MEDICIÓN DE IMPACTO

- Las empresas pueden generar impacto social y/o ambiental a través del perfil de sus proveedores, empleados o compradores, a la vez que generan ganancias. Para ello, pueden elaborar un esquema de teoría de cambio, herramienta causa-efecto que permite entender cómo las actividades empresariales generan una serie de resultados que contribuyen a lograr los cambios previstos.

En principio, se toma como referencia el impacto/cambio al que se busca contribuir y se seleccionan las métricas (indicadores) que se monitorearán para establecer dicha causalidad.

Una teoría de cambio tiene cuatro componentes básicos y elementales: insumos (*inputs*), producto (*outputs*), resultado (*outcomes*) e impacto (*impact*), tal y como se detalla en la figura 3.

Figura 3. COMPONENTES TEORÍA DEL CAMBIO



CAP 3

• Para elaborar la teoría de cambio, la empresa debe:



1. Establecer el problema/desafío abordado

Implica realizar un análisis interno de los recursos con la finalidad de desarrollar las estrategias necesarias para alcanzar el impacto social y/o medioambiental propuesto. Se pueden plantear las siguientes preguntas: ¿cuál es el problema ambiental y/o social que busca solucionar o al que mi actividad productiva aporta?, ¿qué actores se benefician con el cambio?



2. Mapeo de causalidad

Consiste en trazar la relación causa- efecto entre las estrategias y recursos (*inputs*) y los *outputs*, resultados a corto plazo y objetivos de impacto.



3. Análisis de suposiciones

En esta etapa se formulan distintas suposiciones explicando por qué se considera que existe una relación causal entre las distintas fases de la creación del cambio. Las suposiciones deben seguir un pensamiento lógico y ser evaluadas y analizadas continuamente.



4. Resultados

Medición mediante indicadores. El método de la teoría del cambio exige que la empresa mida, mida con indicadores de cambio el impacto generado.



5. Indicadores

Ya sean cuantitativos o cualitativos, estos deben mostrar de manera específica y realista el impacto que ha generado la empresa con su actividad. El set de métricas contenidas en el sistema IRIS es el más recomendado y usado por los inversionistas de impacto.



6. Impactos

Conlleva al análisis de resultados una vez terminada y aplicada la teoría del cambio, con el propósito de determinar si el planteamiento ha logrado provocar el efecto deseado en la sociedad. De ser así, es preciso analizar cómo es posible incrementar o mejorar dicho impacto; de lo contrario, se debe examinar la teoría del cambio y corregirla para alcanzar los objetivos a largo plazo.

La teoría de cambio debe explicar cómo las actividades generan una serie de resultados que contribuyen a alcanzar los impactos previstos, así como a medir, evaluar y reportar. También a mapear las consecuencias esperadas.

Con el análisis de teoría de cambio, es posible construir un reporte de impacto que comunique, de manera lógica y sustentada, los cambios que la empresa genera sobre la comunidad y el ambiente, en respuesta a la necesidad del inversionista de impacto de entender la contribución e impactos positivos de la empresa.

PARA MÁS INFORMACIÓN, VISUALICE LOS SIGUIENTES ENLACES:


CAP
3

3.2 CRITERIOS MÍNIMOS SECTORIALES

Adicionalmente de los criterios mínimos generales, existen algunas particularidades sectoriales que son tomadas en consideración por los inversionistas de impacto. El presente manual hace énfasis en aquellos sectores que albergan la mayor cantidad de empresas amigables con la biodiversidad identificadas en la línea de base del Ministerio del Ambiente: agroindustria, ecoturismo y forestal (maderable y no maderable), los cuales se detallan en la tabla 5:






TABLA 5. CRITERIOS MÍNIMOS SECTORIALES

CATEGORÍAS Y CRITERIOS	AGROINDUSTRIA	ECOTURISMO	FORESTALES (MADERABLES Y NO MADERABLES)
 Genéricos	Contar con permiso vigente fitosanitario y/o sanitario de funcionamiento (si aplica).	Actividad ubicada en territorios distinguidos como áreas clave para la biodiversidad.	Tener derecho de usufructo, tenencia de las tierras o un modelo claro de uso del territorio.
	Destinar sus productos a exportación, total o parcialmente.	Ser una empresa que declara explícitamente estar orientada a la sostenibilidad.	-
	Fomentar buenas prácticas agrícolas de producción, lo cual aumenta la resiliencia ante fenómenos climáticos.	Basar los servicios turísticos en actividades ligadas a la sostenibilidad y la biodiversidad, por ejemplo, el avistamiento de fauna silvestre.	-
	Contar con infraestructura adecuada (en funcionalidad y diseño, operación y mantenimiento) para el desarrollo del agronegocio.	-	-

CONTINÚA →

CAP
3

CATEGORÍAS Y CRITERIOS	AGROINDUSTRIA	ECOTURISMO	FORESTALES (MADERABLES Y NO MADERABLES)
 Gestión empresarial	Implementar estrategias de diferenciación de productos y/o de valor agregado, p. ej.: certificar los procesos productivos.	-	-
	Contar con procedimientos y controles para asegurar la calidad de sus productos (p. ej. Buenas Prácticas de Manufactura BPM o International Organization for Standardization- ISO); <i>quality control</i> .	-	-
	Contar con un mecanismo de trazabilidad satisfactorio (en forma y nivel de aplicación) que permita conocer el origen del producto como, por ejemplo, el sistema interno de control de las certificaciones.	-	-
 Impacto	Trabajar con modelos de producción o extracción que respeten los límites de la conservación del ecosistema. La certificación <i>Rain Forest Alliance</i> , <i>Fair Trade</i> y orgánicas son algunas de las más deseadas para ayudar a avalar este punto.	Es recomendado (no obligatorio) que cuente con certificaciones de turismo sostenible, p. ej.: <i>Green Choice Sustainable Tourism Standard</i> .	Es recomendado que cuente con sellos forestales de sostenibilidad, como la PEFC (<i>Programme for the Endorsement of Forest Certification</i> – Programa de reconocimiento de Sistemas de <i>Certificación Forestal</i>) y la FSC (<i>Forest Stewardship Council</i>).
 Potencial de crecimiento	Contar con una estructura de costos y precios unitarios que demuestran un margen sostenible del producto o servicio.	-	-

Fuente: elaboración propia

CAP
4

Cinco pasos para la búsqueda de inversión de impacto

Aspectos que los negocios amigables con la diversidad deben tener en cuenta: desde la identificación de un inversionista hasta el cierre del trato.

Es importante saber que la búsqueda de inversión es un proceso que requiere tiempo para quienes están realmente interesados en apalancar fondos de inversión de impacto. Durante esta búsqueda, la empresa debe prepararse como equipo y organización.

El proceso cuenta con cinco pasos que se detallan en la figura 5: preparación de herramientas, investigación y selección del inversionista, acercamiento y contacto, proceso de debida diligencia, negociación y cierre de contrato.

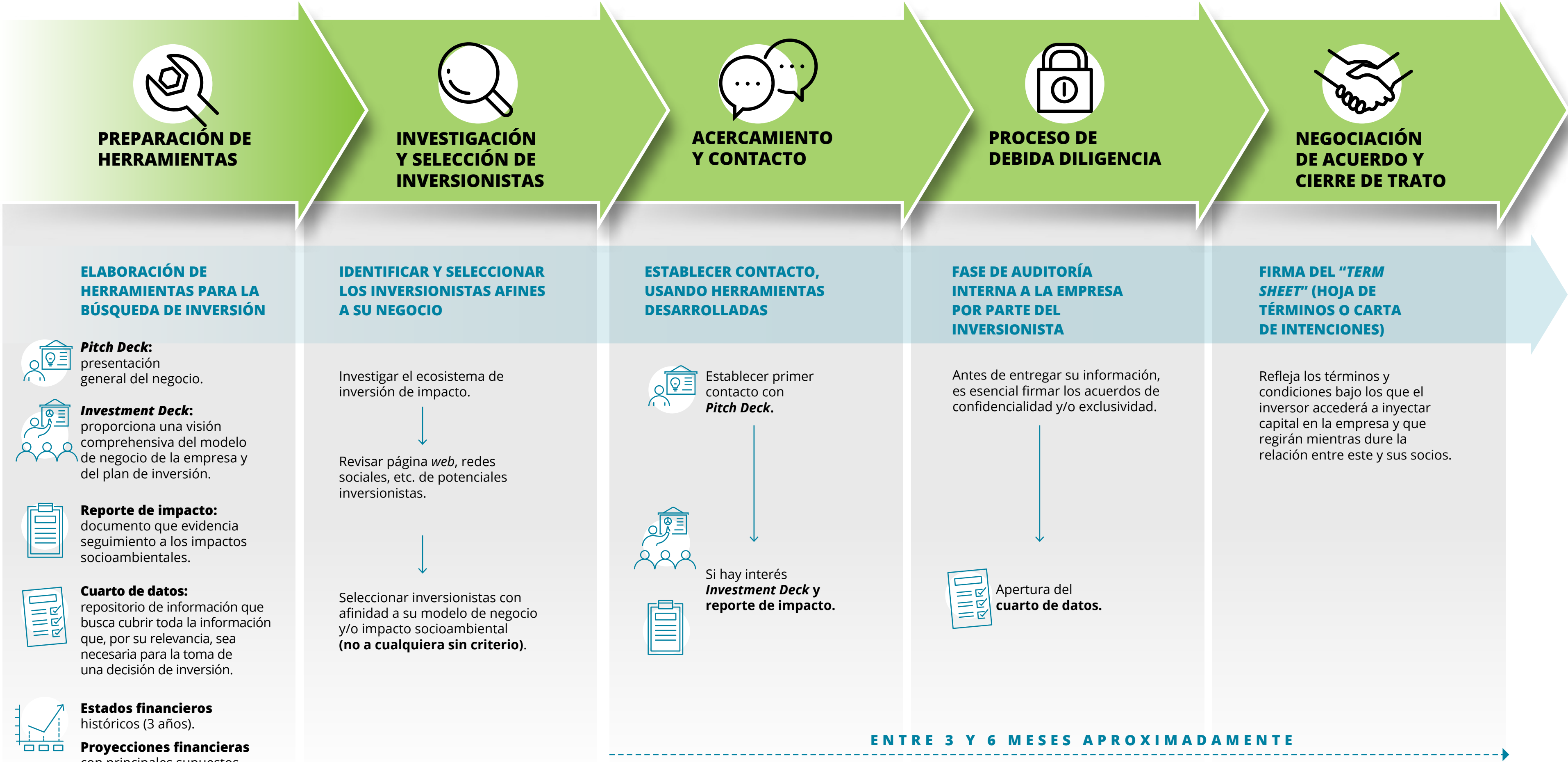
Una vez iniciado el contacto con el inversionista (paso 3), se lleva a cabo un proceso de acercamiento empresa-inversionista, que toma en promedio entre 3 y 6 meses.



CAP 4

Los principales pasos en la búsqueda de inversión se detallan a continuación:

Figura 4. PROCESO DE BÚSQUEDA DE INVERSIÓN DE IMPACTO



Fuente: elaboración propia

CAP 4



1. PREPARACIÓN DE HERRAMIENTAS

Como paso inicial para la búsqueda de inversión de impacto, se sugiere desarrollar un conjunto de instrumentos que ayuden a aterrizar la necesidad de financiamiento, organizar la documentación y determinar el mejor inversionista para atender su necesidad. En este contexto, existen cuatro instrumentos fundamentales a desarrollar para la búsqueda de inversión de impacto, los cuales tienen diferentes momentos de uso durante el proceso.

- **El Pitch Deck:** presentación tipo *Power Point*, muy breve (5 minutos aproximadamente), del modelo de negocio y la visión de crecimiento del mismo. Básicamente, es la forma en que se venderá la empresa. Para lograr el objetivo, se tiene que despertar interés y hacer que el inversionista quiera conocer más acerca de ella. La idea principal es pasar al siguiente nivel: otra reunión y/o una solicitud de más información.

PARA CONOCER MÁS, VISITE:

El lenguaje que manejan los inversionistas de impacto incluye varias terminologías que provienen del idioma inglés, y es importante familiarizarse con ellos para generar mayor fluidez en la comunicación con ellos. En este manual se explican las más recurrentes en cada fase del proceso de búsqueda de inversión de impacto:

- **Investment/Investor Deck:** presentación (tipo *Power Point*) de la empresa para proporcionar una visión comprehensiva del modelo de negocio de la empresa, con un mayor nivel de detalle con respecto a un *Pitch Deck*. Busca facilitar información suficiente para que los potenciales inversionistas decidan si quieren entablar negociaciones, o si se encuentran interesados en la empresa. Incluye aspectos como la tracción de la empresa, clientes, competencia, el análisis financiero de unidades vendidas, ingresos e idealmente margen EBITDA. Se sugiere incluir estados financieros históricos (tres años) y las proyecciones financieras con principales supuestos del modelo de negocio (3-5 años).

PARA CONOCER MÁS, VISITE:

Existen cuatro instrumentos fundamentales a desarrollar para la búsqueda de inversión de impacto, los cuales tienen diferentes momentos de uso durante el proceso.

- **Reporte de impacto:** herramienta de comunicación que revela el desempeño de la empresa en aspectos de sus impactos ambientales y sociales, dando a conocer el cambio creado sobre sus grupos de interés. Aborda un problema/amenaza/oportunidad y propone soluciones (resultados esperados) que son medidos a partir de indicadores. Se trabaja bajo la lógica de la teoría de cambio.

PARA CONOCER MÁS, VISITE:

[¿Qué es teoría de cambio?](#)

[Reporte de sostenibilidad-GRI](#)

- **Cuarto de datos:** repositorio de información con un conjunto de documentos que la empresa entrega durante el proceso de debida diligencia, para que el inversionista realice una revisión a fondo de la empresa. Se crea un espacio (virtual) donde la empresa almacena de manera ordenada y estructurada toda la información requerida para ser evaluada por los inversionistas.

PARA CONOCER MÁS, VISITE:

CAP 4



2. INVESTIGACIÓN Y SELECCIÓN DE INVERSIONISTAS

Una vez organizada toda la información, saber qué necesita la empresa, para qué, en qué condiciones, además del impacto socioambiental que la empresa genera, se inicia el proceso de búsqueda de inversionistas de impacto a través de páginas *web*, redes, gremios, organizaciones del Estado, incubadoras/aceleradoras o eventos. Se debe hacer la investigación de los fondos que hacen mejor *fit* con la empresa tomando en cuenta criterios como, por ejemplo, *ticket* (monto de financiamiento) del inversionista, área de interés de impacto y otros requisitos particulares. Posteriormente, se crea un *shortlist* (lista corta) de los inversionistas más interesantes para el modelo de negocio de la empresa.

El presente manual justamente referencia los inversionistas de impacto y sus criterios mínimos, que pueden ser utilizados para analizar a los inversionistas de interés (ver tabla 2. Características de los inversionistas de impacto mapeados invirtiendo en el Perú y el capítulo 3. Perfil de los modelos de negocio para un acercamiento exitoso con los inversionistas).

PARA CONOCER MÁS, VISITE:



3. ACERCAMIENTO Y CONTACTO

Es un paso clave. Se realiza a través de canales presenciales o virtuales. Usualmente, el acercamiento se hace a través de la presentación del *Pitch Deck*. De ser positiva la respuesta por parte del inversionista, se comparte el *Investment Deck* con más información de la empresa, la necesidad de financiamiento y el plan de inversión. Se organizan una o más reuniones para presentar más detalle, explicar el modelo de negocio y discutir posibles siguientes pasos.

Además, es importante tener en cuenta que existen espacios de *matchmaking* o conexión entre empresas-inversionistas organizados por distintos actores públicos y privados en el Perú y la región. Entre ellos se deja a continuación algunos enlaces de referencia:

PARA CONOCER MÁS, VISITE:

Este primer proceso de acercamiento y contacto inicial puede durar alrededor de dos meses:

- **Revisión inicial (0-1 mes):** el inversionista determina si hay un modelo de negocio adecuado con su criterio de inversión (industria, geografía, impacto).
- **Reunión inicial (0-1 mes):** reunión presencial o virtual para conocer al equipo y tener una primera presentación del negocio, situación, necesidades y proyecciones.
- **Reuniones de seguimiento (1-2 meses):** si el inversionista está interesado en saber más, puede solicitar reuniones de seguimiento para discutir las necesidades de inversión y el plan de crecimiento de la empresa. El inversionista puede dar una hoja de términos preliminar después de la reunión. Coinversionistas adicionales pueden ser invitados.

CAP 4



4. PROCESO DE DEBIDA DILIGENCIA (DUE DILIGENCE)

Se trata de una fase de auditoría interna y análisis del inversionista hacia la empresa, que suele incluir una visita a la empresa y sus áreas de influencia. En este momento se abre el cuarto de datos, previo acuerdo de confidencialidad.

El inversionista investiga y analiza a profundidad a la empresa para verificar si cumple con sus criterios de financiación y puede solicitar mayor información para su revisión, por lo tanto, este proceso puede tomar entre uno a dos meses y depende mucho de la calidad de la información y los formatos presentados por la empresa.



Box 5. PRINCIPALES BRECHAS DE LAS EMPRESAS EN LA FASE DE DEBIDA DILIGENCIA

- De acuerdo con los inversionistas entrevistados, las empresas enfrentan una serie de desafíos que actúan como “cuellos de botella” para lograr la inversión.

El poder demostrar una correcta gobernanza de la organización (altamente relevante en modelos cooperativos) y contar con personal capacitado en puestos claves son aspectos organizativos que suelen presentar debilidades. También el evidenciar una gestión financiera sólida, sustentada a través de sus principales herramientas como flujo de caja, proyecciones financieras y gestión contable. “Los retos de las empresas están en la preparación financiera”, mencionó uno de los inversionistas.

Finalmente, la medición de impacto es otro de los aspectos críticos identificados por los inversionistas. Las empresas suelen tener vacíos respecto a la gestión de indicadores de impacto, lo que impide demostrar de manera consistente los resultados positivos generados.



5. NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE CONTRATO

Corresponde a la parte final de la negociación de los términos del crédito o inversión en patrimonio.

Se habla de un *Term Sheet*, como una hoja de ruta al comienzo del proceso de la negociación, no vinculante, que confirma el interés de ambas partes para explorar la creación de una sociedad. En este contexto, un contrato de inversión es un documento legal vinculante, con el cual se concluye el proceso de la negociación y se inicia la etapa de la sociedad o préstamo.

Estos documentos contienen aspectos mínimos a ser tomados en cuenta, los cuales deben ser aceptados por las partes de manera tácita. Es importante que las partes comprendan, de forma clara, la implicancia futura de dichos conceptos, por lo que se recomienda a la empresa que cuente con el asesoramiento de un abogado especialista en estos asuntos.

Los tiempos estimados de esta etapa son:

- **Negociación (1-2 meses):** si el inversionista está interesado en proseguir con la inversión, hará un seguimiento para discutir los términos del acuerdo. Los abogados serán involucrados en el proceso y una hoja de términos será finalizada.
- **Cierre de acuerdo (0-1 mes):** una vez finalizada la negociación y la hoja de acuerdos y otros documentos legales estén firmados, los fondos serán transferidos a la empresa.

CAP
5

El universo de los negocios amigables con la biodiversidad en el Perú

5.1

2.1

Información para otros actores públicos y privados del ecosistema de inversión de impacto.

5.1 POTENCIALES RECEPTORES DE INVERSIONES DE IMPACTO

Los inversionistas entrevistados destacan que “el mercado peruano ofrece muchísimas oportunidades para la inversión, ya que tiene una gran diversidad natural con empresas privadas que están gestionando su negocio de manera sostenible”. También que “el Perú es un país de importancia de acuerdo con los criterios del Fondo”. Asimismo resaltan la potencialidad de los “sectores agrícolas, extracción de productos naturales *non timber products* (no maderables), *superfoods*, ecoturismo, pesca, forestal”.

En línea con lo anterior, el Perú es reconocido a nivel mundial por su gran diversidad biológica, la cual lo ubica entre los 17 países megadiversos del mundo (UNEP-WCMC 2016). En la

actualidad, un gran número de industrias se benefician directa o indirectamente de la biodiversidad o los servicios ecosistémicos¹³. Algunas se enfocan en la producción o procesamiento (ej. alimentos, fibras, madera, etc.) y otras en el uso sostenible de los ecosistemas (ej. turismo). Por ello, la conservación y el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad y los servicios ecosistémicos representan una gran oportunidad para la generación de nuevos modelos de negocio que permitan la obtención y distribución justa de los ingresos. A través del fortalecimiento de los econegocios y bionegocios, el Perú apunta a un desarrollo sostenible en beneficio de sus comunidades y de la preservación de su riqueza natural.

En este contexto, el Ministerio del Ambiente peruano viene promoviendo los econegocios y bionegocios a través de la publicación de la Resolución Ministerial n.º 046-2020-MINAM, la cual establece procesos generales para la identificación y promoción de modelos de econegocios y bionegocios de conformidad con las normas, principios y objetivos que contribuyan a la conservación de la biodiversidad, y busquen sostenibilidad económica y social con una distribución justa de los beneficios generados (MINAM 2020).

¹³ Autorizadas por el ente rector, con certificaciones sostenibles, entre otros documentos.



CAP
5

5.2 ECONEGOCIOS EN EL PERÚ

De acuerdo con la Resolución Ministerial n.º 046-2020-MINAM, los econegocios son aquellos negocios que ofertan bienes o servicios que contribuyen al cuidado del ambiente. Estos no se enfocan exclusivamente en la sostenibilidad económica, sino que buscan también la sostenibilidad social y ambiental, con una distribución justa de los beneficios. Los econegocios deben cumplir siempre con los tres criterios de sostenibilidad, según se detallan a continuación.



Previene, reduce y revierte los impactos negativos en el ambiente, con la finalidad de realizar un aprovechamiento sostenible de los recursos naturales.



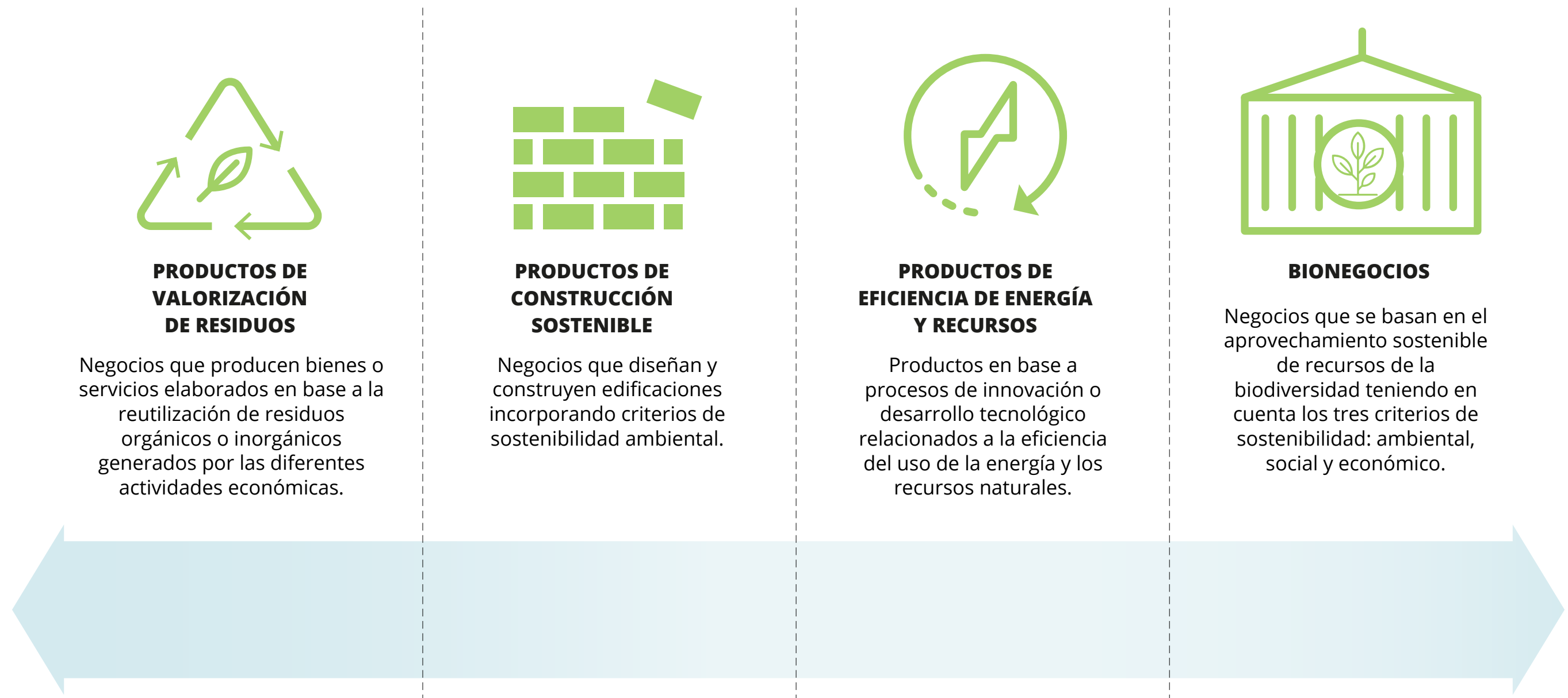
Adopta prácticas de responsabilidad social en la distribución de la riqueza y la generación de desarrollo local. Brinda información veraz y presta más y mejores servicios a los consumidores y usuarios.



Genera riqueza de forma sostenida y constante, con una distribución justa de los beneficios generados.

Los econegocios se dividen en cuatro categorías: productos de valorización de residuos, de construcción sostenible, de eficiencia de energía y recursos, y de bionegocios, según se detalla en la figura 5. Todos ellos incluyen criterios ambientales, sociales y económicos.

FIGURA 5. CATEGORÍAS DE ECONEGOCIOS



Fuente: MINAM, 2020

PARA CONOCER MÁS DE LOS ECONEGOCIOS, LAS EMPRESAS Y LOS EMPRENDIMIENTOS DE ESTAS CATEGORÍAS, VISITE:

CAP 5

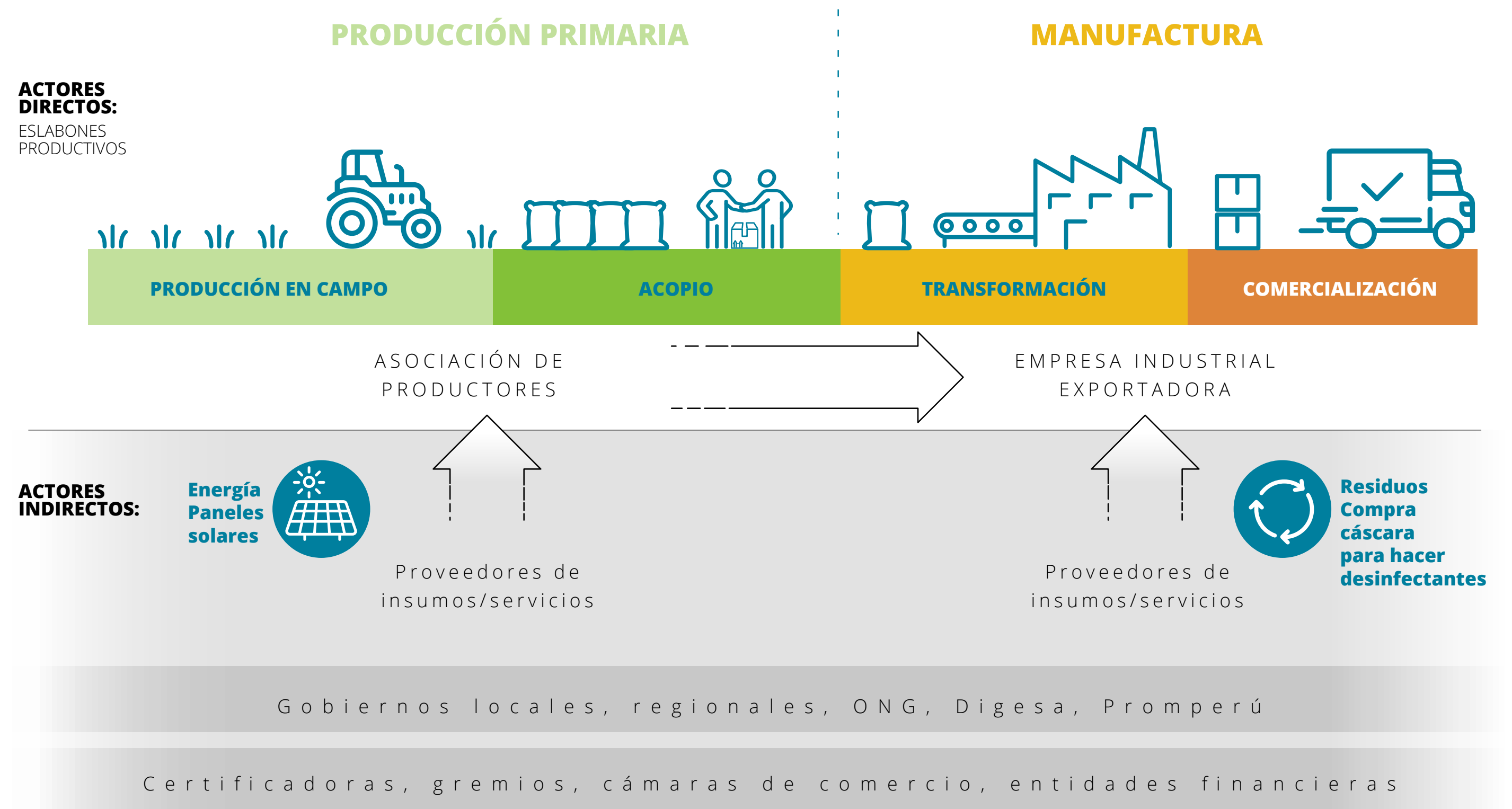
5.3 NEGOCIOS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD

La Resolución Ministerial n.º 046-2020-MINAM define un negocio amigable con la biodiversidad como aquel que se basa en el aprovechamiento sostenible de productos de la biodiversidad al implementar prácticas ambientales, sociales y económicas sostenibles que buscan generar impactos positivos sobre el ambiente, los ecosistemas y las comunidades locales que resguardan el recurso.

Trabaja bajo el enfoque de cadena de valor considerando a los eslabones productivos directos o bionegocios, que incluyen los negocios que ofrecen productos de consumo directo (provenientes de actividades agropecuarias sostenibles bajo sistemas agroforestales y otros similares), los derivados de la flora y la fauna (productos maderables provenientes de especies nativas¹⁴, productos no maderables y de acuicultura bajo medidas de manejo que permitan el mantenimiento y conservación de la especie y su hábitat) y los negocios que desarrollan actividades de ecoturismo como a los eslabones indirectos. Es decir, aquellos econegocios que pertenecen a las categorías de productos de valorización de residuos y productos de eficiencia de energía y recursos que están orientados a mejorar la sostenibilidad de los bionegocios (figura 6).

¹⁴ Autorizadas por el ente rector, con certificaciones sostenibles, entre otros documentos.

FIGURA 6. UN EJEMPLO DE CADENA DE VALOR DE NEGOCIOS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD



Fuente: proyecto Bioinvest, 2021

CAP 5

5.4 CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD EN EL PERÚ

El estudio de línea de base¹⁵ de modelos de negocio amigables con la biodiversidad, elaborado en el marco del proyecto BioInvest, identificó y caracterizó a 1317 potenciales negocios amigables con la biodiversidad en el Perú. A continuación, se resumen las principales características de los negocios identificados.

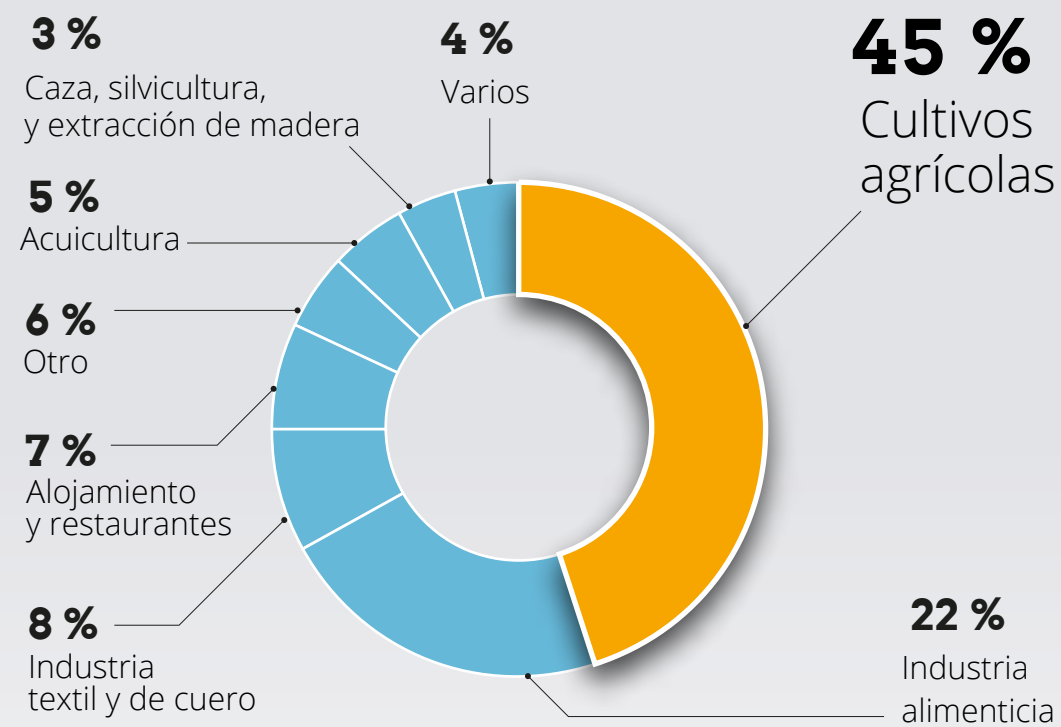


¹⁵ La metodología del estudio de línea de base involucró cuatro fases que se desarrollaron entre mayo y octubre de 2021. La primera consistió en el análisis de fuentes de información secundaria entregadas por 27 diferentes actores públicos y privados, así como otros estudios y documentos de acceso público referidos a empresas que trabajan en cadenas de valor que hacen uso de la biodiversidad. En la segunda se efectuó el levantamiento directo de información primaria obtenida mediante entrevistas a 45 actores claves; en la tercera, se aplicaron 306 encuestas a empresas y en la cuarta se entrevistaron a seis grupos focales con empresas.

Box 6. CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD EN EL PERÚ

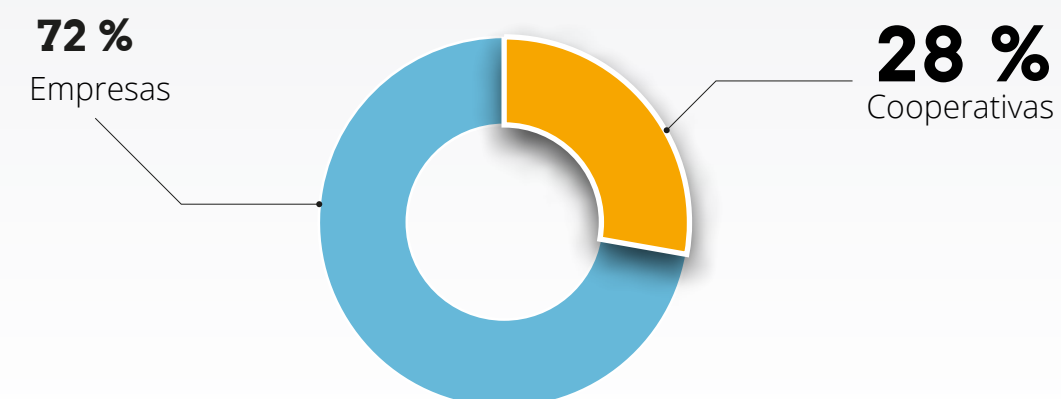
Rubros

Los principales rubros identificados, según los productos, incluyen 45 % de cultivos agrícolas y 22 % de industria alimenticia. Además, sobresalen la industria textil (principalmente alpaca) con 8 % y el alojamiento y restaurantes (ecoturismo) con 7 %.



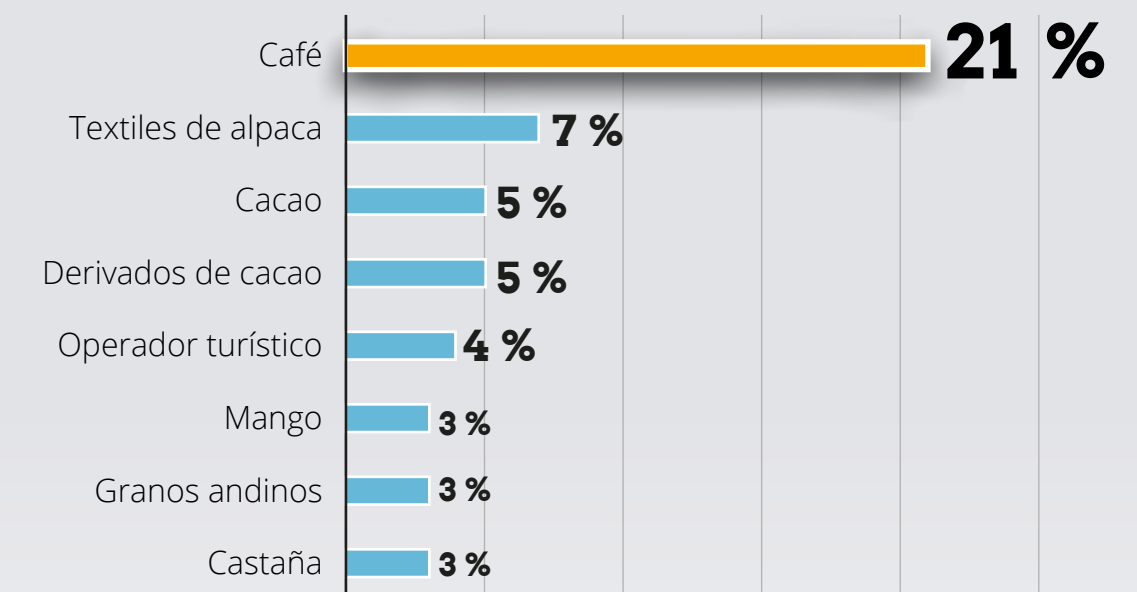
Forma jurídica

El 71.5 % de las iniciativas son empresas, el 28.2 % cooperativas/asociaciones y el 0.4 % otro tipo de razón social.



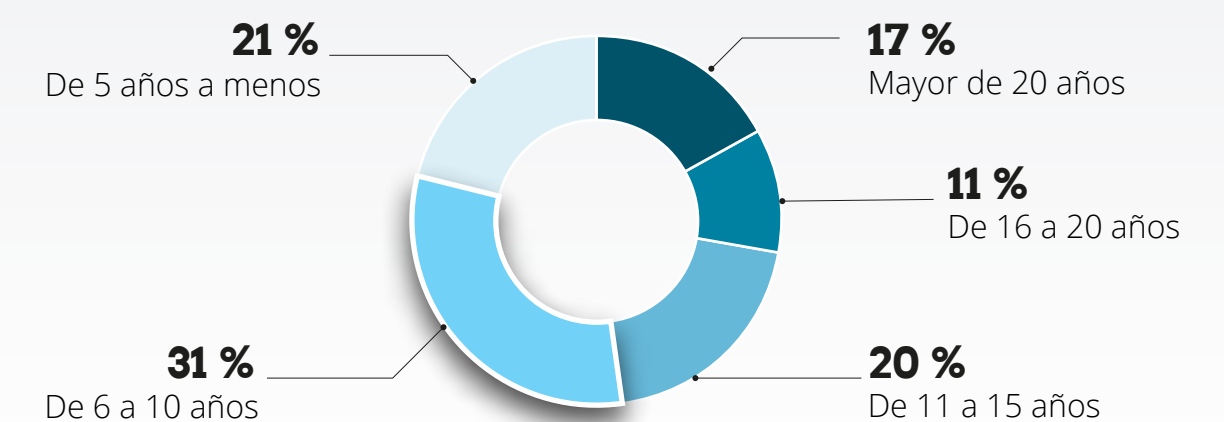
Cadenas de valor

Las cadenas de valor representativas son: el café (21%), los textiles de alpaca (7%), el cacao y sus derivados (10%) y los operadores turísticos (4%). También productos como los granos andinos (3%) y la trucha (3%) en la sierra, el mango (3%) y el banano (3%) en la costa y la castaña en la selva (3%).



Antigüedad

El 52 % de empresas tiene menos de 10 años y el 31 % de 6 a 10 años.

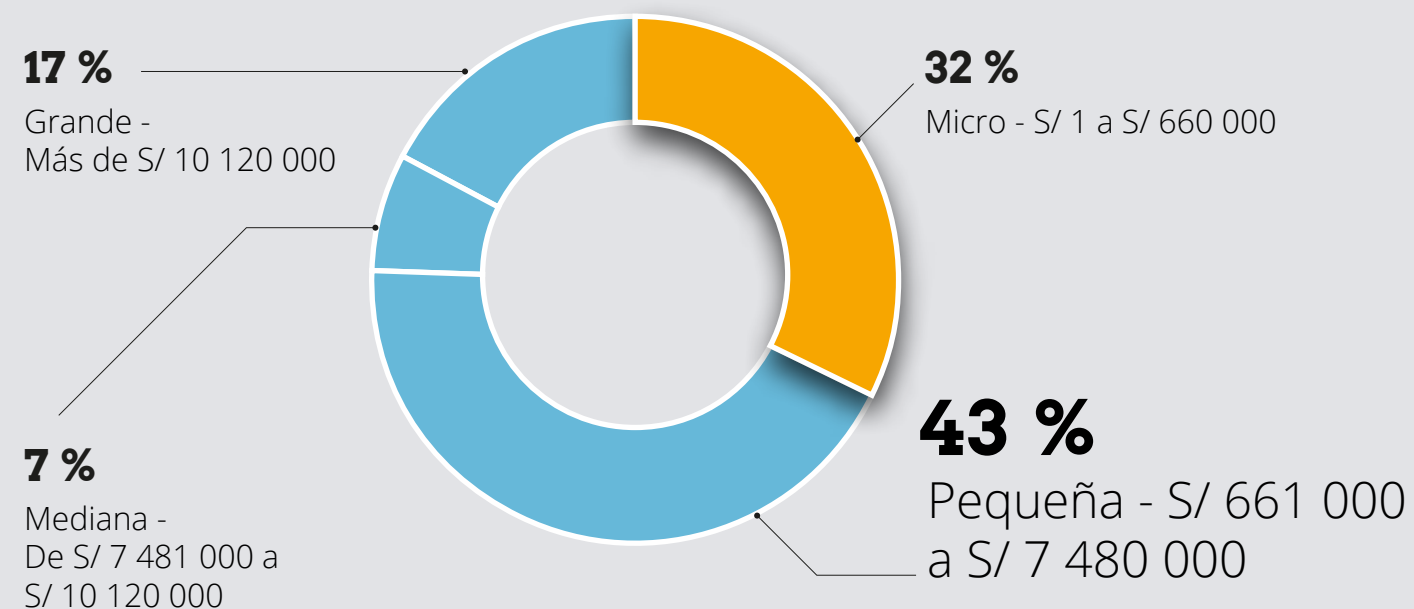


CAP 5

-
-
-

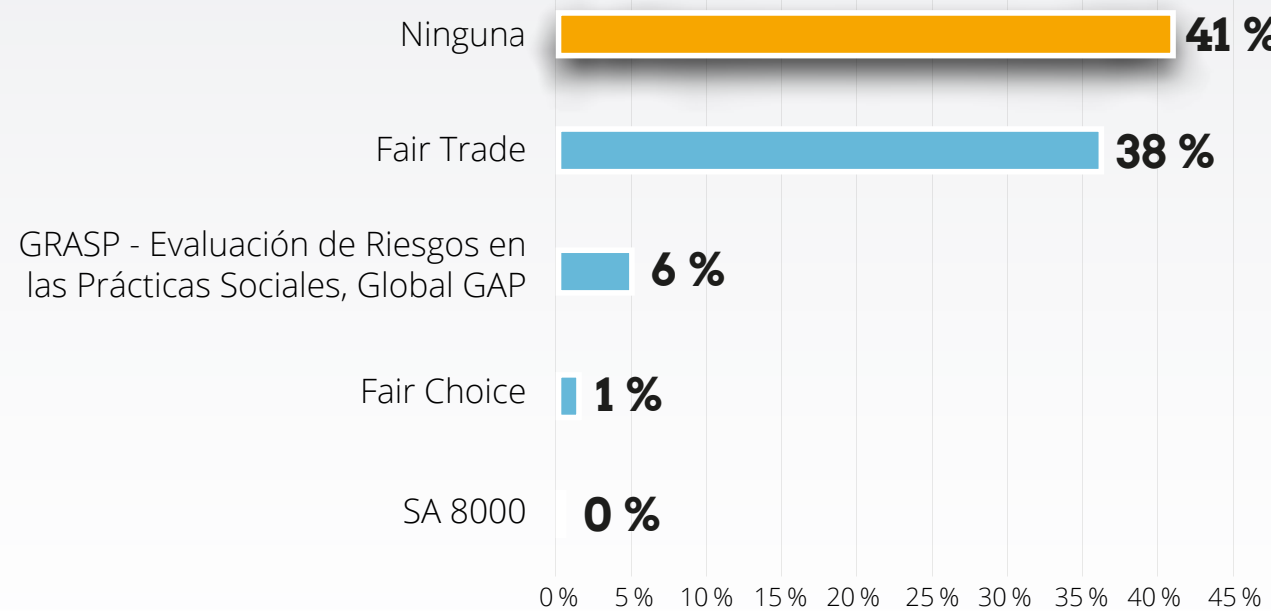
Facturación

La pequeña empresa (43%) concentra la mayor facturación (oscila entre los S/ 661 000 y los S/ 7 480 000); les siguen las microempresas (32%), las empresas medianas (17%) y la gran empresa (7%).



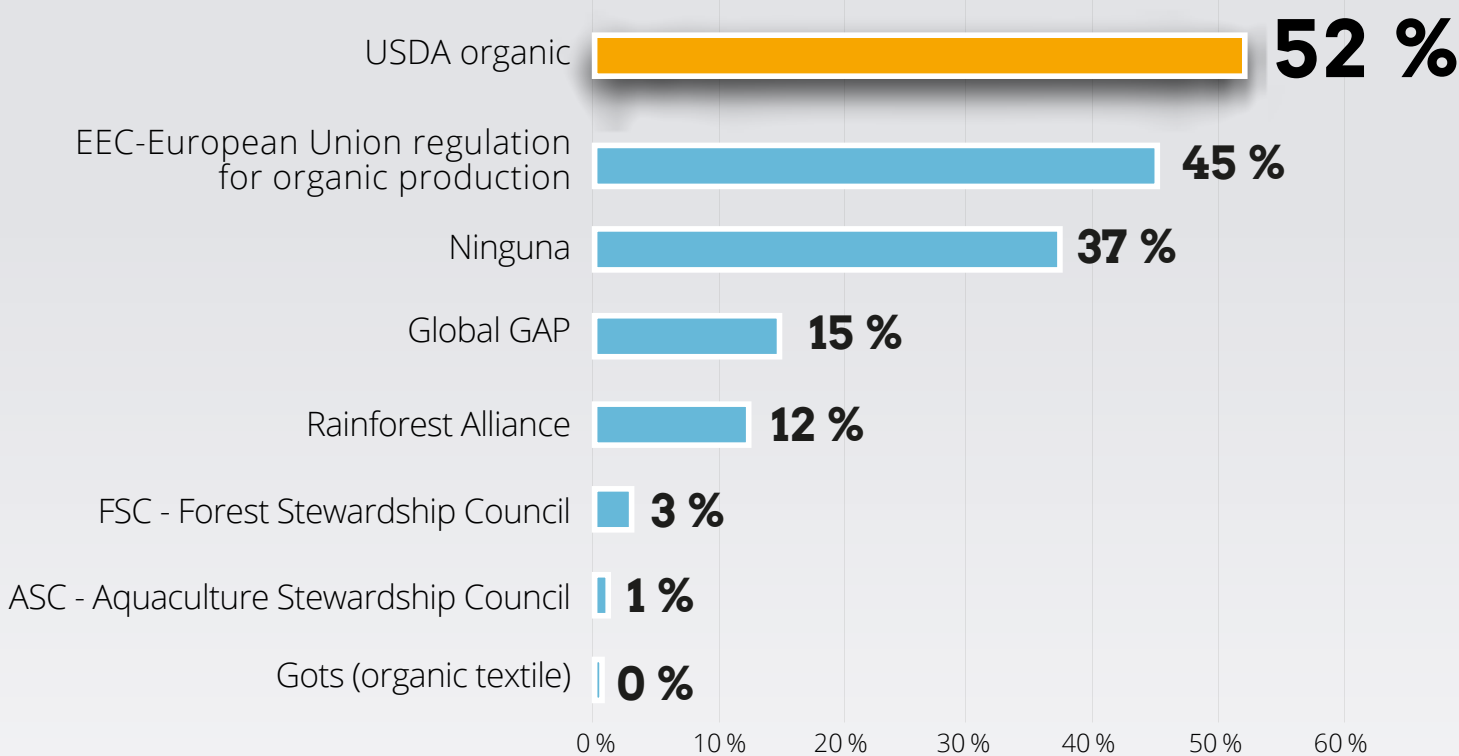
Certificaciones sociales

Fair Trade es la certificación más común y el 36% de los negocios la ha implementado. Otras certificaciones, como Global GAP, han sido implementadas por el 5% de empresas. El 41% mencionó no contar con ninguna certificación particular implementada, pero sí con prácticas sociales hacia los proveedores, comunidades locales y empleados¹⁶.



Certificaciones ambientales

La certificación orgánica es la principal certificación implementada para la comercialización de productos orgánicos hacia los diferentes mercados, principalmente, Estados Unidos y Europa (52% y 45%, respectivamente). Global Gap y Rain Forest Alliance son otras de las certificaciones ambientales implementadas para insumos particulares, como los productos frescos o maderables. Todas ellas, en general, cubren, en algún nivel, aspectos de sostenibilidad ambiental específica. En tanto, el 37.2% de empresas mencionó no tener ninguna certificación ambiental, pero sí contar con prácticas en favor de la conservación de los ecosistemas¹⁷.



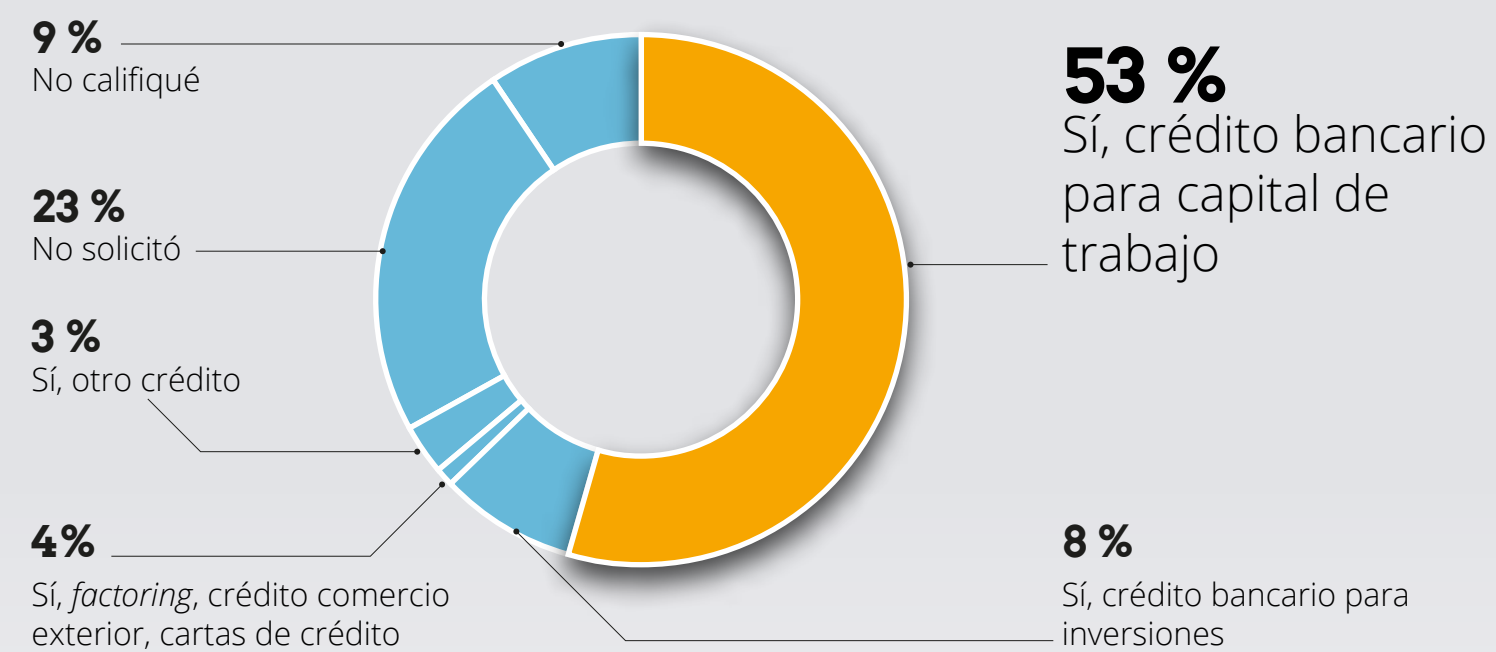
¹⁶ El 75.5% de las empresas implementa prácticas de seguridad en los productos e información transparente; el mismo porcentaje dijo tener políticas de contribución al desarrollo económico local; 71% mencionó respeto y mejoramiento en las condiciones de salud y seguridad de los empleados (referido a las buenas prácticas laborales de acuerdo con la legislación vigente). Solo el 3.5% no tiene ninguna práctica social específica.

¹⁷ El 63.57% de las empresas dice tener prácticas en favor de la biodiversidad y conservación de ecosistemas, tales como la reforestación, el monitoreo de especies o la mitigación de impactos. Esta práctica es mayor en rubros relacionados con el uso de los ecosistemas (ecoturismo y productos no maderables (recolección silvestre)).

CAP
5

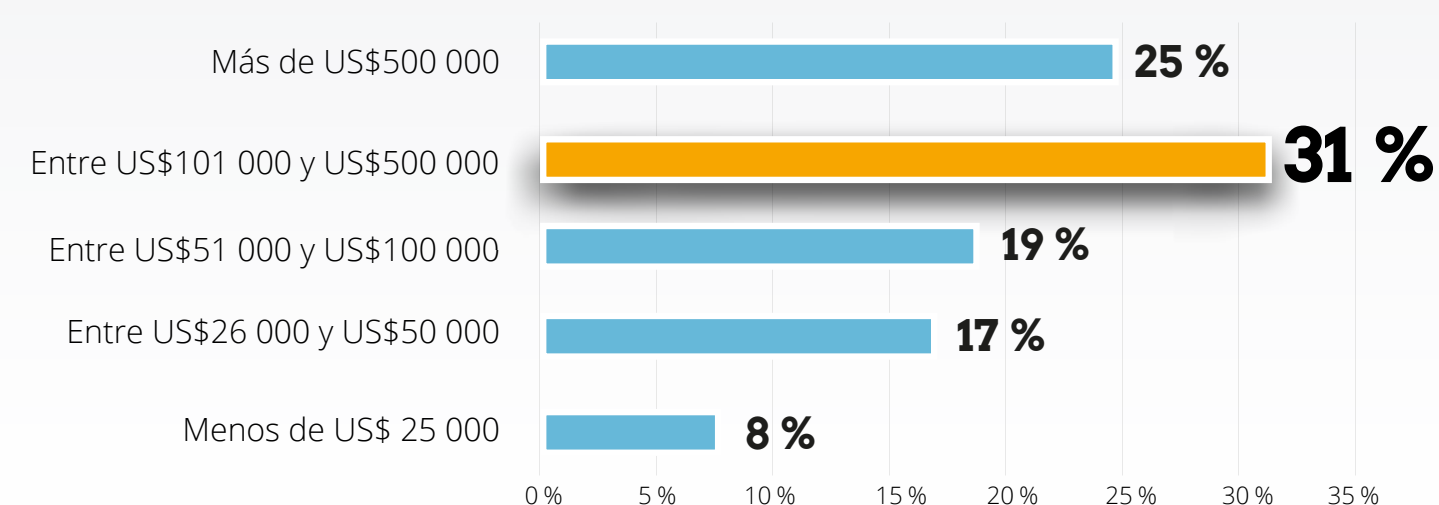
● **Acceso a financiamiento**

El panorama general del subsegmento de empresas muestra una alta integración con el sector financiero. El 65% de las empresas tenía acceso a crédito. El sector financiero ofrece, principalmente, financiamiento de capital de trabajo (53% de las empresas). Solo un número inferior recibe crédito para financiar inversiones u otras necesidades de largo plazo (8% crédito para inversiones). Un 23% no solicitó crédito en los últimos 24 meses y el 4% no calificó.



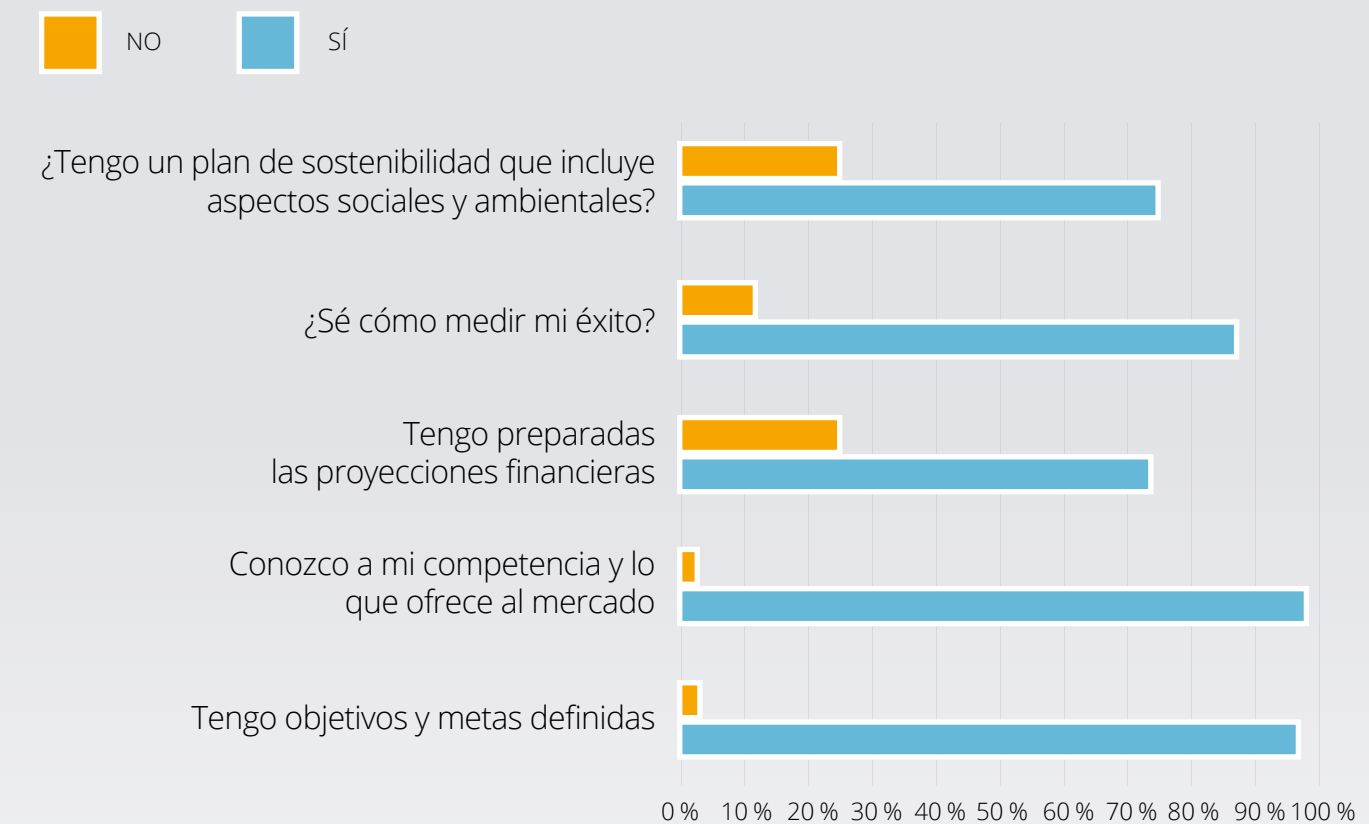
Necesidad de financiamiento

El 97% de las empresas tiene interés en acceder a financiamiento. De ellas, el 24.7% dijo requerir financiamiento por un monto mayor a USD 500 000, siendo este el universo con mayor potencial para financiamiento de impacto. El 31% menciona interés en recibir financiamiento de entre USD 101 000 y USD 500 000 y el 18.9% por montos entre USD 51 000 y USD 100 000, rango que también podría ser atendido por un grupo más reducido de los inversionistas.



Perfil de gestión

En relación con los criterios relevantes para los inversionistas de impacto, como conocer a la competencia, tener objetivos y metas definidas, medir el éxito, tener un plan de sostenibilidad y las proyecciones financieras, las empresas grandes son las que cumplen en más de un 90% con estos criterios. Por su parte, las microempresas evidencian mayor debilidad en el criterio de proyecciones financieras (65%).



Fuente: [línea de base de empresas amigables con la biodiversidad en el Perú, proyecto BioInvest, 2021](#)

PARA CONOCER MÁS DEL ESTUDIO DE LÍNEA DE BASE DE EMPRESAS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD EN EL PERÚ, VISITE:

CAP
5

5.5 CRITERIOS MÍNIMOS PARA ACCEDER A INVERSIONISTAS DE IMPACTO VS LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD

Existe una correlación positiva entre las características de las empresas identificadas en el estudio línea de base del Perú (box 6. Características de los negocios amigables con la biodiversidad en el Perú) y los criterios mínimos aplicados por los inversionistas de impacto, detallados en el capítulo 3 del presente manual. Esta correlación se detalla en la tabla 7.

Se evidencia que los negocios amigables con la biodiversidad identificados se acercan al cumplimiento de los criterios mínimos establecidos por los inversionistas de manera general, existiendo así un potencial importante para ser aptos para la inversión de impacto (tabla 7).

La formalidad de las operaciones de las empresas en temas tributarios y laborales, la antigüedad mayor a dos años en el mercado que supone contar con una validación del producto y la alta incorporación de certificaciones de sostenibilidad (63 % de las empresas tiene una certificación ambiental y 59 % una certificación social) son algunas de las características relevantes de los modelos de negocio amigables con la biodiversidad que favorecen su acceso a inversiones de impacto. No obstante, existen características de cada modelo que deben ser analizados de modo particular a nivel empresa.

TABLA 7. CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD EN RELACIÓN CON LOS CRITERIOS MÍNIMOS

CATEGORÍAS	CRITERIOS MÍNIMOS GENERALES	CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS EN LA LÍNEA BASE DE EMPRESAS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD
Aspectos genéricos	Organización legalmente constituida.	<ul style="list-style-type: none"> ● 100 % de las empresas catalogadas como econegocios o bionegocios se encuentran constituidas legalmente ante la Sunat. ● El 71.5 % de las iniciativas registradas en la base de datos procesada corresponde a la categoría de empresa; el 28.2 % a cooperativas/asociaciones y el 0.4 % otros.
	Gestionar adecuadamente los recursos humanos, según la legislación laboral nacional vigente.	<ul style="list-style-type: none"> ● El 100 % del personal registrado (trabajadores en planilla y por prestación de servicios) por las empresas ante la Sunat cuenta con todos los derechos laborales aplicables a su categoría.
	Contar con personal o capacidades empresariales en los puestos claves de la empresa: gerencia general y encargados en las áreas de contabilidad/finanzas, operaciones y comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> ● La estructura del personal corresponde al de una pequeña empresa (más de 10 empleados (56 % de los 1317 datos); sin embargo, es posible que dichos roles sean cubiertos por menos personas que tengan las calificaciones necesarias para ejercerlas, particularmente en las microempresas.
Modelo de negocio	Contar con al menos un producto mínimo viable validado.	<ul style="list-style-type: none"> ● 52 % de las empresas se ubican entre seis y quince años de antigüedad (como referencia del ciclo de vida). ● 68 % de ellas son pequeña, mediana o grande, según su facturación.
	Tener al menos dos años de operaciones, sin interrupción.	<ul style="list-style-type: none"> ● El 97.3 % tiene más de dos años de antigüedad. ● Del 90 % de las empresas afectadas por el COVID-19, el 14 % cerró.
	Contar con un plan estratégico y de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> ● 97% tiene objetivos y metas definidas. ● 98 % conoce a su competencia y lo que esta ofrece al mercado.
	Contar con un plan operativo anual.	<ul style="list-style-type: none"> ● 87 % sabe medir su éxito.

CONTINÚA →

CAP
5



CATEGORÍAS	CRITERIOS MÍNIMOS GENERALES	CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS EN LA LÍNEA BASE DE EMPRESAS AMIGABLES CON LA BIODIVERSIDAD
Gestión empresarial	Contar con estados financieros: balance general, estado de resultados, estado de flujos de efectivo y la contabilidad con cierres mensuales.	<ul style="list-style-type: none"> ● 74 % tiene preparadas sus proyecciones financieras. ● 79 % ha tenido algún tipo de acceso al sector bancario y a los mercados de capital, lo cual supone algún grado de madurez financiero.
	Contar con clientes diversificados (no depende de un solo cliente).	<ul style="list-style-type: none"> ● Evaluar cada caso.
Impacto	Contar con indicadores de impacto social y ambiental.	<ul style="list-style-type: none"> ● 75 % cuenta con un plan de sostenibilidad que incluye aspectos sociales y ambientales.
	Implementar sellos de certificación requeridos para ingresar a mercados claves.	<ul style="list-style-type: none"> ● 63 % posee una certificación ambiental y el 59 % una certificación social.
	Beneficiar directamente a comunidades o poblaciones locales.	<ul style="list-style-type: none"> ● El 43 % de las empresas son cooperativas/asociaciones de productores; el 44 % trabaja con comunidades campesinas y el 31 % con comunidades nativas o indígenas.
Potencial de crecimiento	Contar con un plan de crecimiento estratégico sostenible, basado en un modelo financiero con proyecciones y supuestos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Evaluar cada caso.
	Contar con un plan para ampliar su cartera de clientes (mercadeo, ventas y socios) apropiado para el crecimiento planeado.	<ul style="list-style-type: none"> ● Evaluar cada caso.
	Contar con un plan de inversión acorde con las necesidades comerciales y la estrategia de crecimiento.	<ul style="list-style-type: none"> ● Evaluar cada caso.

Existe un gran potencial para que los actores relacionados con los negocios amigables con la biodiversidad en el Perú (organizaciones de apoyo empresarial y sector público) fortalezcan sus capacidades enfocadas en preparación de inversión de impacto para lograr un acercamiento entre la oferta de financiamiento de impacto y la demanda de empresas.



Los criterios presentados en el manual establecen los requisitos mínimos que una empresa con modelo de negocio amigable con la biodiversidad debe cumplir para tener un acercamiento exitoso con un inversionista de impacto.

Conclusiones

- **Tomando en cuenta la particularidad en el lenguaje y las terminologías relacionadas con la inversión de impacto que provienen del idioma inglés, el manual logró definir los conceptos y términos relacionados.** Así, la inversión de impacto es aquella realizada con la intención de generar impacto social y medioambiental, a la vez que generar rendimiento financiero y un retorno económico, social o ambiental al mismo tiempo. Tiene características fundamentales como la intencionalidad de generar impacto, rendimientos financieros que pueden oscilar por debajo de la tasa de mercado a la tasa de mercado y compromiso en la medición de impacto.
- **El manual logró identificar 23 inversionistas de impacto que trabajan en el Perú financiando modelos de negocios amigables con la biodiversidad,** con diferentes tipos de financiamiento, sectores y características. Sobresale el enfoque de impacto, con distintas prioridades de interés como son: la erradicación de la pobreza, igualdad de género, desarrollo de pequeños agricultores/comunidades locales, conservación de biodiversidad, entre otros. El tipo y rango de inversión, pueden ser, entre las más comunes, deuda, equity (capital) o deuda mezzanine, en rangos que oscilan entre USD50 mil y USD20 MM. Adicionalmente, algunos de los inversionistas de impacto brindan servicios no financieros como, por ejemplo, asistencia técnica para la adquisición de clientes, marketing, gestión financiera, entre otros.
- **Los criterios presentados en el manual establecen de manera exacta los requisitos mínimos que un modelo de negocio amigable con la biodiversidad debe cumplir,** para tener un acercamiento exitoso por un inversionista de impacto. Dichos criterios se agrupan en cinco categorías: i) aspectos genéricos, ii) modelo de negocio, iii) gestión empresarial, iv) impacto, v) potencial de crecimiento. Un modelo de negocio amigable con la biodiversidad que cumpla tales criterios es apto para presentarse ante el inversionista de impacto y realizar su proceso de debida diligencia, el cual determinará la viabilidad de la inversión.
- **El proceso de búsqueda de inversión incluye una serie de pasos que se relacionan con:** (i) preparación de herramientas; (ii) investigación y selección de inversionistas, (iii) acercamiento y contactos, (iv) proceso de debida diligencia y (v) negociación de acuerdo y cierre de trato. Una vez hecho el primer contacto con el inversionista (paso 3), inicia un proceso de acercamiento empresa-inversionista que toma en promedio entre 3 y 6 meses.



Términos a conocer

TÉRMINO	DEFINICIÓN
Amigos, familiares e “incautos” (FFF en inglés)	En cualquier fase, las empresas emergentes pueden acceder a financiación externa de amigos o familiares. Normalmente, estos fondos son préstamos (por lo general pequeños), que no suelen ir acompañados de un acuerdo formal y pueden no constar en los estados contables de la empresa emergente (Organización mundial de la propiedad intelectual OMPI, 2021).
Actores filantrópicos	Entidades independientes no estatales que reúnen recursos privados para desplegarlos a través de financiamiento o la ejecución de programas propios que promueven el desarrollo social, cultural, económico, ambiental, científico y otros fines de bien público a nivel local, regional y/o niveles internacionales bajo un estatus legal definido (OECD Global Network of Foundations Working for Development, 2014).
Angel Investors	Invierten en empresas en etapa inicial que buscan crecer rápidamente (National Association of Securities Dealers Automated Quotation - Nasdaq), pero que no tienen acceso a los mercados de capitales.
Bancos comerciales	Ofrece una amplia gama de cuentas de depósito, incluyendo depósitos de cheques, de ahorro y a plazo, y otorga préstamos a individuos y empresas (National Association of Securities Dealers Automated Quotation - Nasdaq).
Crowdfunding	Son organizaciones que apoyan a las empresas a través del despliegue de instrumentos de deuda y capital. Estas plataformas normalmente agregan cantidades bastante pequeñas de capital en un marco de tiempo limitado de muchas personas (es decir, la multitud) que comparten un interés común en una idea, proyecto o negocio específico. En algunos casos, los inversores individuales también proporcionan apoyo no financiero relacionado con sus áreas de especialización de forma voluntaria (European Venture Philanthropy Association - EVPA).
Debida Diligencia (due diligence)	Auditoría interna de una empresa objetivo por parte de una empresa adquirente. Las ofertas a menudo se supeditan a la resolución del proceso de diligencia debida (National Association of Securities Dealers Automated Quotation - Nasdaq). Se utiliza para facilitar las decisiones de inversión y gestionar el financiamiento.
EBITDA	Es un indicador financiero (acrónimo de los términos en inglés Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization) que muestra el beneficio de la empresa antes de restar los intereses que tiene que pagar por la deuda contraída, los impuestos propios del negocio, las depreciaciones por deterioro de este y la amortización de las inversiones realizadas. El propósito del EBITDA es obtener una imagen fiel de lo que la empresa está ganando o perdiendo en el núcleo del negocio (Banco Santander).
Fondos públicos	Todos los recursos financieros de carácter tributario y no tributario que se generan, obtienen u originan en la producción o prestación de bienes y servicios ejecutados por entidades públicas.
Grant	Las subvenciones son un tipo de financiación en forma de asignación de efectivo que los inversores de impacto pueden ofrecer a las empresas. Desde la perspectiva de las empresas, estas no prevén ningún tipo de devolución o rendimiento financiero a devolver al inversor. Desde la posición de los inversores, las subvenciones no establecen ningún derecho de propiedad (European Venture Philanthropy Association- EVPA).

CONTINÚA →

TÉRMINO	DEFINICIÓN
Fondos de cobertura <i>Hedge funds</i>	Agrupan el dinero de los inversores e invierten en valores u otros tipos de inversiones con el objetivo de obtener rendimientos positivos. Los fondos de cobertura no están tan regulados como los fondos mutuos y, generalmente, tienen más margen de maniobra que los fondos mutuos para buscar inversiones y estrategias que pueden aumentar el riesgo de pérdidas de inversión. Los fondos de cobertura están limitados a inversionistas más ricos que pueden pagar las tarifas y los riesgos más altos de invertir en fondos de cobertura e inversionistas institucionales, incluidos los fondos de pensiones (Investor.gov).
IRIS	Es un sistema de normalización que ofrece un conjunto de medidas de rendimiento para describir el desempeño social, ambiental y financiero de una organización. Es un recurso gratuito administrado por la Red Global de Inversión de Impacto (GIIN), el campeón mundial de la medición y gestión del impacto, y está disponible al público. IRIS traduce las intenciones de impacto de los inversores en resultados de impacto reales (The GIIN).
Investment banks	Institución financiera que provee servicios financieros, como asesoramiento en fusiones y adquisiciones (<i>mergers</i>), cambio de divisas y administración de portafolio. A diferencia del banco comercial, los de inversiones no se especializan en otorgar préstamos de sus propios fondos. Frecuentemente, sirven de agente y aval (<i>underwriter</i>) de nuevas emisiones de valores y, como integrante de un sindicato, redistribuye la emisión a los inversionistas (Banco Central de Reserva del Perú, 2011).
Inversión de impacto	Capital asignado con la intención de crear un cambio adicional positivo, social y/o ambiental junto con un retorno financiero (Global Impact Investing Network - GIIN).
Inversionista de impacto	Agentes que actúan como gestores de activos, es decir, convocan a proveedores de los recursos financieros para captar un volumen de recursos que luego aplican a la inversión de impacto. Se encargan de: <ul style="list-style-type: none"> • Articular y ejecutar una estrategia de inversión que cree valor desde una perspectiva financiera, social y ambiental. • Recaudar capital, invertirlo y obtener retornos. • Acompañar y fortalecer capacidades en las organizaciones generadoras de impacto. • Establecer metodologías de medición del impacto y contribuir a su aplicación (Galarza, E. y Ruiz, J. (2020).
Investment Deck/Investor Deck	Es una presentación que los emprendedores preparan cuando están en proceso de levantar rondas de financiación. Sirve para exponer información clave de la empresa a las personas que puedan estar interesadas en su modelo de negocio (Bcombinator, visitado 2022). Complementa el <i>pitch deck</i> , ya que aborda mayor información y a más profundidad.
Matchmaking	Se trata de eventos de conexión entre empresas e inversionistas. Tiene tres características claves: <ul style="list-style-type: none"> • Actividad intencional - una interacción deliberada y planificada. • Facilitación estructurada: organizada por un tercero y puede variar de muy pequeña a pesada intervención. • Fomentar la colaboración entre inversores y empresarios, con el fin de intercambiar flujos de financiación y/o conocimiento (redes, asesoramiento, información) GIZ (2019) Matchmaking between businesses and investors.

CONTINÚA →

TÉRMINO	DEFINICIÓN
Modelo de negocio amigable con la biodiversidad	<p>Se define como aquel que se basa en el aprovechamiento sostenible de productos de la biodiversidad al implementar prácticas ambientales, sociales y económicas sostenibles que buscan generar impactos positivos sobre el ambiente, los ecosistemas y las comunidades locales que resguardan el recurso.</p> <p>Trabaja bajo el enfoque de cadena de valor y considera a los eslabones productivos directos (bionegocios) y a los eslabones indirectos, es decir, aquellos econegocios que pertenecen a las categorías de productos de valorización de residuos y productos de eficiencia de energía y recursos, los cuales están orientados a mejorar la sostenibilidad de los bionegocios (Ministerio del Ambiente, 2021).</p>
Pitch Deck	<p>Es una breve presentación de un negocio o idea de negocio a una audiencia (inclusive Business Action Network, 2021). En el caso de las inversiones de impacto, se trata de una breve presentación en la que se da una visión general del modelo de negocio a los inversores y la visión de crecimiento del mismo. En resumen, es la forma en que se venderá la empresa a los potenciales inversionistas. Para lograrlo, tiene que despertar el interés del inversionista y lograr que quiera conocer más del negocio.</p>
Private equity firms	<p>Empresas que utilizan su propio capital o el capital obtenido de los inversionistas para privatizar empresas, con el objetivo de administrarlas mejor y luego hacerlas públicas o venderlas con una ganancia (National Association of Securities Dealers Automated Quotation Nasdaq).</p>
Rondas de inversión: preseed, seed, Serie A, Serie B y Serie C	<p>Según el nivel de madurez de la empresa, las rondas de inversión pueden ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiación preseed (pre-semilla): se refiere al período en el que los fundadores de la empresa están comenzando a operar. Los financiadores más comunes de esta etapa son los propios fundadores, los amigos y la familia. • Seed Funding (financiación semilla): es la primera etapa de financiación de capital oficial. Además de los fundadores, amigos y familia, aparecen en esta instancia las incubadoras y las empresas de capital de riesgo con un perfil más arriesgado. Uno de los tipos más comunes de inversores que participan son los inversores ángel. • Financiación Serie A: buscan grandes ideas y una estrategia sólida para convertirlas en un negocio exitoso y rentable. Los inversores que participan proceden de empresas de capital de riesgo más tradicionales. Los inversores ángel también invierten en esta etapa, pero poseen menos influencia en esta ronda de financiación que en la fase de financiación inicial. • Financiación Serie B: tienen como objetivo llevar a las empresas más allá de la etapa de desarrollo. Los inversores ayudan a las nuevas empresas a llegar a este punto, ampliando el alcance del mercado. Está liderada por muchos de los mismos personajes que la Serie A. La diferencia es la adición de una nueva ola de otras firmas de capital de riesgo que se especializan en inversiones de empresas más establecidas. • Financiación Serie C: en estas rondas, los inversores colocan capital en los negocios exitosos. La financiación de la Serie C se centra en escalar la empresa, haciéndola crecer de la manera más rápida y exitosa posible. Aparecen grupos como los <i>hedge funds</i>, los bancos de inversión, las firmas de capital privado y los grandes grupos del mercado secundario como actores fundamentales en la inversión.

Nota: el glosario se ha elaborado con el único propósito de facilitar la consulta del manual. Las definiciones presentadas fueron extraídas de diversas fuentes citadas y detalladas en la bibliografía.

Cuestionario

Levantamiento de información de inversores de impacto



NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN: _____

NOMBRE DEL FONDO: _____

NOMBRE DEL ENCARGADO: _____

P1 ¿En cuántas empresas ha invertido hasta ahora el fondo y en cuántos países de LAC?

- Número de empresas en total: _____
- Número de empresas en Perú: _____
- Países de LAC en los que ha invertido: _____

P2 ¿A cuánto asciende el monto total del fondo? Incluir moneda.

P3 ¿Cuántas de estas empresas están en los sectores de ecoturismo, agropecuario sostenible, acuicultura o productos maderables y no maderables del bosque?

P4 ¿Qué apoyo no-financiero ofrecen a las empresas de su portafolio? (Mencione más de una alternativa)

P5 ¿En qué etapa invierten y cómo definen la etapa?

P6 ¿Qué criterios de selección aplica en las siguientes categorías para considerar a una empresa como potencial inversión?

- Generales
- Modelo de negocio
- Gestión empresarial
- Impacto
- Potencial de crecimiento
- Nivel de ventas anuales

P7 ¿Qué criterios de selección considera son los más difíciles de alcanzar por las empresas o dónde necesitan más apoyo?

P8 ¿Es necesario tener alguna certificación para tener acceso al fondo?

- Sí, ¿cuál? _____
- No

P9 ¿Qué tanto influyen las certificaciones de una empresa en su decisión?

P10 Si es deuda ¿a qué rango de tasas de interés invierten?; si es capital (*equity*) ¿qué porcentaje de retorno esperan?

P11 ¿Qué tipo de garantías requieren? _____

P12 ¿Cuál es el periodo de gracia que brindan? _____

P13 ¿Considera que las garantías son un factor limitante para las empresas solicitando un préstamo en el sector de agropecuario, forestal, acuicultura y ecoturismo?

P14 ¿Qué opina sobre el mercado peruano? _____

P15 ¿Podrían compartir con nosotros los datos de las empresas (al menos, nombre y RUC) vinculadas a su organización? De ser así, enviar vía email base de datos.

Bibliografía

Aspen Network of Development Entrepreneurs. (2018). El Panorama de la Inversión de Impacto de América Latina, Tendencias 2016 & 2017. Recuperado de

BID Invest (2020). Marco de Gestión de Impacto de BID Invest. Recuperado de

Collaborative for Frontier Finance (2020). The Missing Middles - Segmenting Enterprises to Better Understand their Financial Needs. Recuperado de

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (2019). Estrategia del FIDA para la Colaboración con el Sector Privado (2019-2024). Recuperado de

Galarza, E. y Ruiz, J. (2020). Reporte del estado de inversión de impacto en el Perú. Recuperado de

GIZ (2019) Matchmaking between businesses and investors. Recuperado de

Global Impact Investing Network- GIIN (2020) Annual Impact investor survey 2020. Recuperado de

Innovación en Empresariado Social (2014). Formas de trabajo de fondos de inversión de impacto en Latinoamérica. Recuperado de

Inclusive Business Action Network (2021) the five essentials of successful pitching; an overview of available resources and tolos. Recuperado de

Kunan y Universidad Científica del Sur (2019). Reporte sobre el estado del emprendimiento social y ambiental en el Perú. Recuperado de

International Finance Corporation. (2020). Growing Impact: New Insights into the Practice of Impact Investing. Recuperado de

McKenzie, D. (28 de octubre de 2019). Making Firms Investment-Ready, and interesting ex-post heterogeneity that wasn't in our pre-analysis plan. World Bank Blogs. Recuperado de

OECD Global Network of Foundations Working for Development (2014). Guidelines for Effective Philanthropic Engagement. Recuperado de

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en América Latina y el Caribe PNUD (2010) Teoría de cambio: un enfoque de pensamiento acción para navegar en la complejidad de los procesos de cambio social. Recuperado de

Terraética y Alianza por la Inversión de Impacto México (All Mx) (2020) Guía de medición de impacto para la inversión de impacto. Recuperado de

Enlaces web

Banco Central de Reserva del Perú (s.f.). Glosario de términos económicos. Recuperado de

Banco Santander (s.f.). ¿Qué es el EBITDA y cómo calcularlo? Recuperado de

European Venture Philanthropy Association (EVPA). Glosario de términos en el ecosistema de impacto. Recuperado de

Glosario para startups

Glosario Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. Recuperado de

Guía de propiedad intelectual para empresas emergentes OMPI Recuperado de

Impact Investing definition Recuperado de

Nasdaq. Glosario de términos financieros y de inversión Recuperado de

Operating Principles for Impact Management. Los 9 Principios Operativos para la Gestión de Impacto: Recuperado de

PMA. Guía rápida para entender el sistema de financiamiento de startups. Recuperado de



MANUAL TÉCNICO

CRITERIOS MÍNIMOS
QUE DEFINEN MODELOS
DE NEGOCIO APTOS PARA
MOVILIZAR INVERSIONES
DE IMPACTO