



CASOS DE ÉXITO:
**INVERSIÓN DE IMPACTO
EN COLOMBIA**

ESTUDIO DE CASO

002 | 2022



CASOS DE ÉXITO:

INVERSIÓN DE IMPACTO EN COLOMBIA



NAB COLOMBIA
CATALIZANDO LA INVERSIÓN DE IMPACTO

MIEMBRO DEL
GSG
Driving real impact

Latimpacto



PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD)

Sara Ferrer

Representante Residente

Alejandro Pacheco

Representante Residente Adjunto

Javier Pérez Burgos

Gerente Nacional de Reducción de Pobreza e Inequidad

Lina Fernandez Pizano

Jefa Sector Privado

Camila Botero

UNV Especialista Sector Privado

Ana Milena Rocha Osorio

Analista en Gestión del Conocimiento

Paola Aponte Diaz

Diseño y Diagramación

NAB COLOMBIA

Juan Sebastián Pacheco Estrada

Gerente General

Ana María Figueroa García

Coordinadora de Proyectos

LATIMPACTO

María Carolina Suarez Visbal

CEO

Alan Wagenberg

Director de Gestión del Conocimiento

AGENCIA CUL

Alicia Camacho

Diseño y Diagramación

Los contenidos de este documento pueden ser reproducidos en cualquier medio, citando la fuente.

Colombia 2022



| ÍNDICE

Introducción	01
AlphaMundi	02
EcoEnterprises Fund.....	07
SEAF	13
Yunus Social Business	17
AGRAPP	21
Awake Travel	26
Bive	34
Muebla	40
Sun Colombia	45
Simplifica	50



| INTRODUCCIÓN

El “ecosistema” de impacto en Colombia es cada vez más relevante en el desarrollo empresarial del país. Por ejemplo, Colombia es el país con mayor número de Empresas BIC en Latinoamérica con más de 1.800 que han adoptado esta figura. Adicionalmente, en Colombia se han realizado inversiones a empresas de impacto por cerca de USD 500 millones, de acuerdo con el último estudio publicado por el NAB Colombia. Sin embargo, a pesar de su rápido desarrollo en el país, todavía hay una gran brecha en el conocimiento de esas historias exitosas, que logran contribuir en la solución de las problemáticas sociales y ambientales desde sus modelos de negocio y sus inversiones.

Este documento presenta los casos de éxito de cuatro fondos de inversión y seis empresas de impacto que fueron seleccionadas a partir de un análisis de factores clave como contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, sectores económicos y trayectoria con la inversión de impacto. Adicionalmente, buscamos diversidad en tamaños e instrumentos de inversión.

Queremos invitarlos a conectar con estas historias de emprendedores e inversionistas que han contribuido en la solución de las problemáticas sociales y ambientales a partir de inversiones y modelos de negocio rentables. Esperamos que sean una fuente de inspiración para que más actores entiendan que es posible lograr resultados positivos de impacto y retorno financiero.

ALPHAMUNDI

Soluciones de inversión para las personas y el planeta

AlphaMundi Group Ltd. es una entidad comercial con sede en Suiza, fundada en 2007 por un grupo de socios con **amplia experiencia en el sector financiero, inversiones responsables, microfinanzas y filantropía.** A través de mecanismos de deuda y capital, AlphaMundi financia empresas que pueden construir un futuro sostenible, al tiempo que generan una rentabilidad financiera atractiva y ajustada al riesgo para sus inversionistas.

Uno de sus fondos es el Fondo de Inversión SocialAlpha (SAIF). A través de este, se financian, desde 2009, empresas en fase inicial y de crecimiento que abordan los ODS en América Latina y África subsahariana con énfasis en el desarrollo rural.

1. ANTECEDENTES

Como parte del Grupo AlphaMundi, AlphaMundi Colombia gestiona actualmente un total de **18 empresas en cartera de América Latina y ha invertido en 27 empresas desde su creación.** La cartera tiene la siguiente asignación por sectores: 43% en microfinanzas, 24% en alimentación y agricultura, 16% en fintech, 11% en educación y 6% en energías renovables. Además, se distribuye de esta manera por seis naciones: Ecuador (51%), Perú (25%), México (17%), Colombia (4%), Bolivia (2%) y Costa Rica (1%). Se espera que la cartera se amplíe a más países de la región en los próximos años.

2. CASO DE INVERSIÓN: R5 LTDA

Con el objetivo de reducir la pobreza y las problemáticas sociales y ambientales, **AlphaMundi decidió realizar una inversión en Colombia en el Grupo R5 Ltda.**

R5 es una compañía de seguros y créditos que busca reducir la pobreza en Latinoamérica, mejorando la salud financiera de las personas. Esta compañía, fundada en 2005, tiene dos líneas de negocio: la venta online de seguros y la oferta de créditos a personas de bajos ingresos.



Foto: www.grupor5.com

2.1 MOTIVACIÓN

En Colombia miles de personas recurren a un crédito informal conocido como el "gota a gota", lo que ha generado un problema económico y social que crece día a día. Este problema es resultado de la **incapacidad que tienen ciertos segmentos de la población para acceder a algún tipo de crédito formal**, debido al nulo historial crediticio, al desinterés de ingresar al sistema financiero o desconocimiento.

Algunos de los riesgos asociados a estos créditos informales son las altas tasas de interés que van desde un 20% hasta un 40% mensual, el alto riesgo contra la integridad física y psicológica de las víctimas y sus familias por presiones relacionadas con el incumplimiento de pagos. "Datacrédito Experian señala que 1 de cada 4 ciudadanos acude a este tipo de créditos".

Adicional, en Colombia hay una evasión del 47%² en el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT), que se ha traducido en un riesgo económico y social alto en caso de verse involucrado en algún accidente de tránsito.

2.2 RENTABILIDAD

El fondo estructuró un crédito a 36 meses con cuotas mensuales ajustadas al flujo futuro de la cartera de préstamos que iba a desembolsar la compañía. Este fue acompañado por un colateral estructurado, a través de una fiduciaria de fuente de pago. Con dicha estrategia, **AlphaMundi redujo el riesgo de crédito del Fondo y bajó la tasa para R5, generando un modelo gana-gana para todos.**

Gracias a su oferta de créditos con tasas justas para población de bajos ingresos, la compañía abre una ventana de oportunidad que permite mejorar la salud financiera y reducir la pobreza en este segmento de la población. Por medio de una prenda vehicular, las personas pueden acceder a créditos que les permiten refinanciar algunas deudas, financiar activos productivos para sus negocios y cubrir emergencias, entre otros usos.

Después de analizar el modelo de negocio de R5, AlphaMundi concluyó que la empresa era rentable, gracias a que la línea de seguros compensaba y daba estabilidad a la de créditos que estaba iniciando. Asimismo, la amplia experiencia, conocimiento y transparencia del equipo gerencial generaba tranquilidad y confianza sobre un manejo correcto del negocio durante el periodo de repago del crédito.

"Quedamos muy sorprendidos, no solamente porque era una fintech que daba números positivos, sino por el equipo gerencial que es joven y con experiencia probada en emprendimiento"

- José Lozano, Director AlphaMundi -

1. <https://www.datacreditoempresas.com.co/blog-datacredito-empresas/indicadores-de-credito-en-colombia/>
2. <https://fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2022/08/Por-alta-accidentalidad-el-SOAT-esta-en-estado-critico.pdf>

2.3 APOYO NO FINANCIERO

Como gestor de inversiones, AlphaMundi tiene una estrategia híbrida con la cual, además de manejar inversiones con expectativas de retorno financiero, busca que dichas inversiones generen un impacto positivo en la sociedad. Para este fin, AlphaMundi cuenta con el apoyo de su fundación (entidad que recibe donaciones de varios DFI y algunos inversionistas), que ofrece asistencia técnica a las compañías del portafolio en fortalecimiento de capacidades y equidad de género.

Además de la asistencia técnica ofrecida, el equipo de AlphaMundi se vuelve un aliado completo de las empresas que financia. Por ejemplo, AlphaMundi ha referido a R5 con potenciales financiadores para seguir ampliando su capacidad y ha apoyado a la empresa en el desarrollo de sus procesos de análisis y seguimiento de cartera.

"No es suficiente ser solo un aliado que da un préstamo; si no estamos metidos en el negocio, corremos un mayor riesgo. Por eso tratamos de ser un aliado completo para la empresa".

- José Lozano, Director AlphaMundi -

Finalmente, hay un apoyo importante en los temas relacionados con la medición de impacto. Por ejemplo, en la identificación de indicadores clave para su medición y monitoreo.

2.4 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

El impacto viene desde la misión misma de la compañía que apuesta por la reducción de la pobreza y el mejoramiento de la salud financiera de sus clientes. Gracias al apoyo del fondo, se alineó la misión con los ODS y se definieron objetivos de impacto asociados a su actividad económica.

"Para varias empresas del portafolio, AlphaMundi ha sido el primer fondo de impacto que llega y, después de su apoyo, suelen llegar otros inversionistas detrás".

- Estefanía Abello, Asociada Senior de Inversiones -

El fondo está comprometido con las empresas y sectores que tienen alto potencial. La idea es



acompañarlos en la ruta hacia la gestión del impacto, de tal manera que se pueda medir y reportar el cambio en la vida de las personas que se benefician por la operación de la compañía. Como directrices globales, el impacto social y ambiental debe ser parte del propósito de las empresas.

R5 ha logrado un crecimiento del 100% en la expedición de pólizas, generando descuentos acumulados por casi USD 9 millones. Adicionalmente, entre el 20% y 30% de sus clientes están en zonas apartadas donde hay difícil acceso a canales de venta del SOAT.

Finalmente, de los USD 7 millones en cartera, 65% han sido desembolsados a personas excluidas del sistema financiero y cerca del 40% de los créditos han sido desembolsados a mujeres.

3. APRENDIZAJES Y RETOS

Es importante conocer muy bien al equipo y evidenciar que tiene las capacidades para sacar adelante el negocio, más allá del nivel gerencial. Además, trabajar con un margen de tiempo considerable y establecer alianzas desde el principio. Por ejemplo, el caso de R5 tomó más tiempo de lo esperado, según Jose Lozano, director de AlphaMundi en Colombia.

Finalmente, fue un gran reto **comunicar al comité de inversión de manera clara y contundente.** En estos procesos es fundamental ser claro, especialmente cuando el comité está conformado por extranjeros que no conocen muy bien el contexto de Latinoamérica.

Foto: Alphamundigroup



CASOS DE ÉXITO: FONDOS DE INVERSIÓN DE IMPACTO EN COLOMBIA

alphamundi



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Fondo de inversión



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Servicios financieros



BENEFICIARIOS FINALES
Población de bajos ingresos



INVERSIÓN EN
Grupo R5 Ltda



TIPO DE FINANCIACIÓN
Deuda



ÁREA DE OPORTUNIDAD
Financiero



DURACIÓN DE LA INVERSIÓN
2021 - actualmente



INVERSIÓN EN COLOMBIA
USD 1 millón



INVERSIÓN EN EL CASO
USD 1 millón

EL FONDO HA ESTIMADO SU IMPACTO EN MÁS DE:

2,5 MM

Beneficiarios finales.
50% mujeres

500

Familias con vivienda digna y de calidad

7.000

Estudiantes de bajos ingresos con acceso a educación formal

Colombia e inversiones en todo LATAM

INVERSIONISTAS DEL FONDO

- Inversionistas institucionales
- Fundaciones
- Family offices

RED DE ALIADOS

- Fundación AlphaMundi
- Fiduciarias
- Firmas legales

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



NAB COLOMBIA
CATALIZANDO LA INVERSIÓN DE IMPACTO



MEMBRO DEL
GSG
Driving real impact

Latimacto



ECOENTERPRISES FUND

Un fondo de inversión para la naturaleza desde 1998

EcoEnterprises Fund es un gestor de inversiones dirigido por mujeres, con una trayectoria de más de 20 años en el sector y más de 45 inversiones exitosas en América Latina. Pioneros en este enfoque de inversión, trabajan mano a mano con empresas de bioeconomía que logran impactos ambientales y sociales transformadores. Promueven la regeneración de las bases de recursos naturales y la conservación de la biodiversidad, generando oportunidades de ingresos para las comunidades locales y aumentando la resiliencia frente a los desafíos climáticos y económicos de las cadenas de valor rurales.

EcoEnterprises Fund hoy maneja su tercer fondo y está en proceso de consolidar el cuarto, siendo uno de los fondos mas grandes enfocado en conservación y biodiversidad en América Latina.

1. ANTECEDENTES

Desde el 2000 EcoEnterprises Fund aplica herramientas y principios del mundo del capital de riesgo para **ayudar a reducir las amenazas a la biodiversidad**. Como pionero de la inversión de impacto, el fondo ofrece un paquete integrado de financiamiento y asistencia técnica para apoyar actividades económicas comunitarias y comercialmente viables en América Latina y el Caribe. Esto con el fin de fomentar el uso sostenible de los recursos naturales, promover la conservación de la biodiversidad y estimular la acción climática. Adicional a la financiación de deuda mezzanine y de capital para empresas sociales y ambientalmente responsables, el fondo proporciona un apoyo fundamental en servicios de asesoramiento empresarial y medioambiental, como control financiero y contabilidad, marketing, planificación empresarial y seguimiento de la biodiversidad.

Durante más de dos décadas, EcoEnterprises Fund ha sido **pionero en la inversión en pequeñas y medianas empresas que preservan la integridad del capital natural** al tiempo que contribuyen a las economías locales y la conservación de la biodiversidad. Estas inversiones han generado impactos importantes, protegiendo ecosistemas vulnerables y paisajes biodiversos, preservando los recursos naturales mediante la promoción de su regeneración y uso sostenible, a la vez que han servido como motor económico para generar ingresos a las comunidades locales, especialmente a los pueblos indígenas.

Foto: www.pexels.com - Oleksandr Pidvalnyi



"Junto con las empresas de nuestro portafolio, mantenemos nuestro compromiso de seguir aprovechando el éxito y ampliando los resultados para beneficiar a las personas y al planeta en consonancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas".

- Julia Santander, Directora de Inversión de Impacto, EcoEnterprises Fund -

Usualmente, la conservación de ecosistemas biodiversos y vulnerables no ha sido un motivo en sí mismo para que la mayoría de actores clave decidan trabajar en ella, más aún cuando se trata de zonas remotas del planeta con necesidades económicas urgentes. Por esta razón, nació el primer fondo de EcoEnterprises con el objetivo de encontrar **estrategias que impulsaran un desarrollo económico sostenible** a través de modelos de negocio basados en la conservación de recursos naturales y servicios ecosistémicos.

2. CASO DE INVERSIÓN: EQUILIBRIA

En colaboración con los agricultores locales de Antioquia (Colombia), **Equilibria se propone convertir hasta 2.000 hectáreas de pastos ganaderos subutilizados y degradados en cultivos de limón orgánico biodiverso**, plantando hasta 700.000 árboles en los próximos dos años. Para alcanzar este objetivo, rompe con el concepto tradicional de propiedad de la tierra: en lugar de comprar, arriendan fincas subutilizadas durante un mínimo de 20 años, lo que crea valor para los propietarios y hace que la operación sea altamente escalable.



Gracias a las condiciones climáticas ideales de Colombia y al uso de la agricultura de precisión, Equilibria puede ofrecer a los compradores internacionales un suministro único de fruta de primera calidad durante el año completo, que es **100% trazable** desde el crecimiento de las plántulas hasta el empaque y envío del limón. Los sistemas de riego de última generación y la tecnología para la gestión árbol por árbol impulsan la productividad, minimizan el uso del agua y permiten un control de plagas eficaz y natural, así como los más altos estándares de certificación. En todas sus huertas, la compañía conserva los bosques y corredores biológicos existentes y reforesta puntos críticos como las riveras de los ríos con especies nativas para proteger estos recursos vulnerables, incrementar la biodiversidad y evitar la erosión del suelo.

El bienestar de sus trabajadores es otra prioridad para Equilibria, que se propone transformar vidas a través de la agricultura sostenible. Al convertir las explotaciones ganaderas de bajo rendimiento en cultivos orgánicos que requieren mano de obra local, la empresa impulsa el empleo justo y formal en comunidades rurales remotas. Y lo que es más importante, crear un impacto duradero en las vidas de sus empleados, garantizando que todos los trabajadores estén totalmente bancarizados, cuenten con seguridad social y reciban formación para seguir creciendo dentro de la empresa, especialmente las mujeres.

2.1 MOTIVACIÓN

Motivados por crear soluciones que permitieran fortalecer el sector agrícola en Colombia, Equilibria identificó dos problemáticas fundamentales:

- 1 *Existe una alta concentración en la tenencia de la tierra en Colombia y es difícil acceder a ella.*
“Hay mucha tierra en manos de muy pocas familias y mucha de esa tierra no se aprovecha al máximo”
- Julia Santander, Directora de Inversión de Impacto, EcoEnterprises Fund -
- 2 La tecnificación en la gestión de las fincas más pequeñas es muy baja, lo que impide que se optimice la productividad.

2.2 RENTABILIDAD

El financiamiento que otorga EcoEnterprises Fund es flexible y a la medida, de acuerdo al tipo de proyecto, empresa y necesidades de cada modelo de negocio.

“Nuestro objetivo es conseguir una rentabilidad para nuestros inversionistas, con el fin de ampliar la evidencia de que la inversión de impacto representa una estrategia de inversión viable, tanto para los inversionistas privados como para los institucionales, y canalizar más capital hacia la inversión de impacto en el futuro”.

- Julia Santander, Directora de Inversión de Impacto, EcoEnterprises Fund -

En el caso de Equilibria, se realizó una deuda de largo plazo (8 años), con un periodo de gracia de dos a tres años mientras el cultivo empezaba a producir. Se definió un esquema con una tasa de interés baja y un pago de regalías en la medida que el negocio crece.

2.3 APOYO NO FINANCIERO

El fondo incluye el apoyo no financiero como un componente fundamental en todos sus procesos, pues consideran que el éxito de las empresas del portafolio es el éxito de la inversión.

“Cada empresa tiene sus propios desafíos y el apoyo no financiero se define de acuerdo con las necesidades particulares de cada una”

- Julia Santander, Directora de Inversión de Impacto, EcoEnterprises Fund -

Por ejemplo, puede que a una empresa del portafolio la apoyen en temas como la formalización de gobernanza y procesos, mientras que a otra empresa le brinden asistencia en el manejo de la liquidez y proyecciones financieras, entre otras. Adicionalmente, EcoEnterprises Fund cuenta con proyectos de asistencia técnica específica con algunos aliados. Entre ellos está la publicación de casos de estudio sobre las cadenas de valor de las empresas del portafolio en temas de huella de carbono y certificaciones ambientales. También han trabajado en análisis de vulnerabilidad por cambio climático y en capacitaciones relacionadas con estrategias para la equidad de género.

2.4 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

La medición del impacto ha sido el principal argumento para **fortalecer la inversión de impacto**. Hace dos décadas no existían herramientas ni metodologías para medir el impacto, sin embargo, hoy es lo que motiva a los inversionistas.

Desde sus inicios, EcoEnterprises Fund desarrolló sus propias herramientas para establecer una línea base y monitoreo que mostrara los avances en impactos sociales y ambientales. Actualmente, cuentan con metodologías para la medición y evaluación de riesgos, monitoreo y cuantificación de metas específicas y un formato de plan de acción para cada empresa.

El fondo desarrolló un riguroso proceso de gestión medioambiental y social que guía el equipo de inversión y a los responsables del impacto durante la debida diligencia y la gestión y el seguimiento de las inversiones. Para cada una de las empresas establece un plan de acción que define las áreas de enfoque para la cooperación con la empresa, además de supervisar y documentar un conjunto estandarizado de métricas de impacto generales de toda la cartera, así como métricas específicas adicionales adaptadas a cada modelo de negocio.

EL FONDO HA ESTIMADO SU IMPACTO EN:

2.000
Comunidades involucradas

71.000
Proveedores apoyados

409.000
Personas locales beneficiadas

7,3 MM
Hectáreas protegidas

En menos de tres años, Equilibria ha logrado la generación de **más de 150 empleos, más de 150 mil árboles sembrados, la reforestación de casi 200 hectáreas de bosques nativos, cuencas protegidas**, entre muchas otras. Con esto ha creado una gran visibilidad del agro en Colombia para sus clientes en Europa y Estados Unidos, convirtiéndose en un ejemplo inspirador con la oportunidad de seguir trabajando a largo plazo. Adicionalmente, la siembra de miles de árboles que, en combinación con el manejo orgánico, está creando paisajes biodiversos en comparación con las zonas aledañas en la región.



3. APRENDIZAJES Y RETOS

La inversión en Equilibria confirma los aprendizajes que el fondo ha identificado a lo largo de su operación: la inversión en el agro es retadora, pero el potencial de creación de impacto es igual de importante, ya que genera un **mejoramiento de la calidad de vida significativo en las familias colombianas que viven en zonas remotas.**

Las inversiones de impacto en el agro requieren de **modelos flexibles.** Por un lado, desde la forma en que se estructura y realiza el financiamiento y por otro, en estar dispuestos a replantear el plan de trabajo y de pagos a la realidad del sector en el que se invierte. La pandemia por COVID-19, los eventos climáticos, las movilizaciones y paros sociales, entre otros, son factores que afectan el desarrollo de los modelos de negocio.

“Invertir en modelos profesionales y ambiciosos en el agro, tiene el potencial de cambiar miles de vidas en Colombia. Es necesario armar un plan de trabajo robusto, estructuras no tan complicadas y con apertura y disponibilidad de ajustar sobre la marcha para que al final los modelos sean exitosos”

- Julia Santander, Directora de Inversión de Impacto, EcoEnterprises Fund -

Foto: www.depositphotos.com · Gustavofraza0



CASOS DE ÉXITO: FONDOS DE INVERSIÓN DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Fondo de inversión



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Servicios financieros



BENEFICIARIOS FINALES
Comunidades rurales
Ecosistemas estratégicos



INVERSIÓN EN:
Equilibria



TIPO DE FINANCIACIÓN
Deuda flexible
de largo plazo



ÁREA DE OPORTUNIDAD:
Alimentos y bebidas



DURACIÓN DE LA INVERSIÓN
2019 - actualmente



INVERSIÓN EN COLOMBIA
USD 21 millones



RECURSOS INVERTIDOS
USD 7,5 millones

INVERSIONISTAS DEL FONDO

- BID Lab
- European Investment Bank
- Bancos de Desarrollo en Europa
- Fundaciones y Family Offices

RED DE ALIADOS

- Expertos en temas ambientales
- Abogados
- Otros actores

EL FONDO HA ESTIMADO SU IMPACTO EN:

2.000
Comunidades involucradas

71.000
Proveedores apoyados

409.000
Personas beneficiadas

7,3 MM
Hectáreas protegidas

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



SEAF

Promoviendo la inversión en comunidades marginadas

SEAF es un **administrador de capital privado de impacto global** que logra resultados de impacto significativos y medibles y rendimientos financieros positivos, al proporcionar a los empresarios en mercados emergentes el capital, el conocimiento y las redes que necesitan para hacer crecer sus negocios. Desde 1989, SEAF ha realizado más de 430 inversiones en 41 fondos en más de 31 países.

Es pionero de la industria de capital privado en Colombia, al haber establecido su primer fondo en este país en 2004. SEAF Colombia Agribusiness Fund (“SCAF”) es un fondo que promueve el desarrollo económico y social del sector rural colombiano, con inversiones que contribuyan a mejorar las capacidades, productividades, acceso y desarrollo socio-económico en comunidades desfavorecidas. El fondo, se centra en las PYMEs con modelos de negocio validados, experiencia, alto potencial de crecimiento y que buscan resultados de triple impacto: económico, social y ambiental.

1. ANTECEDENTES

Después de la firma del acuerdo de paz en Colombia, se creó SEAF Colombia Agribusiness Fund (“SCAF”), un fondo de capital privado enfocado en el desarrollo del sector rural, con el objetivo de contribuir a mejorar las condiciones de vida de las personas y desarrollar económicamente zonas que habían sido los principales escenarios del conflicto armado. El propósito del capital es **impulsar empresas rentables** que sean operativamente sostenibles y que contribuyan al impacto social y ambiental de las zonas priorizadas.

2. CASO DE INVERSIÓN: KINGO

Kingo es una empresa de energía renovable que lleva servicios de energía solar descentralizada a familias y empresas de comunidades que no están conectadas a la red. Su sistema de energía inteligente combina tecnologías exponenciales emergentes y la ciencia de los datos para permitir a las personas acceder a iluminación y a aparatos electrónicos con mayor facilidad y a bajos costos. La visión de Kingo es llegar a 100 millones de hogares en 2035, convirtiéndose en la mayor empresa de servicios públicos de la historia.



2.1 MOTIVACIÓN

En el mundo, 1.200 millones de personas viven fuera de la red eléctrica, por lo que se ven obligadas a pagar sustitutos energéticos fósiles (velas/queroseno/gasóleo) costosos, inseguros e insostenibles para cubrir sus necesidades. Esto repercute directamente en su calidad de vida, el desarrollo de sus comunidades y profundiza problemas ambientales.

2.2 RENTABILIDAD

Principalmente, el tipo de financiación otorgado por SEAF es capital accionario, buscando que durante el proceso de inversión se fortalezca el rendimiento, se habiliten las capacidades de la empresa para generar crecimiento y aumente sus ingresos medios.

"La experiencia nos ha demostrado que no existe un trueque entre rentabilidad e impacto. Eso quiere decir que no hay que sacrificar rentabilidad por generar impacto. Es más, el impacto social y ambiental es un generador de valor y rentabilidad."

- Mauricio Samper, Managing Director, SEAF Colombia -

En el caso de Kingo, se realizó una inversión en capital por un tiempo aproximado de 10 años.

2.3 APOYO NO FINANCIERO

Los fondos de capital privado tienen una responsabilidad fiduciaria con los inversionistas del fondo por lo cual el apoyo no financiero juega un rol muy importante. En el caso de SEAF, uno de sus requerimientos es tener un puesto en la junta directiva de la compañía y acompañar desde ahí el buen desarrollo de la gestión del negocio.

Adicionalmente, el fondo cuenta con una red de aliados para apoyar temas específicos a las empresas del portafolio, esto incluye por ejemplo relaciones con consultoras en temas legales, financieros, técnicos, de mercadeo, entre otros. La financiación del apoyo no financiero debe estar establecida y definida en las condiciones iniciales de inversión.

"Por ejemplo, si se identifica que la compañía requiere fortalecer su estrategia comercial, se destina un porcentaje de la inversión para contratar algún experto que apoye en ese proceso."

- Mauricio Samper, Managing Director, SEAF Colombia -

2.4 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

En sus inversiones, el equipo interno de SEAF es el encargado de definir los objetivos de impacto desde el principio, para garantizar que se esté contribuyendo en la solución de problemáticas sociales y ambientales puntuales. Adicionalmente, realizan grupos focales y/o entrevistas, encuestas, evaluaciones de impacto e indicadores personalizados para medir y gestionar el impacto con los beneficiarios de cada una de sus empresas del portafolio.

En Kingo, por ejemplo, llevan energía solar a la base de la pirámide (población por fuera del sistema de interconexión eléctrica) a través de tenderos. Esto no solo representa un cambio enorme en la vida de las personas que reciben el servicio, sino que genera una oportunidad de ingresos para quienes comercializan los servicios de la empresa en cada región del país.

A NIVEL GLOBAL, KINGO HA LOGRADO:

53.578
Unidades
instaladas

4.583
Comunidades

267.000
Noches
iluminadas

2.046
Distribuidores

3. APRENDIZAJES Y RETOS

Mauricio Samper, Managing Director de SEAF Colombia Agribusiness Fund, resalta tres principales aprendizajes en los procesos de inversión que ha liderado. El primero trata acerca de la profunda brecha entre la vida en las ciudades y la vida en las comunidades remotas, donde no solo con grandes inversiones, sino también con proyectos a escalas más reducidas, se pueden generar impactos significativos en las zonas rurales y el desarrollo del agro.

"Cuando uno llega a estas comunidades y les lleva acceso a energía, internet o soluciones financieras, les cambia la vida".

- Mauricio Samper, Managing Director, SEAF Colombia -

Por otro lado, la medición de impacto supone uno de los principales retos identificados, especialmente cuando se quiere hacer a profundidad. Esto requiere de una espera de casi una generación para conocer con certeza cómo el acceso a servicios realmente transforma vidas. Finalmente, ser más prácticos en el proceso previo y articularse con otras organizaciones que apoyen en la gestión del impacto, es una de las principales lecciones aprendidas y algo que quisieran fortalecer en los procesos futuros.

CASOS DE ÉXITO: FONDOS DE INVERSIÓN DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Fondo de capital privado



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Servicios financieros



BENEFICIARIOS FINALES
Población rural



INVERSIÓN EN
Kingo



TIPO DE FINANCIACIÓN
Capital accionario



ÁREA DE OPORTUNIDAD
Energías alternativas y renovables



DURACIÓN DE LA INVERSIÓN
2019 - actualmente



INVERSIONISTAS DEL FONDO

- USAID
- Finagro
- Old Mutual (Skandia)
- Pinagro

RED DE ALIADOS

- Fondos de inversión de impacto
- Cooperación internacional

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



YUNUS SOCIAL BUSINESS

Creemos en el poder de las empresas para eliminar brechas de pobreza y resolver problemas ambientales.

Yunus Social Business (YSB) apalanca el poder de los negocios para erradicar la pobreza y la crisis climática, ayudando a millones de personas a través de los negocios sociales, un modelo promovido por su cofundador, el Premio Nobel de la Paz, Prof. Muhammad Yunus.

Su modelo de negocio tiene dos líneas de acción: **Fondos de inversión de capital filantrópico**, a través de los cuales apoyan **negocios sociales, e Innovación Corporativa**, desde donde guían a las grandes organizaciones a transformar su propósito.

Los fondos de YSB convierten el capital filantrópico en inversiones de capital paciente, impulsando el crecimiento de negocios sociales que brindan acceso a oportunidades de empleo, educación, servicios de atención médica, saneamiento básico, agua potable y energías verdes a más de 13 millones de personas en África Oriental, América Latina e India.

1. ANTECEDENTES

Yunus Social Business (YSB) fue fundada en Alemania en 2011 por el profesor Muhammad Yunus, Saskia Bruysten y Sophie Eisemann para trabajar con empresas que integran propósitos sociales y ambientales en su modelo de negocio, creando los primeros negocios sociales corporativos. Su oficina se encuentra en Alemania, pero cuentan con equipos locales en Brasil, Colombia, India, Uganda y Kenia.

YSB empezó la operación en Colombia en el 2016, pero fue en el **2019 cuando se consolidó el Fondo de Inversión de Impacto en deuda**. Actualmente, YSB Colombia cuenta con un portafolio de inversión de 11 compañías en los sectores que se apoyan globalmente: agricultura, educación, acceso financiero, energía renovable y manejo de residuos.

En Colombia, la firma del acuerdo de paz generó una gran oportunidad en el desarrollo del sector del turismo, especialmente en el segmento de ecoturismo. Por un lado, se abrió una nueva oferta de destinos en zonas biodiversas del país y por otro, la oportunidad de impulsar el desarrollo económico, cultural, social y ambiental de las comunidades en estos territorios. Para YSB, en el sector de turismo sostenible confluyen el impacto social y ambiental de una manera muy armoniosa, razón por la cual Awake Travel llamó el interés del fondo.

Foto: www.yunussb.com



2. CASO DE INVERSIÓN: AWAKE TRAVEL

Awake Travel es una plataforma digital que cumple el rol de puente de conexión entre viajeros, comunidades locales y destinos de naturaleza, usando el turismo como una herramienta para proteger la biodiversidad y ofrecer las mejores experiencias de viaje. **La empresa se especializa en la operación, coordinación y comercialización de viajes en más de 60 destinos de naturaleza en Colombia**, creando una comunidad de más de 10.000 viajeros y más de 300 socios anfitriones locales, que aportan al desarrollo local y a la conservación de la naturaleza.



2.1 MOTIVACIÓN

Colombia es el segundo país más biodiverso del mundo, pero cuenta con cifras alarmantes de deforestación y pérdida de ecosistemas.

"Una de las principales causas de la pérdida de biodiversidad es que las comunidades locales, en muchos casos, no tienen otra opción de vida que dañar los ecosistemas y la biodiversidad para ganarse la vida"

- Gaia De Dominicis, Directora Ejecutiva, Yunus Social Business Colombia -

El proceso de paz abrió una gran oportunidad para visitar una nueva oferta de destinos en el país, convirtiéndose en una nueva oportunidad económica para las comunidades rurales y más apartadas de Colombia.

2.2 RENTABILIDAD

El vehículo financiero escogido por YSB para invertir en Awake Travel es un préstamo de capital paciente, en moneda local por un periodo promedio de 3 a 5 años. El retorno financiero del fondo está determinado por una tasa de interés definida previamente.

2.3 APOYO NO FINANCIERO

El apoyo no financiero está basado en las siguientes dimensiones:

- 1 **Gestión de impacto (medición, monitoreo y reporte):** basada en una herramienta desarrollada internamente para la evaluación de impacto de las empresas de su portafolio.

- 2 Networking sectorial:** conectando, a través de la red global, a las empresas del portafolio con otras empresas sociales en diferentes países o con empresas del sector corporativo con quienes trabajan.
- 3 Red de aliados:** las empresas del portafolio reciben asesorías por parte de aliados clave, en diferentes temáticas relevantes para el desarrollo del negocio social.

2.4 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

Basado en los instrumentos y marcos desarrollados a nivel internacional, YSB **ha creado su propia herramienta de medición, con la que miden y monitorean el impacto** que sus inversiones generan en las empresas del portafolio. De manera paralela, acompañan a estas compañías en su propia gestión y reporte del impacto en sus cadenas, para fortalecer esta dimensión aún cuando el fondo ya no tenga incidencia.

El impacto de Awake está orientado principalmente a la reducción acelerada de emisiones de gases de efecto invernadero y a la conservación de la naturaleza, a través de la generación de ingresos, conciencia e incentivos a las comunidades para actuar en pro de la conservación.

Hoy, más de 10.000 viajeros han viajado a través de Awake a más de 60 destinos en Colombia. A través de un experimento aleatorio controlado se estimó que con Awake:

- **Se incrementó en un 30% la llegada de turistas**
- **Se incrementó en un 16% los empleos de turismo de naturaleza**
- **En un radio de 5km alrededor de los destinos, la deforestación se redujo en un 100%**

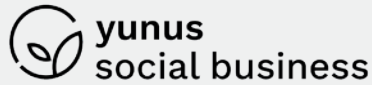
Con Awake se han formado a más de 1.000 personas a través de su plataforma AwakeU y han generado ingresos directos por más de 6.000 millones de pesos a sus anfitriones. Finalmente, los anfitriones están conservando más de 100.000 hectáreas.

3. APRENDIZAJES Y RETOS

Al ser un fondo de deuda, YSB no está involucrado en las estructuras de gobierno de las empresas de su portafolio y esto puede suponer un riesgo. Sin embargo, la deuda como mecanismo de financiación es más práctico y logra desplegar recursos de una manera ágil, ocupando un rol fundamental en el desarrollo del ecosistema.

Uno de los aprendizajes recientes es que el sector viene evolucionando rápidamente y que es importante adaptarse a estos cambios. Por ejemplo, están evaluando la posibilidad de desarrollar esquemas de inversión híbridos como notas convertibles, SAFE, entre otros.

CASOS DE ÉXITO: FONDOS DE INVERSIÓN DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Fondo de inversión



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Servicios financieros



BENEFICIARIOS FINALES
Personas en situación de pobreza



INVERSIÓN EN
Awake



TIPO DE FINANCIACIÓN
Deuda



ÁREA DE OPORTUNIDAD
Servicios y educación -
Ecoturismo



DURACIÓN DE LA INVERSIÓN
2021 - actualmente



INVERSIÓN EN COLOMBIA
USD 2.128.631



INVERSIÓN EN EL CASO
USD 220 mil



INVERSIONISTAS DEL FONDO

- Yunus Social Business
- Alemania

RED DE ALIADOS

- Empresas de consultoría
- Otros fondos de inversión

A TRAVÉS DE SUS FONDOS DE INVERSIÓN, YSB HA ESTIMADO SU IMPACTO EN:

17,8 MM
Clientes atendidos

1,3 MM
Recursos otorgados

5 MM
Toneladas de CO2 evitadas

+2,2 MM
Árboles sembrados

desde 2019

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



AGRAPP

Una plataforma de financiamiento colaborativo para el agro colombiano

Agrapp es una plataforma de **crowdfunding** que **financia y tecnifica la agricultura y el campo colombiano** a través de conectar inversores con pequeños y medianos agricultores.

1. ANTECEDENTES

En 2018, David Duarte y Carlos Zubieta se unieron para crear una empresa que diseñara **soluciones para el agro colombiano**. Iniciaron con la idea de llevar sensores, de manera que los agricultores pudieran tomar mejores decisiones basados en datos precisos. A pesar de que este plan no funcionó, las visitas a campo y el acercamiento con los agricultores les permitió identificar y entender la gran brecha de financiación del sector rural.

De esta manera nació Agrapp como plataforma de **financiamiento colaborativo** que a su vez brinda herramientas tecnológicas en todo el proceso productivo de los agricultores. También, apoya la estructuración técnica y financiera de los cultivos, pasando por estudios de suelo, acompañamiento financiero, asistencia técnica para la ejecución, acceso a seguros y apoyo en comercialización. Todo esto con el fin de que el agricultor logre planear, estructurar, financiar y ejecutar sus proyectos.

1.1 MOTIVACIÓN

Existe una brecha entre el sistema financiero tradicional y los pequeños y medianos agricultores de Colombia y América Latina. Pese a que cuentan con la experiencia, la tierra, la disposición y el liderazgo, hoy 476 millones de agricultores del sector rural no tienen acceso a productos financieros formales para apalancar sus cultivos. El importe de los préstamos aprobados suele ser insuficiente para cubrir la explotación de la tierra y para solicitarlos, deben reservar parte de sus activos como garantía.

El **crecimiento del sector agrícola es fundamental para el desarrollo tanto del país como de la región**. Teniendo en cuenta el potencial que esta zona del continente tiene para ser una gran despensa de alimentos para el mundo, la falta de acceso a recursos para mantener los cultivos y tecnificarlos, genera atrasos significativos.

Foto: Agrapp



1.2 IMPACTO QUE GENERAN

A junio de 2022, Agrapp ha **financiado más de 150 proyectos productivos** de pequeños y medianos agricultores con vocación exportadora. En consecuencia, la empresa ha generado más de **USD 1,2 millones** en recursos confiables y recurrentes para estas comunidades, lo que representa tres veces más recursos que el sistema financiero tradicional y ha mejorado los ingresos a tasas que alcanzan el 400%.

Agrapp en comparación con fuentes tradicionales de financiamiento ha brindado hasta **3 veces más capital para un proyecto productivo** con base en su financiamiento promedio. Cada proyecto genera alrededor de 4,2 empleos y financia a unos 62 agricultores. En total, se ha bancarizado un 14,3% de los agricultores y se ha apoyado un 38% de personas que tenían reportes negativos. Además, se ha tecnificado el 75% de los cultivos intervenidos.

2. CASO DE INVERSIÓN: MENTEL INVESTMENT, ROCKSTART, SOCIAL SKIN, SINGULARITY INVESTMENTS

Mentel Investment: fondo estadounidense que invierte en empresas en etapa temprana con modelos de negocio escalables, sostenibles y que generan impacto.

Rockstart: aceleradora de emprendimientos en etapa temprana que apoya y capacita a los fundadores para impulsar su crecimiento con un cambio positivo a escala global.

Social Skin: premio dirigido a jóvenes líderes de proyectos innovadores con impacto social en Colombia, Centroamérica y/o México.

Singularity Investments: fondo de inversión privado que invierte y apoya negocios en tecnología, medios y telecomunicaciones que están en etapa temprana.

Foto: Agrapp



2.1 RENTABILIDAD

Tras un fuerte trabajo hablando con inversionistas y nivelando la balanza entre el impacto y el retorno de capital, **Agrapp ha recaudado más de USD 200 mil en dos rondas de inversión** de Mentel Investment, Rockstart, José Vélez (fundador de payU y Bold), Social Skin, Singularity investment entre otros. El apoyo financiero y no financiero recibido en estos procesos, ha significado un cambio importante en la organización, llevándolos a fortalecerse lo suficiente para realizar una tercera ronda que busca percibir USD 2 millones.

Estas inversiones han suplido la necesidad de caja necesaria para acelerar el impacto, lo que ha permitido desarrollar las herramientas tecnológicas para los agricultores y contratar a más personas para mejorar la interacción en los territorios. Esto ha representado un crecimiento de más del 420% de la compañía en los últimos 3 años.

Los procesos de inversión han requerido que la empresa sea cada vez más madura. Por eso, la estructura de gobierno se ha robustecido al punto de crear una junta directiva y una junta asesora, en la que la experiencia de sus miembros ha sido fundamental para mejorar la toma de decisiones estratégicas de Agrapp. A esto se suma un comité directivo conformado por las diferentes áreas de la compañía responsable de las decisiones operativas.

2.2 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

En un principio, el modelo de negocio y operativo de la empresa fue planteado en función de construir una solución a los problemas de financiamiento del campo colombiano. A medida que evolucionaron, encontraron en los ODS una forma de repotenciar su modelo y estructurar el impacto que generan desde las diferentes áreas funcionales de la compañía.

Aunque tienen prácticas que aportan a varios ODS, el equipo de **Agrapp identificó tres objetivos principales: 2. Hambre cero, 8. Trabajo decente y crecimiento económico y 17. Alianzas para lograr los objetivos.** Con cada nuevo producto establecen métricas específicas, que les han servido para

demostrar el crecimiento y la solidez de la empresa, fundamental para crear confianza con clientes e inversionistas en los procesos de levantamiento de recursos.

Al ser una empresa de base digital, tienen una gran cantidad de datos y canales para recopilar la información y hacer seguimiento. Esto lo están robusteciendo con un esquema de teoría de cambio y actualmente están trabajando con el PNUD para **desarrollar un sistema de *scoring* de impacto alineado con lo ODS**, para que sea un componente fundamental en la decisión de financiación de los agricultores.

3. APRENDIZAJES Y RETOS

Como resultado de los diferentes procesos de inversión, el equipo de Agrapp ha tenido grandes aprendizajes relacionados con la forma en que se debe estructurar la compañía para enfrentar de manera sólida los retos que implica: **acercarse a inversionistas, la organización de la empresa y cómo demostrar resultados concretos, medibles y transparentes.** Además, han podido entender la importancia de gestionar la relación de confianza con los inversionistas, teniendo en cuenta que es un proceso a largo plazo.

Hoy los principales desafíos de Agrapp están concentrados en la estructuración de la nueva ronda de inversión, que ya no está planteada en miles, sino en millones de dólares, por lo que cambia el potencial y el alcance de la estrategia y de los inversionistas. No obstante, los procesos previos los han preparado para lograr objetivos de este tipo.

Foto: Agrapp



CASOS DE ÉXITO: EMPRESAS DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Empresa



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Financiero



BENEFICIARIOS FINALES
Pequeños y medianos agricultores



INVERSIONISTAS
Mentel investments ·
Rockstart · FO ·
Ángeles inversionistas



TIPO DE FINANCIACIÓN
Mecanismo híbrido



ÁREA DE OPORTUNIDAD
Tecnología emergente
para la inclusión financiera



RECURSOS INVERTIDOS
USD 260 mil



APOYO NO FINANCIERO
Fortalecimiento de competencias y talento,
gestión financiera, gobernanza y operativo



RED DE ALIADOS

- PNUD
- Innpulsa Colombia
- Rockstart Latam

LA EMPRESA HA ESTIMADO SU IMPACTO EN MÁS DE:

120

Proyectos productivos
financiados

USD 1,2 MM

Generados en recursos
confiables y recurrentes

378%

De incremento en
ingresos del agricultor

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



Latimacto



AWAKE TRAVEL

Plataforma que conecta viajeros, comunidades locales y destinos para la conservación de la naturaleza en Colombia.

El propósito de **Awake** es **proteger la naturaleza**. Su fórmula es conectar a viajeros con ambientes naturales a través de anfitriones locales, empoderar negocios de turismo sostenible, así como potenciar y medir acciones en pro de la conservación y restauración de medio ambiente.

Awake Travel es una plataforma digital que conecta viajeros, comunidades locales y destinos de naturaleza, usando el turismo como una herramienta para proteger la biodiversidad y ofrecer las mejores experiencias de viaje. La empresa **se especializa en la operación, coordinación y comercialización de viajes** en más de 60 destinos de naturaleza en Colombia, creando una comunidad de más de 10.000 viajeros y más de 300 socios anfitriones locales, que aportan al desarrollo local y a la conservación medioambiental.

1. ANTECEDENTES

Awake nació de una expedición de 40 días por el río Magdalena donde se conocieron sus fundadores: Laura Romero (Líder de impacto), David Londoño (CMO y CCO) y Miguel Torres (CEO). En este y otros viajes encontraron que había una gran cantidad de personas locales que utilizaban el turismo como medio de vida sostenible, anclado a procesos de conservación y restauración de la naturaleza, como plataforma para potenciar las iniciativas de sus comunidades y como herramienta para reconciliar y superar el conflicto. Todo esto los conectó con el propósito de dignificar el patrimonio natural de Colombia mientras lo descubrían y construían un modelo de negocio que permitiera canalizar recursos y esfuerzos hacia la conservación de los ecosistemas y el desarrollo local.

Awake lleva 9 años en el mercado y ha logrado crecer año tras año, asegurando un **modelo de impacto coherente con el bienestar de las comunidades rurales**, creando incentivos para la conservación y restauración de la naturaleza.

Foto: www.awake.travel.com



1.1 MOTIVACIÓN

Colombia es el segundo país más biodiverso del mundo, pero cuenta con cifras alarmantes de deforestación y pérdida de biodiversidad. Por ejemplo, al cierre de 2021 fueron deforestadas 174.103 hectáreas de bosque en Colombia, de las cuales el 77% se encontraba en los departamentos de Meta, Caquetá, Guaviare, Putumayo, Norte de Santander y Antioquia (MinAmbiente, 2022). Una de las principales causas de esta situación tiene que ver con que las comunidades locales no tienen más opción que afectar los ecosistemas y la biodiversidad para cubrir sus necesidades y conseguir un sustento. Adicionalmente, existe una fuerte competencia con otras actividades productivas asociadas a la deforestación o degradación ambiental como la ganadería, la agricultura, la minería, la tala de bosques y los cultivos de coca, entre otros.

Por otro lado, el **impacto en la conservación no está bien comunicado, medido, informado o verificado**. Esto dificulta la creación de mecanismos para movilizar recursos de diferentes actores hacia iniciativas de conservación, que en su mayoría son lideradas por las mismas comunidades locales. Estas personas tienen un acceso limitado a asistencia técnica necesaria para el desarrollo de sus proyectos de conservación.

El turismo no se está desarrollando desde la gestión de la biodiversidad y la sostenibilidad, el mercado no puede escoger según criterios e información clara y, en últimas, no se están creando los incentivos adecuados para que este sector crezca desde su aporte a la sostenibilidad, la conservación y regeneración de la naturaleza, haciendo frente y aportando contundentemente a la pérdida de biodiversidad y la crisis climática.

En la misma línea, el **proceso de paz abrió una gran oportunidad para visitar una nueva oferta de destinos** en el país, convirtiéndose en una oportunidad económica para las comunidades rurales más apartadas de Colombia, pero existen grandes retos en los sistemas de gobernanza, las capacidades en la cadena de valor, infraestructura, conexión eficiente con el mercado, entre otros.

1.2 IMPACTO QUE GENERAN

El modelo de negocio de Awake Travel está enfocado en **resolver el problema de la pérdida acelerada de biodiversidad y la crisis climática** asociada a la deforestación y la degradación de los ecosistemas, relacionada con altos niveles de pobreza multidimensional en destinos rurales de Colombia. Esta organización busca generar acciones en pro de la conservación y la restauración de la naturaleza, así como del bienestar de las comunidades, de tal manera que los destinos rurales se fortalezcan, crezcan y se escalen a través del desarrollo de un turismo de naturaleza sostenible de base comunitaria, directamente relacionado con la gestión de la biodiversidad.

Awake trabaja en 3 frentes principales que hacen parte de su teoría de cambio:

1. Travel:

Busca aumentar la conciencia del mercado del turismo e incrementar los ingresos de negocios de turismo sostenible, relacionados con iniciativas de conservación y restauración de la biodiversidad. Awake conecta a viajeros con la naturaleza a través de anfitriones locales, la mayoría de los cuales lideran la conservación y la restauración en sus territorios.

2. Impact:

El propósito es mejorar las capacidades y potenciar a actores clave en la cadena de valor del turismo de naturaleza, incluyendo aquellos con iniciativas de conservación con capacidades mejoradas. Awake fortalece y empodera negocios de turismo sostenibles y regenerativos. Además, canaliza recursos de aliados y donantes para aportar al desarrollo del turismo de naturaleza.

Esta empresa trabaja para **mejorar la gobernanza entre actores claves en los destinos** donde tiene presencia y crear alianza en favor de la gestión adecuada de la biodiversidad, el turismo de naturaleza como medio de vida sostenible y el bienestar de las comunidades.

3. BIO:

Potencia y mide acciones de conservación y restauración de la biodiversidad, para luego compartir información y datos relevantes con actores claves que aporte a la toma de decisiones en pro del bienestar de las comunidades y la naturaleza. En este frente se diseñan e implementan sistemas de medición, diálogo y monitoreo que, de manera transparente, permiten evidenciar y darle trazabilidad a acciones y resultados en la conservación y restauración de la biodiversidad, así como prácticas sostenibles en actividades productivas. Awake trabaja con sus anfitriones en 3 líneas principales: 1. Acciones en favor de los ecosistemas, asociadas a conservación de ecosistemas (no deforestación o degradación) y restauración. 2. Acciones en beneficios de las especies. 3. Prácticas sostenibles de actividades productivas.

AWAKE TRAVEL ES UNA CORPORACIÓN B CERTIFICADA QUE HA LOGRADO:

- Una red de **300 anfitriones locales en 60 destinos** de naturaleza de Colombia. Se trata de pequeñas empresas turísticas con más de 4.000 beneficiarios, principalmente poblaciones rurales vulnerables.
- **100.000 hectáreas (ha)** dedicadas a la conservación o restauración de ecosistemas clave, de las cuales 58.792,4 ha (pertenecientes a 32 organizaciones), están siendo partes de sistemas de monitoreo satelital o de la biodiversidad.
- **29 organizaciones de turismo propietarias de tierra**, dedicada a la conservación y restauración, han implementado sistemas de monitoreo de la biodiversidad de base comunitaria. De estas iniciativas se resalta la instalación de 80 grabadoras en 195 sitios (58 de ellas instaladas en campo actualmente), la recolección de 604.526 archivos de audio que han sido subidos a la plataforma Arbimon y la identificación de 235 especies entre las que se encuentran aves, anfibios y mamíferos.

- En 2022 empezaron el proyecto de monitoreo con cámaras trampa en 12 organizaciones de turismo, también propietarios de tierra destinados a la conservación y/o restauración, donde se ha **identificado especies de gran importancia como el jaguar, el venado, el paujil, entre otros.**
- **La firma de 15 acuerdos con iniciativas de conservación y restauración** asociadas al turismo y esperan cerrar 2022 con 30 acuerdos firmados entre Awake y anfitriones.
- La implementación de proyectos con diferentes **donantes por \$7.500 millones** enfocados en el desarrollo del turismo de naturaleza en destinos rurales.
- **973 personas de destinos rurales y 150 organizaciones de turismo** han mejorado sus capacidades, con un total de 19.814 horas de formación entregada.
- Desde 2018 a junio de 2022 se han dirigido **\$16.800 millones a anfitriones** locales por la venta de experiencias de turismo.

2. CASO DE INVERSIÓN: FONDO EMPRENDER, BOOKING.COM, FUNDACIÓN BANCOLOMBIA, FONDO ACCIÓN Y COMFAMA

Fondo Emprender: fondo creado por el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) para incentivar la creación de empresas y generación de empleo en Colombia a través del acceso a capital semilla.

Booking.com: una de las plataformas digitales de viajes más importantes del mundo que conecta viajeros, experiencias, transportes y alojamientos tanto de marcas consolidadas como de emprendedores de todos los tamaños.

Fundación Bancolombia: fundación del Grupo Bancolombia enfocada en promover el desarrollo rural sostenible a través de educación, innovación y emprendimiento rural, apalancados en la inversión de impacto y el voluntariado corporativo.

COMFAMA: caja de compensación familiar de Antioquia enfocada en el desarrollo económico y social de la clase media de la región.

Foto: www.awake.travel.com

2.1 RENTABILIDAD

Con el objetivo de crecer lo suficiente, pero sin preocuparse porque esto sea un proceso acelerado, Awake Travel siempre ha buscado el fondeo desde su propósito. Su primera entrada de recursos se dio a través del Fondo Emprender del SENA con capital semilla, seguido del apoyo de Booking.com de **USD 311.250³** y acompañamiento técnico, lo que permitió construir la empresa, su base tecnológica y consolidar equipos. Posteriormente, una segunda fase con cooperantes se materializó en aproximadamente **USD 3 millones**. Esto profundizó el impacto y fortaleció el programa de desarrollo de destinos.

A partir de ese momento, lanzaron su primera ronda de financiación. Fundación Bancolombia, Fondo Acción, un grupo de inversionistas ángeles y poco después Yunus Social Business fueron los interesados, aportando alrededor de **USD 760 mil**. Coincidiendo con la pandemia del COVID-19, un momento en el que Awake no podía registrar ventas, el equipo replanteó la estrategia de crecimiento que, con el apoyo de los fondos, resultó ser exitosa. En noviembre de 2020 alcanzaron las ventas pre-pandemia, entre enero y julio del 2021 crecieron 10x ventas, abrieron nuevas líneas de negocio y se hicieron merecedores de un premio de ProColombia a la mejor estrategia de reactivación de turismo en el país. Finalmente, en el año 2022 entra COMFAMA como inversionista para aportar a la siguiente ronda.

En este camino, Awake ha logrado consolidar alianzas sólidas con actores de la talla de Booking.com, USAID y el Gobierno de Reino Unido, que además de recursos económicos, han aportado asistencia técnica, consultorías y legitimidad a la labor de la compañía. Acuerdos como los establecidos con The Nature Conservancy, WWF, Conservación Internacional, Wildlife Conservation Society, PNUD y Sistema B también les ha permitido ampliar las oportunidades para los anfitriones locales y los proyectos de conservación en los destinos.

De acuerdo con Miguel Torres, los inversionistas han traído prácticas más rigurosas de gobierno corporativo, pero han sido respetuosos de la estructura interna ya definida y están alineados al propósito y el impacto de Awake. Hoy la empresa cuenta con una junta directiva conformada por los inversionistas y los cofundadores, cuya toma de decisiones se hace desde el consenso. A partir de ahí maneja una estructura horizontal en células y se complementa con un esquema por roles, donde las decisiones se toman de manera descentralizada, con procesos consultivos y flujos estructurados de feedback.

3. Equivalente a EUR 300.000 con una tasa de cambio de USD 1.0375

2.2 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

Con su experiencia en campo, el equipo de Awake evidenció que no hay suficientes datos sobre conservación en el país y que los existentes son muy difíciles de comprobar. Empezaron a medir el impacto a través de la identificación de un caso de éxito, que se amplió con la búsqueda de anfitriones con resultados similares.

Para probar su teoría de cambio, con el apoyo del Gobierno de Reino Unido y colaboración con la Universidad del Rosario, realizaron un experimento aleatorio controlado en 78 municipios de Colombia, cuyo grupo de tratamiento fueron aquellos a los que llegó Awake versus un grupo de control donde no tenían incidencia. Como resultado, en nueve meses **el flujo de turistas se incrementó en un 30%, los empleos en turismo aumentaron en un 16% y las alertas de deforestación se redujeron en un 100%** en los alrededores de las atracciones y la ubicación de los anfitriones vinculados con Awake.

A medida que ha evolucionado la compañía, han sofisticado su forma de medir el impacto. A las metas de ingresos, se suman las de alianzas con organizaciones, el monitoreo de las redes de beneficiarios con sus respectivas cadenas de valor, así como las hectáreas conservadas y el aumento de la biodiversidad. Su indicador ambiental más importante es el de llegar a 2 millones de ha en conservación a manos de anfitriones lo más rápido posible (hoy registran 100.000).

En este momento, Awake tiene una teoría de cambio y esperan **levantar su línea base de medición de impacto en febrero de 2023**. Su objetivo es construir una base confiable de datos para atraer financiación en conservación que pueda llegar directamente a los líderes de los proyectos.

Foto: www.awake.travel.com



3. APRENDIZAJES Y RETOS

Miguel Torres hace énfasis en el gran desafío que ha representado crear una empresa de turismo de naturaleza en Colombia, pues esto ha implicado retos logísticos, de conectividad en transporte, de desarrollo de estándares mínimos de infraestructura en los destinos y de talento en tecnología, entre otros. A esto se suma que empezaron la compañía de manera orgánica, operando solo con el capital generado por las ventas. Esto representó momentos difíciles donde el flujo de caja era muy limitado, retos que les permitió forjarse como equipo y llenarse de herramientas para gestionar procesos como las rondas de inversión.

El proceso con Awake ha llevado a sus fundadores a concluir que en este camino lo más importante es **“aprender a aprender, cuestionarse y escuchar los cuestionamientos de otros”**, afirma Miguel Torres, CEO de Awake. Este aprendizaje lo han canalizado a través de metodologías estructuradas que permiten que la idea pueda consolidarse y mantenerse en evolución. Ellos recomiendan no preocuparse mucho por el futuro, sino concentrarse en el propósito, ni preocuparse por el pasado, sino apalancarse en las bases construidas, pues “con el tiempo todo termina teniendo sentido”, sostiene Torres.

Todo esto planean aplicarlo en la consolidación de sus tres líneas de crecimiento: Awake Travel (market place de viajes), Awake Impact (línea de impacto y desarrollo de destinos, anfitriones y organizaciones) y Awake Bio (plataforma para canalizar recursos dedicados a la conservación y red de monitoreo). Además, trabajan en su expansión a dos mercados más en América Latina.

Foto: www.awake.travel.com



CASOS DE ÉXITO: EMPRESAS DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Empresa



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Servicios y educación



BENEFICIARIOS FINALES
Proyectos de turismo y conservación locales



INVERSIONISTAS
Fondo Acción · Yunus Social Business · Fundación Bancolombia · COMFAMA



TIPO DE FINANCIACIÓN
Capital accionario (equity)
Deuda



ÁREA DE OPORTUNIDAD
Plataformas de turismo rural, de aventura y ecoturismo



RECURSOS INVERTIDOS
USD 710 mil



APOYO NO FINANCIERO
Fortalecimiento de competencias y talento, estrategia y/o modelo de negocios, gestión financiera, gobernanza y operativo



RED DE ALIADOS

- Organizaciones internacionales
- Fondos de inversión de impacto
- Entidades de cooperación internacional
- Organizaciones regionales de fomento del desarrollo económico y social
- Entidades gubernamentales

LA EMPRESA HA ESTIMADO SU IMPACTO EN:

+ 4.000
Beneficiarios

100.000 ha
De conservación o restauración de ecosistemas

58.792 ha
con sistema de monitoreo satelital o de la biodiversidad

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



BIVE

Organización que conecta el sistema de salud con la población rural colombiana.

Bive es una organización social que facilita y mejora el acceso al sistema de salud para población rural y vulnerable en Colombia, con el fin de brindarles el más alto nivel de salud posible, sin importar sus ingresos. Esto lo hace a través de dos líneas de acción: la primera denominada plan de afiliación Plan Bive, que conecta a las personas con una red de prestadores de salud privados para una atención más rápida y personalizada, y la segunda por medio de proyectos sociales que abordan necesidades puntuales de las comunidades llevando servicios de salud a zonas rurales desatendidas. Además de estas dos líneas cuentan con programas de educación en salud, fortalecimiento y desarrollo de habilidades blandas y capacidades técnicas para las comunidades atendidas y prestadores locales.

1. ANTECEDENTES

Bive nació en 2010 como un proyecto de grado de Jorge García (médico) y Diana Quintero (administradora de empresas), ambos con familia de origen rural, por lo que conocían las barreras existentes al servicio de salud. Inspirados en la filosofía del premio Nobel de Paz Prof. Muhammad Yunus y la experiencia del Dr. Jorge Gronda, en 2012 se constituyen como un negocio social, con el apoyo financiero del Fondo de inversión de negocios sociales Yunus Social Business Colombia y Ecopetrol. Posteriormente, en **2015 crearon la fundación Vive con Bienestar**, con la finalidad de profundizar el impacto social de Bive a través del desarrollo de proyectos sociales en salud.

Actualmente, los cofundadores se encuentran fuera del país, pero siguen formado parte del proceso consultivo y de toma de decisiones estratégicas de Bive. La organización está a cargo de Mildred Ortegón, Directora Ejecutiva.



1.1 MOTIVACIÓN

En Colombia existen barreras de acceso al sistema de salud que son muy marcadas para la población rural. Aunque el 95% de la población está vinculada a alguna EPS o Sisbén, las personas deben enfrentarse día a día a la tramitología, largas distancias geográficas para desplazarse hasta los centros de salud, entre 2 y 5 meses de espera para obtener autorizaciones de consulta especializada o procedimientos de apoyo diagnóstico, baja cobertura en tratamientos preventivos y correctivos, entre otros, lo que agrava la crisis de sanidad pública.

1.2 IMPACTO QUE GENERAN

Las poblaciones beneficiarias de Bive son familias rurales, principalmente cafetaleras, que viven en condiciones de bajos ingresos y comunidades que están constantemente expuestas a problemas de salud debido a la alta carga de trabajo físico.

Con el Plan Bive, una **membresía anual de bajo costo que oscila entre USD 13 a USD 49 por año** (hasta para seis miembros de la familia), ampliando el acceso de las familias rurales a servicios de salud de alta calidad, oportunos y eficientes. Con esta solución, las personas reciben diagnósticos a tiempo, lo que disminuye el costo de oportunidad de generación de ingresos por baja laboral y se rompe el ciclo pobreza-enfermedad.

Adicionalmente, con sus proyectos sociales identifican necesidades puntuales de las comunidades, para canalizar recursos y esfuerzos a través de iniciativas que permitan abordarlas.

ENTRE LOS PRINCIPALES DATOS DE IMPACTO DE BIVE SE DESTACAN:

- Cerca de **32.000 colombianos** (94% de los cuales son población rural de bajos ingresos) han recibido un diagnóstico temprano.
- Más de **4.189** niños, jóvenes y adolescentes beneficiados.
- **Disminución del diagnóstico tardío de enfermedades graves**, facilitando el diagnóstico oportuno y prevención de cáncer de mama, cuello uterino y riesgo cardiovascular en más de 1.850 mujeres rurales.

2. CASO DE INVERSIÓN: FONDO DE INVERSIÓN LGTVP, YUNUS SOCIAL BUSINESS, FUNDACIÓN PFIZER, ASTRAZENECA Y LINKED

Fondo de inversión LGTVP: fondo de filantropía del Banco privado LGT. Invierte en organizaciones que implementan soluciones para el cumplimiento de los ODS.

Yunus Social Business: fondos de inversión de capital filantrópico que apoya negocios sociales en África Oriental, América Latina e India.

Fundación Pfizer: institución de la farmacéutica Pfizer que impulsa la ciencia, tecnología e innovación para responder a las necesidades del sistema de salud y el bienestar de la población.

Fundación Astrazeneca: institución de la farmacéutica Astrazeneca para impulsar la ciencia y el talento científico como agentes transformadores de la sociedad.

Fondo Linked: entidad independiente que realiza inversión de impacto en iniciativas que mejoran las condiciones de salud en mujeres de Latinoamérica y Estados Unidos.

2.1 RENTABILIDAD

Quando Bive se fundó, recibió un capital semilla por parte de la Gobernación de Caldas y Yunus Social Business que, sumado al capital aportado por los cofundadores, permitió sentar las bases del modelo de negocio y de impacto. Desde 2015, esta empresa **ha recaudado más de USD 1 millón**, en su mayoría a través de subvenciones, premios y donaciones. Estos recursos han sido dirigidos principalmente a los proyectos sociales, debido a que la línea de negocio del Plan Bive es sostenible y sus excedentes son reinvertidos en el impacto social.

Entre sus socios se encuentran la Fundación Pfizer (cofinanciación) para la detección temprana y el tratamiento oportuno de enfermedades (salud visual y enfermedades infecciosas); la Fundación Astrazeneca (financiador), para brindar herramientas de liderazgo y conocimientos técnicos en salud mental y hábitos saludables de vida a jóvenes rurales entre 11 y 18 años, y a sus profesores a través de talleres; la Fundación Linked, para facilitar la detección temprana del cáncer de mama y cuello uterino y el riesgo cardiovascular entre las mujeres rurales, y la Cooperativa de Caficultores de Manizales, cliente del Plan Bive desde hace 5 años.

También cuenta con aliados como PNUD y Business Call to Action (BCtA) que brindan asesoramiento, desarrollo de capacidades y herramientas y apoyo en la medición del impacto. A estos se suman las

agregaciones rurales, cooperativas y entidades locales de salud, organizaciones que conocen la realidad de las comunidades, toman decisiones en terreno y, por tanto, permiten alinear la operación.

Su modelo de gobierno corporativo se ha mantenido independiente a los apoyos financieros. Bive cuenta con una asamblea de cofundadores, donde se toman decisiones estratégicas, apoyada por una junta asesora externa, ambos órganos orientan al equipo de manera voluntaria. Por su parte, la gerencia general y direcciones de cada área se encargan de la operación y monitoreo de la organización.

2.2 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

La medición del impacto que genera Bive se hace a la luz de los ODS, con indicadores cualitativos y cuantitativos para sus dos líneas de acción. **Cada proyecto cuenta con su propia teoría de cambio, indicadores e instrumentos, que son aplicados al iniciar y finalizar la ejecución.** Además, tienen estudios de correlación y grupo-control complementarios según el proyecto.

Bive inició su proceso de medición de impacto de manera autónoma, usando metodologías y herramientas propias que han venido evolucionando. En sus proyectos y programas desarrollan una línea base para entender el estado actual de las comunidades, hacen una evaluación intermedia para los proyectos y aplican encuestas de satisfacción de servicios con usuarios y prestadores. Si bien, tienen procesos estandarizados, buscan incorporar herramientas probadas en el área específica de salud en que estén trabajando y las adaptan al contexto y condiciones del proyecto.

La organización fortalece su estrategia de medición de impacto mediante la capacitación del equipo y el acompañamiento de aliados. Por ejemplo, en 2018-2019 usaron la plataforma de BCtA y el acompañamiento del PNUD para un proyecto en salud femenina. En iniciativas de este tipo, implementadas por primera vez, procuran hacer alianzas con universidades locales y consultores de medición de impacto como Cuantix, con la finalidad de contar con una visión imparcial y aprender de nuevas metodologías y herramientas.

Foto: Bive



3. APRENDIZAJES Y RETOS

Mildred Ortigón, directora ejecutiva, asegura que hasta el momento **Bive ha sido sostenible y ha cumplido con el impacto propuesto**. Sin embargo, cada proyecto ha sido un desafío, lo que los ha llevado a cuestionarse sobre su modelo de negocio y la necesidad de nuevas estrategias para movilizar recursos económicos.

Por otro lado, considera que uno de los mayores retos a los que se deben enfrentar es garantizar que los recursos sean suficientes para cumplir con el compromiso asumido. Para esto, han aprendido a ser transparentes con la gestión y optimización del dinero, siempre enfocados en el propósito. Finalmente, resalta la importancia de dedicar tiempo y esfuerzo a la fase de alistamiento de cualquier proyecto que diseñen, pues es desde ahí que se establecen las pautas de la ejecución y se consideran riesgos y dinámicas, por ejemplo, cuando la cofinanciación es nacional, donde los procesos contemplan tiempos más prolongados.

En este momento se encuentran en un **proceso de innovación del modelo de negocio**. Si bien, el plan Bive ha permitido alcanzar un impacto importante, la empresa desea ampliar geográficamente el alcance de sus servicios y llegar a comunidades desatendidas en regiones más aisladas del país, por lo tanto está explorando nuevos modelos que integran telemedicina, teleorientación y atención comunitaria con mayor enfoque en tecnologías para llevar servicios en áreas donde la infraestructura de salud es pobre.

Foto: Bive



CASOS DE ÉXITO: EMPRESAS DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN

Organización sin ánimo de lucro



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN

Sanidad



BENEFICIARIOS FINALES

Población rural colombiana



INVERSIONISTAS

Fondo de inversión social LGIV, fundación Pfizer, AstraZeneca, Linked Foundation, agencia Suiza para el desarrollo - Lefil Consulting, Yunus Social Business



TIPO DE FINANCIACIÓN

Donaciones



ÁREA DE OPORTUNIDAD

Plataformas médicas para comunidades desatendidas



RECURSOS INVERTIDOS

USD 1 millón



APOYO NO FINANCIERO

Fortalecimiento de competencias y talento, gestión y medición de impacto y acceso a redes

LA EMPRESA HA ESTIMADO SU IMPACTO EN MÁS DE:

118.000

Personas beneficiadas

1.850

Mujeres con diagnósticos oportunos

24.000

Afiliaciones al Plan Bive



Región Pacífica

Región Andina

RED DE ALIADOS

- Organizaciones de productores/as
- Prestadores de salud
- Secretarías de salud y educación municipal y departamental
- Universidades
- Cooperantes internacionales
- Redes y ONG de apoyo a empresas sociales

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



NAB COLOMBIA
CATALIZANDO LA INVERSIÓN DE IMPACTO



MIEMBRO DEL
GSG
Driving real impact

Latimacto



MUEBLEA

Una solución sostenible para el manejo del mobiliario

Mueblea es una empresa especializada en reutilizar y reacondicionar mobiliario y almacenamiento industrial para equipar espacios de trabajo.

Al ampliar el ciclo de vida del mobiliario, promueven una cultura de economía circular, al tiempo que reducen los residuos que van a vertederos y vuelven más eficiente el aprovechamiento de recursos.

1. ANTECEDENTES

La compañía fue fundada por Catalina y Sandra Sánchez con el propósito de continuar el legado de su padre, quien contaba con amplia experiencia en el sector de maquinaria industrial de segunda y reutilización de materiales industriales. Ellas identificaron que en estos procesos muy pocas organizaciones prestaban atención al manejo de mobiliario, por lo que decidieron proponer una solución.

Empezaron con un **punto de transformación y venta**, pero desde hace 3 años y medio, cuando Catalina Sanchez se retiró de su trabajo para dedicarse tiempo completo a Mueblea, construyeron una propuesta de valor para el sector corporativo, convirtiéndolo en su aliado principal para la reutilización del mobiliario. Actualmente, mueblea ayuda a las empresas a tener una salida sostenible al manejo de estos pasivos, generando ahorros e involucrándolos en la creación de impacto ambiental positivo.

1.1 MOTIVACIÓN

En Colombia existen 469.099¹ empresas activas en las cinco principales ciudades (Bogotá 56,1 %, Medellín 13,9 %, Cali 12,2 %, Barranquilla 11,2 % y Cartagena 6,5 %) que tienen requerimientos de equipamiento y reacondicionamiento de espacios de trabajo para su operación o expansión. Asimismo, estas compañías pasan por 3 procesos con su mobiliario y almacenamiento industrial: liquidación, activos fijos depreciados y procesos de transformación.

En este sentido, Mueblea se convierte en un aliado para las empresas, garantizando una adecuada disposición y alargando el ciclo de vida de sus muebles, basada en un modelo de economía circular que devuelve el mobiliario al mercado totalmente reacondicionado.



Foto: Mueblea

1. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/empresas-en-colombia-cuanto-han-cerrado-y-cuanto-hay-activas-a-mayo-del-2021-554985>

1.2 IMPACTO QUE GENERAN

Hasta el momento, Mueblea ha alargado la vida útil de **más de 60.000 productos**, recuperando, reutilizando y **reacondicionando más del 65% de los insumos en sus procesos**. Esto representa una importante reducción en el consumo de recursos como madera, metal, cartón, plástico, vidrio, tejidos y espumas. A esto se suma la generación de eficiencias en el consumo de agua y energía, al tiempo que genera ahorros superiores al 50% con respecto al mobiliario nuevo.

MUEBLEA HA RECUPERADO MÁS DE:

415

Toneladas de metal

365

Toneladas de madera

50

Toneladas de plástico

Foto: Instagram @Muebleaco

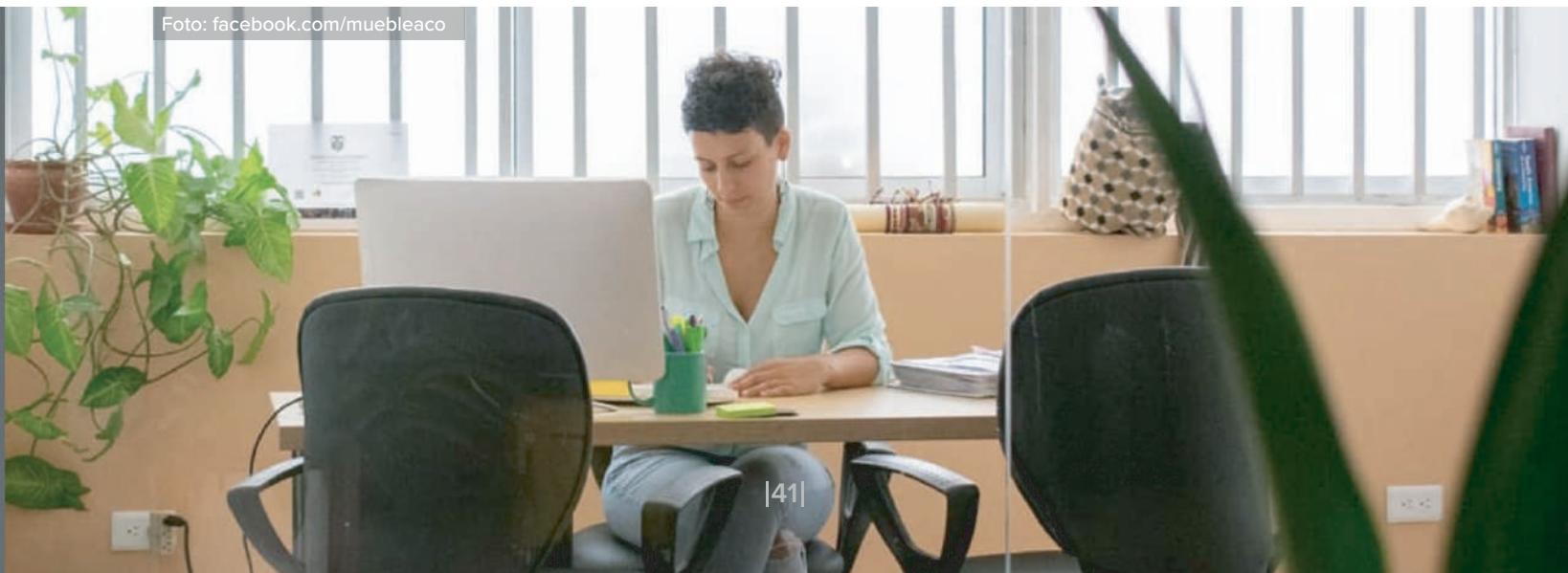


2. CASO DE INVERSIÓN

Mueblea se ha construido a partir de capital de las socias, manteniendo una estructura familiar. Actualmente trabajan en una estrategia de crecimiento en la que evalúa la opción de desarrollar un modelo de franquicias, que les permitiría llegar a nuevas ciudades a bajo costo, garantizando la calidad de los productos y servicios que prestan. De manera paralela, trabajan en un modelo de satélites de transformación, para reducir los costos de operación y logística, y ampliar las opciones de empleabilidad formal y cobertura.

Esta empresa ha participado en procesos para atraer inversionistas, los cuales han llevado a las cofundadoras a analizar con detenimiento el tipo de socios que requiere la empresa para ejecutar el plan de crecimiento y ampliar su impacto. Catalina Sánchez indica que están buscando capital inteligente, donde el aporte de los socios vaya más allá de la financiación y los involucre activamente en la estrategia de crecimiento y operación, de manera que el modelo pueda funcionar y estabilizarse.

Foto: facebook.com/muebleaco



2.1 RENTABILIDAD

El sector en el que opera la empresa se caracteriza por contar con una gran cantidad de pequeños negocios y mano de obra con altos niveles de informalidad, lo que representa un gran reto para Mueblea, que apostó por entrar al mercado como una empresa formal. A esto se suma la competencia con el mercado de mobiliario nuevo, que es por el que usualmente se inclinan los potenciales clientes. Por esta razón, aunque iniciaron con un modelo de venta al detal, fue más estratégico construir una propuesta de valor dirigida al sector corporativo, donde las compras no fueran determinadas solo por el precio, sino por la generación de impacto, la calidad y la confianza que ofrece esta compañía.

El modelo de negocio de Mueblea promueve una cultura de economía circular al implementar un proceso en el que la empresa recupera, recicla y **reutiliza más del 65% de los insumos** en su proceso. A la fecha, vende y **alquila más de 1.000 productos** mensuales, llegando a más del 30% del mercado bogotano, atendiendo a clientes minoristas, nuevas empresas, proyectos temporales, productoras, clientes corporativos, entre otros. De esta manera, la compañía tiene la capacidad de comprometerse a ofrecer un producto que genere **ahorros superiores al 50%**.

De forma orgánica han construido su modelo de gobierno corporativo, el cual cuenta con roles definidos de acuerdo con la experiencia de cada persona. De cara a buscar nuevos procesos de inversión, están abiertos a la reestructuración de su modelo, de manera que puedan involucrarse nuevos socios con experiencias puntuales, que lleven a Mueblea a enfrentar los retos de escalabilidad y sostenibilidad que se plantean. Desde el año 2021 son apoyados por un consejo asesor externo, especialmente en las decisiones de alto nivel.

2.2 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

Desde hace tres años y medio cuentan con una estrategia de medición de impacto que se basa principalmente en la reutilización de los materiales y el peso promedio recuperado. Es decir que está vinculada directamente con las ventas. En sus procesos, Mueblea evalúa el estado de cada mueble para determinar su destino según la siguiente clasificación: estado de conservación, reutilización, reacondicionamiento y destrucción. Además, separa el material de acuerdo con el reacondicionamiento: madera, metal y plástico.

Debido a que el sector carece de data, mediciones más amplias han representado un reto para la compañía, que ha levantado su propia información a través de estimaciones sobre el ahorro en CO₂, agua y energía. Reconocen que aún les falta fortalecer más el equipo y la metodología de medición de impacto, pero ya están avanzando para entender mejor la estrategia y evitar que se convierta en greenwashing.

Como parte de sus acciones en el modelo de impacto, Mueblea ha iniciado el proceso de certificación como empresa B.

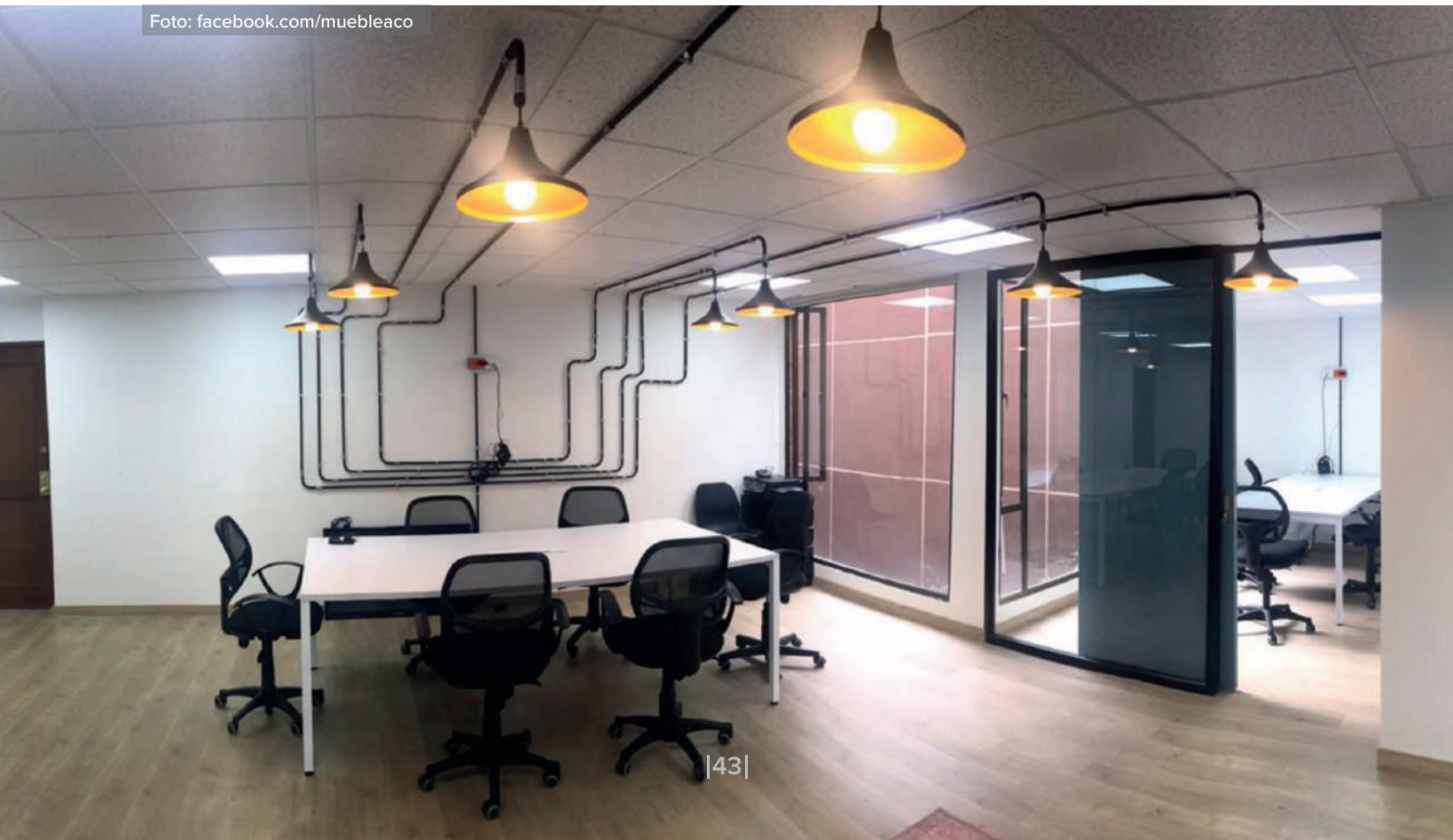
3. APRENDIZAJES Y RETOS

Catalina Sánchez, cofundadora, destaca tres aprendizajes principales en su recorrido como emprendedora y líder de Mueblea. El primero es la importancia de **definir el modelo de gobierno corporativo** desde un principio, con roles y responsabilidades claras, pues esto reduce los momentos y conversaciones incómodas con el equipo y los socios.

Segundo, las estrategias de crecimiento deberían contemplar la inclusión de personas especializadas en cada área. En ocasiones, por ahorrar costos, se delegan responsabilidades entre las personas del equipo, pero hay momentos en que esto resulta más costoso, pues se aumenta el riesgo de tomar decisiones sin la suficiente información o experiencia de base.

Finalmente, durante los procesos de creación, consolidación y crecimiento de las empresas, hay una tendencia a presionar para que los crecimientos sean acelerados. Los tipos de modelos que apuestan a generación de impacto deberían concentrarse primero en cómo **hacer las cosas bien y cómo afianzar el vínculo entre el impacto y el modelo de negocio**, antes de responder al crecimiento desmedido. Esto evitará que se excedan las capacidades de la empresa y tenga el tiempo suficiente de aprender, iterar y fortalecer sus procesos de cara a una estrategia de sostenibilidad sólida.

Foto: facebook.com/muebleaco



CASOS DE ÉXITO: EMPRESAS DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN

Empresa



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN

Infraestructura



BENEFICIARIOS FINALES

Mujeres y asociaciones de recicladores



ÁREA DE OPORTUNIDAD

Fabricación y reacondicionamiento de productos con material recuperado



APOYO NO FINANCIERO

Fortalecimiento de competencias y talento
Gestión y medición de impacto
Estrategia y/o modelo de negocios



Región Andina

RED DE ALIADOS

- Empresas de gestión de residuos (Asociaciones de recicladores, weeglobal, entuobra, greenplastic).
- Otras empresas para una disposición del mobiliario.

LA EMPRESA HA ESTIMADO SU IMPACTO EN MÁS DE:

60 MIL Productos remanufacturados

415 Tn
de metal

365 Tn
de madera

50 Tn
de plástico

Toneladas recuperadas y reutilizadas

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



NAB COLOMBIA
CATALIZANDO LA INVERSIÓN DE IMPACTO



MIEMBRO DEL
GSG
Driving real impact

Latimacto



SUNCOLOMBIA

Empresa que utiliza el poder del sol para crear un futuro más sostenible.

SunColombia es una empresa innovadora de energías renovables que desarrolla **soluciones basadas en energía solar, eficiencia energética, energía distribuida, almacenamiento distribuido y micro redes**, como herramientas de transformación social, ambiental y económica para crear un futuro más sostenible. Son líderes en soluciones integrales de energía distribuida en los territorios más apartados de Colombia, con implementación de sistemas para hogares, escuelas, alumbrado público y soluciones de potabilización de agua. Además, son fuertes aliados en estrategias de valor compartido de las empresas generadoras y comercializadoras más importantes del país.

1. ANTECEDENTES

SunColombia nace en 2012 a partir de la experiencia de más de 15 años de su fundador Juan Diego Gómez en la creación de modelos de negocio rentables y la industria de la energía renovable. Él entendió que, gracias a los avances tecnológicos y al abaratamiento de las fuentes no convencionales, es posible reducir el impacto ambiental que generamos y a su vez proveer mejor acceso, educación y mayor conectividad en los territorios más apartados del país. De ahí su slogan: **“el sol sale para todos”**.

Desde sus inicios la compañía ha buscado diseñar proyectos y productos de ingeniería social usando la energía como un medio para llevar transformación social y económica a diferentes regiones del país. De esta manera, basaron posteriormente su estrategia de **crecimiento en los Objetivos de Desarrollo Sostenible**. Hoy es una holding que contempla una constructora basada en ingeniería social para llevar proyectos a los territorios, una empresa de servicios públicos que provee de energía estable a las comunidades, una empresa de patentes electrónicas para turbinas y una encargada de producir hardware de medición de variables en sus instalaciones.

Foto: SunColombia



1.1 MOTIVACIÓN

En Colombia llevar y mantener una red eléctrica estable en comunidades rurales dispersas y alejadas de las urbes, ha representado un gran desafío debido a los retos logísticos y altos costos. Es por esto que muchos hogares rurales, escuelas y centros de salud carecen de fuentes de energía.

Actualmente, en el país hay más de 2,5 millones de personas sin acceso a este recurso. El gobierno ha construido 94.000 sistemas solares domésticos sin tecnología operativa y hay más de 1.283 microredes que equivalen a 80.000 familias a las que todavía se les presta un servicio de baja calidad. Más de 20.000 escuelas carecen actualmente de energía y de infraestructuras adecuadas, más de 20 millones de personas no tienen conexión a Internet y a más de 23 millones de personas se les dificulta acceder al agua potable.

SunColombia tiene como objetivo **cerrar las brechas que enfrentan las poblaciones de bajos ingresos en Colombia y América Latina**. Con base en esto ha desarrollado sus diferentes líneas de negocio: Proyectos solares EPC, Proyectos solares de valor añadido (EPC+), Consultoría, Operaciones y mantenimiento y Hardware y software de IoT; de las cuales se resaltan las iniciativas con miniredes solares y soluciones para el hogar, proyectos de potabilización de agua a través de energía solar, y proyectos de electrificación de escuelas rurales y centros de salud.

1.2 IMPACTO QUE GENERAN

SunColombia opera para lograr un cambio social a gran escala mediante el uso de soluciones energéticas más inteligentes que reduzcan el impacto ambiental y proporcionen acceso a la educación, el agua y la energía a las regiones más vulnerables. Hasta el momento ha **impactado más de 170.000 personas en 28 municipios colombianos** con la construcción de más de 15.000 soluciones solares prepago y la operación de 40.000, con un equivalente de más de 13 megavatios de energía. Todo esto con una reducción de 2.446 toneladas de emisiones de dióxido de carbono al año.

Los estudiantes que se benefician de las soluciones de SunColombia tienen acceso a aulas más cómodas y a la implementación de tecnología y contenidos educativos de última generación. De esta manera, ha impulsado **más de 1.700 instituciones educativas con tecnología solar y educativa, impactando a más de 54.000 estudiantes y capacitando a más de 2.000 maestros en herramientas digitales**. Además, con la construcción de centros de purificación de agua diseñados específicamente para trabajar en lugares rurales remotos, la empresa ha llevado agua limpia a más de 5.400 personas. Finalmente, una de sus metas para los próximos años es llevar inclusión financiera a través del acceso a la energía. Esto los ha llevado a más de 10.000 usuarios con internet rural de última milla con 4 tipos de tecnologías de telecomunicaciones.

2. CASO DE INVERSIÓN: ALIVE VENTURES

ALIVE Ventures es un administrador de fondos de impacto latinoamericano que busca proporcionar retornos atractivos ajustados al riesgo para sus inversores, que a su vez prioriza el impacto y su medición como eje para entender su profundidad como variable de ventaja competitiva y sostenibilidad. Además, incorpora un lente de género en todos sus procesos.

Provee capital de inversión o financiamiento “mezzanine” a compañías innovadoras, que generan impacto especialmente en Colombia y Perú, con alto potencial de mercado, un modelo de negocio rentable y que requieren de capital para su plan de crecimiento. Todo esto con el objetivo de traer al mercado soluciones innovadoras que abordan los retos de las comunidades más vulnerables en los sectores de agroindustria, educación, acceso a empleo formal, acceso a la energía y estrategia de género. Adicionalmente, ALIVE proporciona conocimiento, experiencia, acceso a redes y asistencia técnica para aumentar el éxito y el impacto.

2.1 RENTABILIDAD

En el año 2019, ALIVE Ventures identificó una oportunidad de inversión de capital accionario (equity) en SunColombia basada en su tesis de inversión para el sector del acceso a la energía. En las conversaciones adelantaron un proceso conjunto de estructuración de la ronda de inversión exclusiva, donde la compañía se alimentó de las nuevas visiones que traía el fondo, propusieron un orden estratégico e hicieron una revisión de productos, servicios y planes de medición del impacto. **La inversión final fue de USD 3 millones con un follow on de USD 1,1 millones, lo que ha generado impacto en 80.724 personas.**

Por intereses comunes, el proceso no implicó cambios significativos en el gobierno corporativo de la compañía y ALIVE entró a ocupar un cargo en la junta directiva al nivel de los otros accionistas. En palabras de Juan Diego, este ha sido un proceso paciente sobre un plan de 7 años (3 de los cuales se han cumplido), procurando la estabilidad y el crecimiento de SunColombia.

Con la base y la experiencia que la compañía ha podido construir de la mano de ALIVE, SunColombia se aventuró a abrir la Serie B, aprovechando también la exposición que obtuvo a través del programa de PNUD Colombia *Empresas con Impacto que contribuyen al logro de los ODS 2021*.



Foto: SunColombia

2.2 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

SunColombia empezó su proceso de medición de manera autónoma a través de un conteo de variables básicas que se registraban periódicamente en un Excel. A medida que evolucionaba la compañía, encontraron que este sistema era insuficiente y decidieron aliarse con 60 Decibels para considerar nuevas variables de impacto y construir una matriz de decisión que definiera las métricas. Esto se complementó con el uso de data oficial para obtener datos más precisos y la ejecución de estudios de medición sobre clientes y usuarios finales. Proof of

Impact también se sumó al plan de medición aportando su experiencia en manejo, modelado, procesamiento y prueba de datos.

Un ejemplo de esto es el **método de observación educativa** que creó SunColombia para hacer un seguimiento sobre cómo los profesores utilizan la tecnología y las plataformas educativas. Esto les permite conocer mejor las necesidades de los maestros, su comportamiento y los problemas que encuentran cuando utilizan las soluciones.

3. APRENDIZAJES Y RETOS

Uno de los desafíos más grandes que enfrentó SunColombia en su proceso de inversión con ALIVE fue identificar de manera acertada dónde los recursos tendrían mejor retorno. En ocasiones se suele distribuir a partir del ego o la terquedad, lo que para Juan Diego Gómez representa un gran riesgo y puede convertirse en el enemigo de la inversión. A esto se suma que la inmadurez, la falta de conocimiento o el afán por firmar pueden limitar la toma de decisiones en la negociación. Por eso considera fundamental contar con personal calificado, y dedicar tiempo con el equipo y los líderes de la organización para revisar números, resultados, intereses y prioridades que permitan identificar las áreas donde sería más estratégico el uso de los recursos y los puntos que se considerarían o no en la negociación.

Juan Diego también considera que fue un acierto plantearse desde un principio un plan a largo plazo (en este caso 7 años), que a su vez estuviera abierto a la retroalimentación de personas con experiencia para reforzarlo. Él recurre a tres "P" importantes: Plan, Purpose y Ploy, que lo ha llevado a construir un plan metódico y detallado, movido por un propósito general que motive y abarque cualquier operación y, finalmente, una táctica o estrategia para proteger ese plan, donde se defina el tiempo de cada elemento, ya que las oportunidades dependen también del momento en el que se encuentre la empresa.

Foto: SunColombia



CASOS DE ÉXITO: EMPRESAS DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Empresa



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Energías renovables y alternativas



BENEFICIARIOS FINALES
Comunidades rurales
Instituciones educativas



INVERSIONISTAS
ALIVE - ACUMEN



TIPO DE FINANCIACIÓN
Capital accionario (equity)



ÁREA DE OPORTUNIDAD
Infraestructuras de fuentes de energía renovables



RECURSOS INVERTIDOS
USD 3 millones y follow on de USD 1,1 millones



APOYO NO FINANCIERO
Gestión y medición de impacto, gestión financiera y operativo

LA EMPRESA HA ESTIMADO SU IMPACTO EN MÁS DE:

13 MV
de energía instalados

4.000
soluciones fotovoltaicas instaladas

170.000
Personas impactadas

2.446 Tn
de emisiones de Co2 reducidas



RED DE ALIADOS

- Empresas de energía
- Empresas de telecomunicaciones
- Fundaciones empresariales
- Cooperación internacional / organizaciones multilaterales
- Entidades gubernamentales

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



SYMPLIFICA

El departamento de recursos humanos de los hogares

Simplifica es una plataforma de base tecnológica que **facilita y realiza la afiliación, gestión y pagos de empleados domésticos**, asumiendo el rol del departamento de recursos humanos de los hogares. Se enfoca en disminuir los riesgos y la complejidad de los procesos de formalización laboral para los empleadores, además de asegurar derechos laborales y proporcionar beneficios extralegales a los empleados.

1. ANTECEDENTES

Omar Perdomo (CEO de Simplifica), apasionado y dedicado al desarrollo de tecnología, se vio obligado a enfrentar el reto de formalizar a un trabajador de su hogar. Debía cumplir con un marco regulatorio complejo que no manejaba por ser profesional en otras áreas y no haber tenido esta experiencia previamente. Al tener una relación cercana, Omar se interesó por encontrar una solución para que su trabajador tuviera todo en regla, se cumplieran sus derechos y recibiera los beneficios asociados.

La startup que surgió de esta experiencia fue incubada por InQlab, la incubadora de negocios en etapa temprana y de base tecnológica del Grupo Santo Domingo, donde recibió capital semilla e incorporó como cofundadora a Salua García, administradora de negocios internacionales con experiencia en mercadeo y ventas.

De esta manera surge Simplifica **como una plataforma de recursos humanos, nómina y beneficios que resuelve el problema del empleador** que, al no conocer los procesos e implicaciones de la formalización de sus trabajadores domésticos, está expuesto a multas y demandas; el problema del trabajador que está en la informalidad, expuesto al riesgo de que su trabajo no sea digno y excluido de sus derechos laborales, y el problema del sistema que está dejando de recaudar un porcentaje de dinero y tiene una deuda social futura con un importante número de personas y sus familias.

Foto: Simplifica



1.1 MOTIVACIÓN

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), **hay 67 millones de empleados domésticos en el mundo, de los cuales 8 de cada 10 están contratados de manera informal**. América Latina presenta grandes retos con 20 millones de trabajadores domésticos y una tasa del 80% en la informalidad. Además, el 88% de estas personas son mujeres (1 de cada 25 mujeres trabajadoras es empleada doméstica), donde 1 de cada 5 es migrante. Dichas cifras revelan un alto porcentaje de personas que obtienen remuneración, pero no reciben ninguna prestación social, beneficios, la posibilidad de pensionarse y acceso a servicios de recreación, entre otros.

Desde 2013, la regulación colombiana reconoce a los empleados domésticos como cualquier otro trabajador, basados en el Convenio 189 - Convenio sobre las trabajadoras y los trabajadores domésticos – de 2011. Sin embargo, esto representa un desafío para los empleadores que no conocen los procesos de formalización, sus implicaciones y deben enfrentar múltiples trámites burocráticos, sumado a la dificultad de generar beneficios adicionales.

1.2 IMPACTO QUE GENERAN

Simplifica vio una oportunidad de negocio que, gracias a la tecnología, le permitiría impactar desde tres frentes: primero, brindar tranquilidad a los empleadores al ayudarlos a cumplir la ley, evitando altas multas, demandas o problemas legales. Segundo, incluir a las trabajadoras en el sistema laboral formal y de prestaciones sociales, lo que garantiza sus derechos laborales y beneficios asociados que individualmente sería difícil de conseguir. Finalmente, impactar el sistema de seguridad social con la labor de recaudar, cobrar y educar en un sector que ha sido tradicionalmente informal.

La formalización de alrededor de 17.000 trabajadores domésticos en los últimos 5 años, más de 500 mil empleadores involucrados y el recaudo de USD 11,7 millones para el sistema de seguridad social son algunos de los principales datos de impacto de esta compañía. A esto se suma, la consolidación de una plataforma tecnológica para la gestión de las trabajadoras y su vinculación al sistema de seguridad social desde la web y una app.

Debido a su tecnología y volumen, Simplifica tiene la capacidad de negociar y ofrecer beneficios complementarios como inclusión financiera, mejores condiciones de conectividad, microseguros, alimentación, educación y entretenimiento a los trabajadores domésticos. Hace poco lanzaron su plataforma de beneficios con la que esperan cerrar el año con 2 mil trabajadores involucrados.

2. CASO DE INVERSIÓN: INQLAB, ALIVE VENTURES, SOROS ECONOMIC DEVELOPMENT FOUND, ARKFOUND

InQLab: incubadora de negocios de base tecnológica en etapa temprana, con alto potencial de crecimiento en Colombia y América Latina.

ALIVE Ventures: administrador de fondos de impacto latinoamericano que proporciona retornos atractivos ajustados al riesgo, priorizando a su vez el impacto y su medición como variables de ventaja competitiva y de sostenibilidad.

Soros Economic Development Found: es la rama de inversiones de impacto de las fundaciones Open Society. Se despliega a nivel mundial para apoyar sus estrategias programáticas a través de inyecciones de capital en el sector privado, promoviendo compromisos duraderos de las fundaciones en materia de equidad, expresión y justicia.

Arkfund: comunidad latinoamericana de ángeles inversionistas que proporciona capital en red a startups disruptivas de la región que están en etapas tempranas, con un componente tecnológico y que puedan tener un crecimiento exponencial. Se basa en un modelo de financiación colaborativa que además proporciona formación en inversión a través de la financiación activa.

2.1 RENTABILIDAD

Simplifica **recibió un capital semilla inicial** en el proceso de incubación de InQLab que se sumó a una inversión tradicional aportada por la fusión, en 2018, con una empresa de base tecnológica que lideraba Omar Perdomo. Más adelante pasaron por un proceso de aceleración en México, donde se involucraron socios que vieron la oportunidad de entrar al mercado de ese país. A partir de ahí la empresa se enfocó en la búsqueda de venture capital e inversión de impacto, lo que dio como resultado la relación con Open Society Foundations y ALIVE Ventures, inversionistas que han aportado capital financiero a través de equity y una experiencia con fuerte vocación de impacto.

Con su crecimiento y evolución, Simplifica ha logrado consolidar como principales aliados a socios inversionistas que los han impulsado a tener un **mayor desarrollo en cuanto a estrategias y métricas concretas**, enfocadas a demostrar que la compañía realmente genera cambios en la calidad de vida de las trabajadoras y en el sistema de seguridad social, al tiempo que genera retornos financieros importantes.

Estos procesos de inversión también han influido en la consolidación del gobierno corporativo de la empresa, llevándolos a establecer un acuerdo formal de accionistas que da lugar a una asamblea general como el órgano de más alto nivel, organizada según las participaciones de cada uno de los socios. Le sigue una junta directiva, que permite desarrollar más de cerca el día a día de la compañía y una gerencia C-level robusta, cada uno con un equipo estructurado.

Al ser una empresa de base digital, las inversiones han permitido mejorar la infraestructura tecnológica que la soporta y ampliar el equipo necesario para mantenerla. Además, han contribuido en el fortalecimiento de las bases de la compañía para la entrada al mercado mexicano y soportar sus planes de crecimiento y sostenibilidad. Actualmente, Simplifica está trabajando en la consolidación de su operación en Colombia y México. Para los próximos años, planea llegar a 2 países más e incursionar en el segmento de las microempresas, que también presenta altas tasas de informalidad laboral.

2.2 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

Para Saula y Omar co-fundadores de Simplifica, construir una estrategia de impacto y medirla ha sido un proceso de descubrimiento. Al inicio, ellos se sintieron identificados con una oportunidad de mercado en un sector tradicionalmente desatendido, pero a medida que fueron construyendo la solución y empezaron a recibir comentarios de las trabajadoras sobre los cambios que estaban experimentando, **fueron conscientes del impacto de su modelo y la posibilidad de alinearlos con dos Objetivos de Desarrollo Sostenible: 5. Igualdad de género y 8. Trabajo decente y crecimiento económico.**

A partir de la última ronda de inversión, Simplifica ha estado trabajando en una estrategia de impacto más robusta. Adoptaron una serie de herramientas de medición creadas por 60 Decibeles, con las que están adelantando su primer estudio con trabajadoras y empleadores. También han aplicado el SDG Impact Assessment Tool, han adoptado políticas ESG y está construyendo políticas de género de la mano de Value for Women.

3. APRENDIZAJES Y RETOS

Las rondas de inversiones han requerido de un esfuerzo por parte del equipo de Simplifica para construir planes financieros que les permita llegar a los hitos asignados a cada entrada de capital, sin que se agote su flujo de caja en el proceso. Este es el mayor aprendizaje que resaltan Salua y Omar: cuidar muy bien los recursos con los que cuentan, de manera que las metas obtenidas den paso a estrategias de escalamiento futuras, se asegure la sostenibilidad de la empresa y la ampliación de su impacto.

En este camino han tenido que enfrentar el reto de **explicar la compañía de forma atractiva, adoptando una posición moderadora entre las partes para cumplir lo exigido por la ley.** A esto se suma el esfuerzo por demostrar que el servicio ofrecido realmente aporta valor al tiempo que es competitivo en el mercado. Con el nivel de cifras que ha logrado, Simplifica deberá mantener una estructura sólida de toma de decisiones estratégicas que le permita adaptarse y responder oportunamente a los diferentes cambios, especialmente en su entrada al mercado mexicano y a nuevos países.

CASOS DE ÉXITO: EMPRESAS DE IMPACTO EN COLOMBIA

symplifica



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Empresa



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Tecnología y comunicaciones



BENEFICIARIOS FINALES
Empleados domésticos y trabajadores informales



INVERSIONISTAS
Inqlab · ALIVE Ventures · Soros Economic Development Found · Arkfound



TIPO DE FINANCIACIÓN
Capital accionario (equity)



ÁREA DE OPORTUNIDAD
Herramientas digitales para la formalización laboral



RECURSOS INVERTIDOS
USD 500 mil



APOYO NO FINANCIERO
Gestión y medición de impacto, Gobernanza



RED DE ALIADOS

- Fundaciones
- Fondos de impacto

LA EMPRESA HA ESTIMADO SU IMPACTO EN:

17.000

trabajadores domésticos formalizados en los últimos 5 años

USD 11,7 MM

Recaudados y pagados al sistema de seguridad social

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



NAB COLOMBIA
CATALIZANDO LA INVERSIÓN DE IMPACTO



Latimacto





 pnudcol

 @PnudColombia

 @pnudcolombia

 pnudcol

 PNUDenColombia

 comunicaciones.co@undp.org

Calle 84A #10-50, Piso 3
+57 (1) 4889000
Bogotá, Colombia