

Capital catalítico como arquitectura de mercado:



El ecosistema de inversión
de impacto de Argidius y
Alternativa en Guatemala

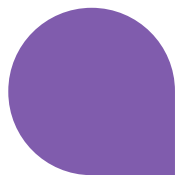
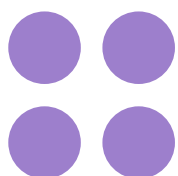
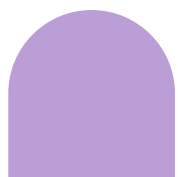
Latimpacto



Sobre Argidius

La Fundación Argidius es una fundación familiar con sede en Suiza. Ayuda a emprendedores a construir negocios rentables que creen empleos de calidad y generen impacto social y ambiental positivo. Su estrategia se centra en fortalecer el ecosistema de apoyo para las pequeñas y medianas empresas (pymes) en mercados emergentes.

Argidius adopta un enfoque de "desarrollo de mercado", utilizando su capital filantrópico de manera paciente y estratégica para construir las instituciones, modelos y capacidades necesarias que permitan que el capital de impacto y comercial fluya de manera sostenible.



El caso de estudio



En Centroamérica, como en muchas otras regiones en desarrollo, las pymes enfrentan una brecha de financiamiento crítica conocida como el "eslabón perdido" (missing middle). Son empresas demasiado grandes para las microfinanzas y demasiado pequeñas o riesgosas para la banca comercial tradicional y los fondos de capital de riesgo.

Este caso de estudio analiza cómo la Fundación Argidius, a través de una colaboración de largo plazo con la promotora de impacto Alterna, utilizó capital catalítico no solo para financiar empresas, sino para construir pacientemente un ecosistema de inversión completo en Guatemala, creando una "escalera de capital" que acompaña a las empresas desde sus primeras necesidades de deuda hasta la inversión de capital para su escalamiento. Aunque inicialmente se probó en Guatemala, el modelo de Alterna se ha expandido con éxito a cinco países de Centroamérica en menos de tres años.





El problema abordado



El problema central abordado por Argidius fue la ausencia de una infraestructura de inversión adecuada para las pymes guatemaltecas con potencial de impacto. Los intentos iniciales de superar esta brecha utilizando los canales existentes demostraron ser ineficaces por factores como:

Falta de adecuación de los actores tradicionales:

El proyecto inicial para que un banco comercial local gestionara un fondo de préstamos para pymes fracasó. Los bancos tradicionales carecen de la estructura de costos, la metodología de análisis de riesgo y la agilidad para atender este segmento. Su incentivo principal es minimizar el riesgo, no cultivar empresas en etapa temprana.

Brecha de capacidades y financiamiento integrado:

Las pymes no solo necesitaban dinero; requerían acompañamiento estratégico y fortalecimiento de capacidades, y los proveedores de capital tradicionales no lo ofrecían. Faltaba un modelo que integrara la asistencia técnica con el financiamiento adecuado para cada etapa de crecimiento.

Percepción de alto riesgo: Sin un historial de inversiones exitosas en este segmento, el mercado era percibido como demasiado arriesgado para el capital comercial o de impacto convencional, creando un círculo vicioso en el cual la falta de inversión impedía la generación de casos de éxito.



La solución catalítica



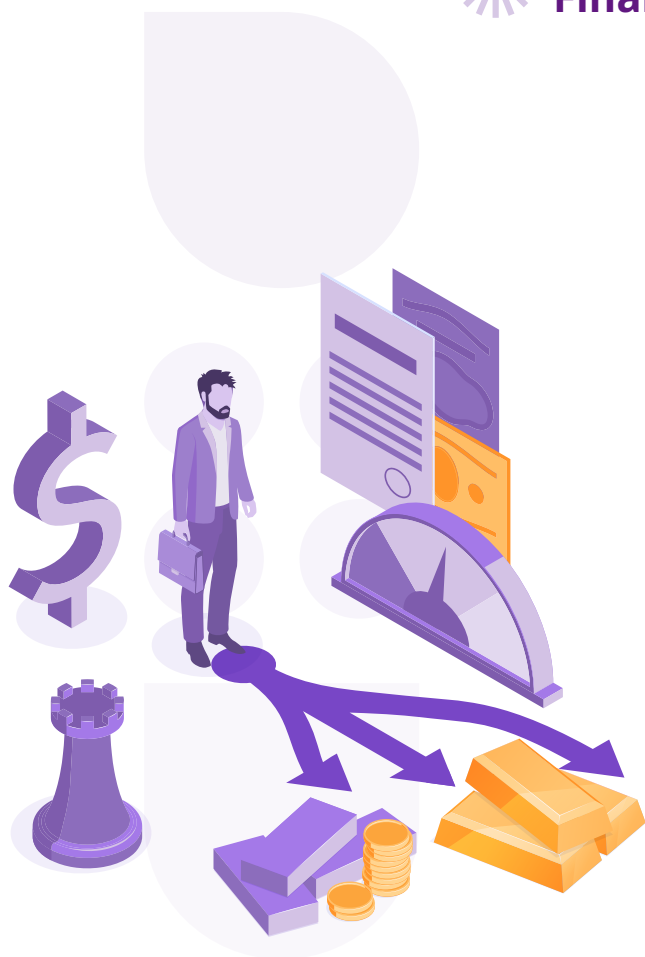
En lugar de simplemente coinvertir o garantizar préstamos, Argidius adoptó un rol de "arquitecto de mercado". La solución fue secuencial y se centró en construir una a una las piezas del ecosistema, aprendiendo y adaptándose en el camino.

Los actores involucrados en el proceso y sus roles fueron los siguientes:

Etapa 1: Financiamiento inicial y estructural

Fundación Argidius: Actuó como el arquitecto filantrópico principal. Invertió **USD 750.000** en financiamiento institucional para fortalecer la capacidad operativa de Alterna y **USD 118.000** adicionales para agilizar el fondo piloto Catalyzer. Su rol fue catalítico desde el inicio, depositando confianza y fondos estratégicos en una organización local.

BID Lab (antes FOMIN): Cofinanció el fondo piloto Catalyzer con **USD 500.000**, aportando validación institucional y capital semilla crucial en la fase inicial.





Etapas 2: Creación de Devela Capital (vehículo de deuda)

Alterna: Como organización central en el terreno, utilizó el financiamiento inicial para incubar y lanzar **Devela Capital**, un vehículo de deuda diseñado para las pymes, con el objetivo de establecer una gestión de cartera de proyectos y brindar seguimiento a las empresas.

ADA (Appui au Développement Autonome): Ingresó como un inversor de impacto clave en Devela, utilizando su instrumento **FIT (Financing Innovation Tool)** para proveer una línea de crédito de **USD 300.000**. Su participación fue fundamental para el crecimiento y la validación del modelo de Devela.

Cenpromype (Centro Regional de Promoción de las Mipyme): Aportó recursos tanto programáticos como de crédito para la evolución del modelo.

DF Impact Capital: Fundación familiar que proporcionó financiamiento concesional, desempeñando un rol catalítico para viabilizar la iniciativa.

La combinación de estos actores creó las condiciones necesarias para generar credibilidad y reducir el riesgo. Como resultado, el instrumento ha atraído desde entonces fuentes adicionales de capital catalizador, incluyendo inversores filantrópicos y comerciales.

Etapas 3: **Creación de Acceso (vehículo de capital)**

Acceso: Después de identificar la necesidad de capital de crecimiento entre las empresas más maduras, Alterna se asoció con IDC Network, un administrador de activos líder en la región, para establecer conjuntamente Acceso, un vehículo evergreen que ofrece préstamos basados en ingresos para respaldar el escalamiento de empresas más maduras.



Los resultados



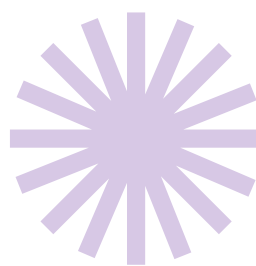
El despliegue de capital catalítico ha generado resultados tangibles y medibles que demuestran la viabilidad y el impacto del ecosistema establecido.

Resultados financieros agregados:

Capital desplegado: Alterna y Devela movilizaron y desplegaron con éxito más de **USD 2,8 millones** en financiamiento directo hasta noviembre de 2025.

Alcance: Se han apoyado **más de 70 empresas** en Centroamérica.

Flexibilidad financiera: Se ofrece una gama de instrumentos que van desde **USD 15.000 hasta USD 100.000**, con un ticket promedio de **USD 35.000**, adaptándose a las necesidades de las empresas en crecimiento.



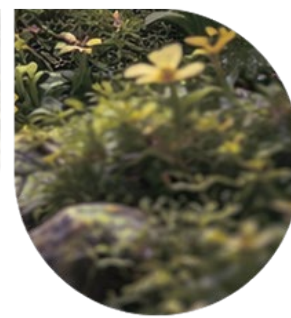
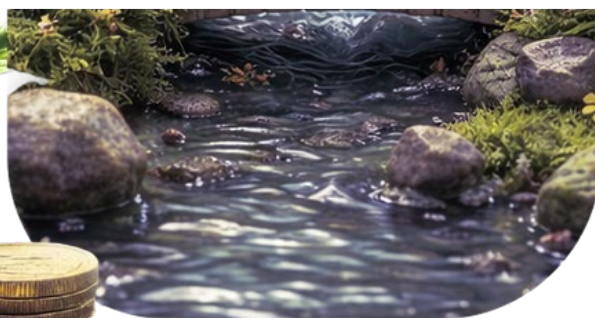
Resultados de impacto y efecto catalizador:

Inclusión financiera: Más del 66 % de las empresas financiadas accedieron por primera vez a crédito formal, confirmando el rol de Devela como puente hacia el sistema financiero.

Atracción de capital adicional: Un 52 % de las empresas acompañadas han logrado levantar financiamiento o capital adicional tras su vinculación con Devela, lo que refuerza su efecto catalizador.

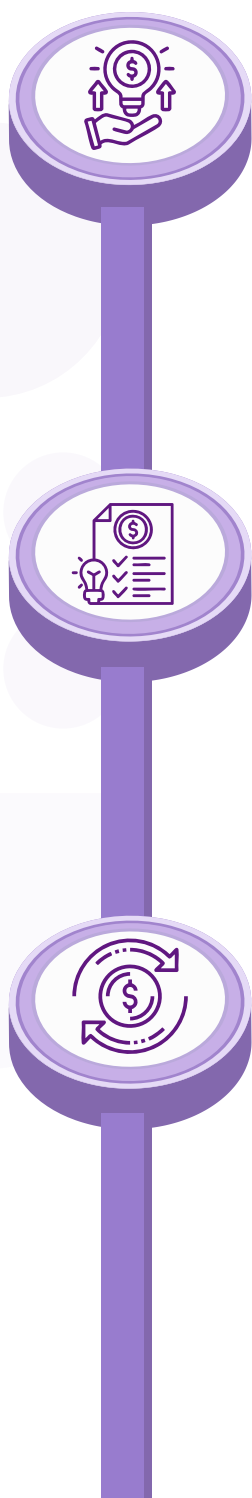
Crecimiento empresarial: Se ha registrado un crecimiento promedio en ventas de 54 % anual entre las empresas beneficiadas.

Generación de empleo: A través del fondo se han generado más de 800 empleos formales.





Conclusiones y aprendizajes



Confiar en el socio local y aportar capital flexible.

El éxito del modelo radica no en el capital sino en la forma de canalizarlo. Haber confiado en un socio local como Alterna, dándole la autonomía y los recursos para ejecutar, fue una clave fundamental para el éxito. El capital filantrópico debe ser paciente y flexible, sin plazos rígidos ni expectativas de retorno a corto plazo, para permitir que el socio local se adapte y responda a las realidades del mercado.

El enfoque es construir el mercado, no solo financiar empresas.

La lección principal es que el capital catalítico es más poderoso cuando se usa para construir la infraestructura de un mercado (instituciones, modelos, capacidades). Esto es más importante que simplemente reducir el riesgo de transacciones individuales. El objetivo es crear un ecosistema funcional y sostenible.

El flujo de capital debe ser una estrategia consciente.

El proceso fue exitoso porque siguió una secuencia lógica: primero una combinación de capital filantrópico (Argidius) y, principalmente, concesional (BID-Lab y otros actores) para las etapas iniciales de experimentación y construcción; luego, capital reembolsable para las etapas de validación y crecimiento; y, finalmente, la atracción de capital comercial, por parte de las empresas, al demostrar la viabilidad de sus modelos. Esta progresión es clave para desarrollar mercados de impacto.



El éxito se mide por la autosuficiencia del ecosistema. El objetivo final del capital filantrópico no es el apoyo perpetuo, sino dinamizar el mercado para que pueda operar por sí solo. El verdadero éxito se alcanza cuando los vehículos de inversión como Devela y Acceso son sostenibles y pueden atraer capital por sus propios méritos, logrando que la intervención filantrópica inicial deje de ser necesaria.

Escalar requiere superar los límites de capital. Una de las principales conclusiones es que no basta con replicar iniciativas exitosas, sino que deben escalarse. Para ello, se requiere un enfoque de capital combinado en el espectro filantrópico, concesional y comercial, con diferentes tipos de financiadores desempeñando funciones específicas en las distintas etapas. A medida que las iniciativas evolucionan, surgen nuevos umbrales de financiación, y se vuelve esencial combinar diversas fuentes de capital para acceder a montos mayores. Escalar el impacto exige intencionalidad en la movilización de recursos complementarios que puedan superar los límites de inversión convencionales.





Latimpacto  **argidius** **altern**
BY PORTICUS

