

El Continuo de Capital:

Un mapa para entender cómo usar el capital para generar impacto



Latimpacto

El Continuo de Capital:

Un mapa para entender cómo usar el capital para generar impacto

Introducción

Durante las últimas décadas, una parte importante del financiamiento para el desarrollo en América Latina dependió de la cooperación internacional y de la filantropía tradicional. Sin embargo, la arquitectura global del financiamiento está cambiando rápidamente. La Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), una de las principales fuentes de recursos para el desarrollo, enfrenta una reducción sostenida: la OCDE proyecta una caída de entre 9% y 17% en 2025, después de una disminución del 9% registrada en 2024. Al mismo tiempo, el cambio climático, las tensiones geopolíticas, las restricciones fiscales y la creciente competencia por recursos están transformando la forma en que se financian las soluciones sociales y ambientales.

En este nuevo contexto, los retos de desarrollo ya no pueden depender exclusivamente de subsidios, donaciones o cooperación internacional. Resolver problemas complejos exige movilizar una combinación mucho más amplia de recursos: filantropía, inversión privada, capital catalítico, mecanismos públicos e instrumentos financieros innovadores que permitan distribuir riesgos, atraer nuevos actores y ampliar la escala de las soluciones.

Este cambio supone también una transformación en la manera de entender el impacto. La discusión ya no gira únicamente alrededor de quién financia, sino de qué tipo de capital es el más adecuado para cada desafío, en qué momento del desarrollo de una organización y bajo qué condiciones puede generar el mayor valor social y ambiental. Existen iniciativas que requieren recursos flexibles para fortalecer capacidades antes de acceder a inversión, otras necesitan capital paciente para validar modelos de negocio. Algunas ya están preparadas para atraer inversión de impacto o inversión con criterios ASG. De igual forma, hay desafíos, como la adaptación al cambio climático, la conservación de la biodiversidad o el fortalecimiento de comunidades vulnerables, que difícilmente podrán resolverse únicamente con capital que busque retornos financieros de mercado.

En este escenario cobra relevancia el concepto de continuo de capital, un marco que permite comprender cómo distintas formas de financiamiento pueden coexistir y complementarse para responder a necesidades diferentes.

El Continuo de Capital

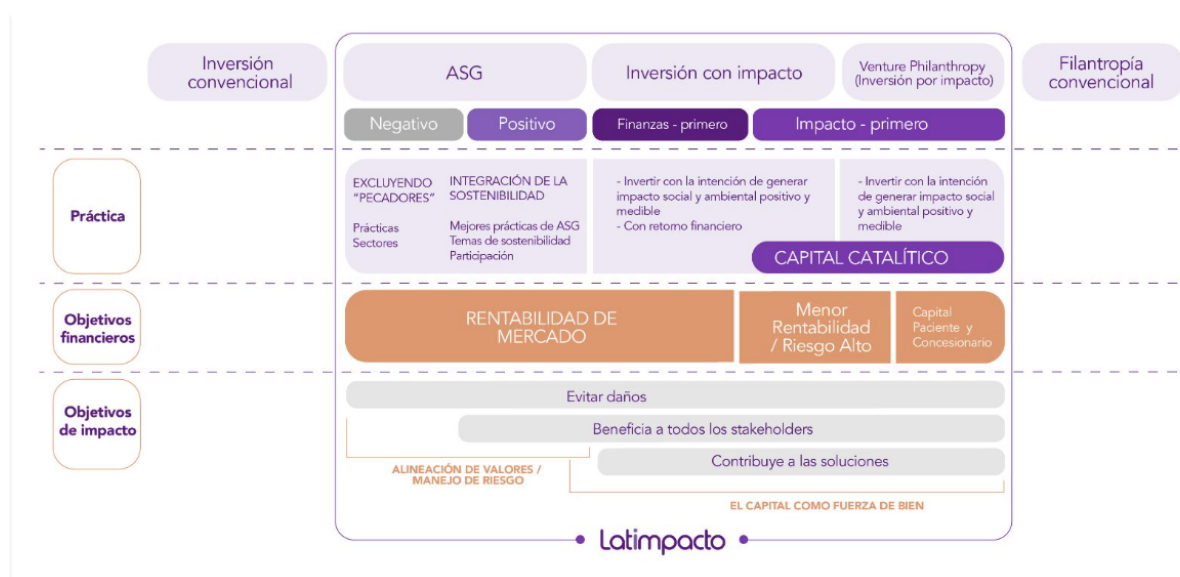
El continuo de capital parte de una idea sencilla: no existe una única forma correcta de financiar el impacto social y ambiental. Por el contrario, las organizaciones, los territorios y los problemas evolucionan a lo largo del tiempo, y con ellos cambian también sus necesidades de financiamiento. Esto implica que distintos instrumentos cumplen funciones

distintas dentro del ecosistema y que ninguno, por sí solo, puede responder a toda la diversidad de desafíos que enfrenta el desarrollo sostenible.

Más que una clasificación rígida de instrumentos financieros, el continuo constituye un marco conceptual que organiza las diferentes estrategias de despliegue de capital según dos variables principales: la intencionalidad de impacto social o ambiental y las expectativas de retorno financiero. A medida que una organización fortalece su modelo de intervención, desarrolla capacidades institucionales, reduce riesgos o demuestra la viabilidad de su propuesta de valor, también puede acceder a mecanismos de financiamiento más sofisticados y atraer actores con diferentes perfiles de riesgo y retorno.

Esta visión rompe con la idea de que la filantropía y la inversión pertenecen a mundos separados. Por el contrario, muestra que ambos forman parte de un mismo ecosistema y que pueden actuar de manera complementaria. Como señala Omidyar Network (2018), el continuo de capital reconoce “(...) una amplia gama de perfiles de inversión viables, algunos de los cuales implican una compensación entre el rendimiento social y el impacto financiero, y muchos de los cuales no.”

Desde esta perspectiva, el continuo de capital no presenta un conjunto de estrategias de despliegue de capital que responden a diferentes niveles de riesgo, expectativas de retorno y objetivos de impacto. Estas estrategias abarcan la inversión con criterios ASG (ESG), la inversión de impacto, y el venture philanthropy. Comprender las características, fortalezas y aplicaciones de cada una de estas estrategias es fundamental para identificar qué tipo de capital resulta más adecuado según la naturaleza del problema, el momento de desarrollo de la organización y el impacto que se busca generar.



Diferencias entre ESG/ASG, inversión de impacto y venture philanthropy

1. Inversión ESG/ASG

Las siglas significan Ambiental, Social y de Gobernanza (ASG/ESG por su nombre en inglés). La inversión ESG/ASG representa el punto de entrada al continuo de capital para muchos inversionistas que buscan alinear sus decisiones financieras con criterios responsables.

Más que transformar realidades complejas, esta estrategia de hacer inversiones orientada por criterios ASG se centra en minimizar riesgos, evitar daños y promover prácticas sostenibles dentro de las empresas. Su importancia radica en que contar con estándares mínimos de comportamiento corporativo y crea las condiciones para que el capital fluya hacia sectores y organizaciones que demuestran mejor gobernanza, desempeño ambiental y responsabilidad social.

El objetivo principal sigue siendo obtener retorno financiero, pero integrando buenas prácticas, por ejemplo, excluir empresas contaminantes, con malas condiciones laborales o que producen armas.

CASO: ISA, Colombia

Interconexión Eléctrica S.A. - ISA es una compañía multilatina de infraestructura que opera en energía, vías y telecomunicaciones con presencia en varios países de América Latina. Como empresa con acciones que cotizan en bolsa y con una base diversificada de inversionistas institucionales, ISA ha integrado de manera estratégica los criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG) en su modelo de gestión y toma de decisiones, configurándose como un ejemplo de inversión ASG en la región.

En el contexto del continuo de capital, ISA representa una práctica de inversión ASG porque incorpora de forma sistemática la gestión de asuntos ambientales, sociales y de buen gobierno para fortalecer la sostenibilidad del negocio, reducir riesgos y generar valor para sus accionistas y grupos de interés a largo plazo, sin que la obtención de un impacto social o ambiental medible sea la motivación principal necesariamente (como ocurre en inversión de impacto).

Integración ASG en la estrategia corporativa

Desde la dimensión ambiental, ISA promueve una transición energética baja en

carbono mediante metas concretas. Por ejemplo, se ha comprometido con una trayectoria hacia emisiones netas cero al 2050, con acciones como la modernización de infraestructura eléctrica y la conexión de más de 1.270 MW de energía renovable no convencional a la red. Además, sus operaciones buscan eficiencia energética, mitigación del cambio climático y economía circular en sus obras e instalaciones.

En el componente social, ISA articula sus actividades con las comunidades y grupos de interés, incluyendo procesos de diálogo continuo y programas orientados al desarrollo local, educación y bienestar en los territorios donde opera. Esto ayuda a gestionar impactos sociales, fortalecer relaciones y mantener licencia social para sus proyectos.

Respecto a la gobernanza, la compañía ha establecido estructuras de gobierno corporativo sólidas y transparentes, con comités dedicados que supervisan la sostenibilidad, la gestión de riesgos y prácticas éticas, lo que mejora la calidad de la toma de decisiones y la confianza de los inversionistas.

La coherencia con estos criterios ha sido también reconocida externamente: ISA ha sido incluida en índices globales como FTSE4Good, que evalúan a las compañías listadas por sus prácticas sostenibles y de gobierno corporativo, reforzando su atractivo para inversionistas que buscan integrar criterios ASG en sus decisiones de inversión.

Ejemplo

Un ejemplo concreto del enfoque ASG en ISA es su compromiso con emisiones netas cero para 2050, acompañado de acciones operativas como la expansión y modernización de redes de transmisión que permiten integrar energías renovables en el sistema energético regional. Estas acciones no solo responden a desafíos ambientales globales, sino que también mitigan riesgos regulatorios y de mercado para la empresa, haciéndola más atractiva para inversionistas con criterios ASG.

Para un fondo de inversión o un gestor institucional que incorpora estos criterios en su análisis -por ejemplo, al evaluar compañías elegibles para inversiones sostenibles o fondos tipo ESG- la integración formal de prácticas ASG en ISA -respaldada por certificaciones, reportes públicos y participación en índices globales- funciona como señal de solidez, reducción de riesgos y gestión responsable, lo cual puede influir positivamente en la asignación de capital.

Reflexiones finales

El caso de ISA ilustra un enfoque típico de inversión ASG en el continuo de capital: retorno financiero competitivo acompañado de prácticas corporativas responsables. ISA no busca una transformación social o ambiental como fin

último, sino gestionar sus riesgos y oportunidades ASG de forma estructurada, con impactos positivos que contribuyen indirectamente a la sostenibilidad ambiental, bienestar comunitario y buenas prácticas de gobernanza.

Este tipo de enfoque es cada vez más valorado por mercados de capital que exigen transparencia, responsabilidad y resiliencia empresarial, particularmente en sectores de infraestructura crítica como energía y transporte en América Latina.

Fuente: <https://isa.co/inversionistas/asg/>

2. Inversión de Impacto

La inversión de impacto ocupa una posición intermedia en el continuo, entre las inversiones orientadas por los criterios ASG y el *venture philanthropy*, donde el propósito social o ambiental se convierte en un eje explícito y medible. A diferencia de la lógica puramente financiera o de criterios ESG, aquí el impacto es una intención declarada y gestionada. Esta estrategia busca cerrar brechas estructurales, por eso es común en sectores como educación, salud, vivienda, clima o inclusión financiera, demostrando que es posible combinar retornos económicos con resultados transformadores, siempre que exista un modelo sostenible y una medición rigurosa del impacto generado.

Este tipo de inversión debe tener intencionalidad y adicionalidad. Además, el impacto se debe medir y gestionar activamente, pues no es un efecto secundario. Puede tener retornos de mercado (similares a una inversión tradicional) o más bajos (concesionales), según el nivel de riesgo.

CASO: Sitawi, Brasil

Brasil se destaca por el dinamismo de su ecosistema de inversión, con un mercado accionario (la Bolsa de Valores de Sao Paulo) que representa cerca del 45% de su producto interno bruto y un mercado de inversión de impacto que ha experimentado un crecimiento sostenido en las últimas décadas. Sin embargo, las organizaciones de la sociedad civil y los negocios de impacto en Brasil aún enfrentan dificultades para movilizar los recursos necesarios para el desarrollo de sus estrategias.

Los inversionistas de impacto en Brasil señalan que el principal desafío para el crecimiento del sector son las condiciones macroeconómicas y cerca del 70% buscan retornos con tasas de mercado cada vez más altas, que compensen el riesgo asumido en un entorno de volatilidad y compitan con un contexto de

política monetaria como el de Brasil, que tiene la tercera tasa de interés más alta de la región (13,25%). Esto genera una brecha entre las tasas demandadas por los inversionistas de impacto y la capacidad de las organizaciones y los negocios de impacto para ofrecer condiciones atractivas sin comprometer su sostenibilidad y misión social y ambiental.

Esta problemática resalta la importancia de que el ecosistema de impacto cuente con intermediarios que ayuden a cerrar la brecha entre las tasas demandadas por los inversionistas y las ofrecidas por los negocios de impacto y las organizaciones sociales. Asimismo, se hace más relevante el desarrollo de capacidades para que los demandantes de capital puedan demostrar la sostenibilidad de sus operaciones y el impacto de su misión, lo que aumentará su posibilidad de captar fondos en un entorno competitivo.

En respuesta a este desafío, Sitawi, bajo su premisa de finanzas para el bien, conecta organizaciones de impacto con capital de inversión para potenciar su impacto social y ambiental. Como intermediario, moviliza capital a través de fondos provenientes de donantes e inversionistas, facilitando recursos accesibles a organizaciones que han sido excluidas del mercado financiero tradicional. Para esto, emplea estrategias de inversión con impacto primero y capital paciente, apoyadas por plataformas de crowdlending y Fondos de Solidaridad.

Sitawi impulsa la inversión de impacto primero canalizando fondos hacia organizaciones con objetivos ambientales y sociales. Para esto, implementa el concepto de capital empático, que equilibra el riesgo entre emisores y receptores con financiamiento flexible, lo que incluye tasas reducidas, periodos de gracia y reestructuración de deuda a través de su Fondo de Solidaridad.

Los fondos para la inversión de impacto se recaudan mediante su plataforma de crowdlending bajo un esquema de blended finance que combina capital reembolsable, donaciones y fondos de riesgo compartido. Esta estrategia ha demostrado ser efectiva para viabilizar proyectos de alto impacto con capital catalítico: por cada 1 BRL donado, Sitawi moviliza 5 BRL. Además, se ha conseguido un equilibrio entre impacto y retorno financiero competitivo, por encima de la tasa promedio que cobra el Banco Central de Brasil (14% a cierre de 2023) .

En términos prácticos, la tasa de interés para los préstamos a los negocios de impacto se ha mantenido lo suficientemente alta para atraer inversionistas y lo suficientemente baja para permitir un comportamiento favorable del pago de las obligaciones de los receptores. De hecho, cerca del 95% del volumen de deuda otorgada a través de la plataforma de crowdlending ha sido reembolsado en su totalidad o se sigue pagando puntualmente, resultando en una tasa de incumplimiento inferior al 5% (a enero de 2024).

Sin embargo, el éxito del modelo también radica en el apoyo financiero que brinda a sus beneficiarios, fortaleciendo sus capacidades gerenciales y administrativas. Esto se traduce en una mejora en sus resultados de largo plazo y en una gestión interna optimizada, materializados en impactos significativos en diversas áreas como: más de 500.000 familias beneficiadas como resultado de entrenamiento de trabajadores en salud comunitaria, 8,9 millones de toneladas de residuos sólidos reciclados y 500.000 estudiantes apoyados en programas de educación en soluciones tecnológicas, entre otros.

Ejemplo

Sitawi selecciona como receptoras de inversión a organizaciones con alto impacto social o ambiental en cualquier temática. No obstante, durante los últimos años, su portafolio de inversión se ha concentrado en cooperativas pequeñas y medianas ubicadas en el Amazonas. Por ejemplo, Na'kau una empresa de chocolate, utiliza cacao cultivado en la selva amazónica por comunidades locales e indígenas agro-extractivas. Na'kau paga precios justos a los cultivadores de cacao, fortaleciendo el tejido social y económico, al tiempo que contribuye a la conservación de la selva al reducir los incentivos para involucrarse en industrias extractivas.

Inicialmente, Na'kau obtuvo financiamiento de Sitawi a través de la plataforma de crowdlending y recibió asistencia técnica en ventas, análisis financiero y gestión de préstamos. Sin embargo, la pandemia del COVID-19 afectó sus ventas e ingresos, lo que dificultó el pago del préstamo. Ante esta situación, Sitawi implementó estrategias complementarias como renegociar el periodo de gracia y otorgar un subsidio al préstamo a través de su Fondo de Solidaridad. Esto permitió el cumplimiento de las obligaciones financieras de Na'kau, logrando la protección de los recursos de los inversionistas y una ampliación del impacto y la sostenibilidad de la organización financiada.

Reflexiones finales

A través de su modelo de capital paciente, Sitawi ha sido exitoso en movilizar recursos, catalizar el impacto y generar retornos competitivos. Esto le ha permitido democratizar el acceso a capital para negocios de impacto y fortalecer el ecosistema de inversión en Brasil. Su principal reto sigue siendo la consecución de recursos para destinar a los negocios de impacto. Por esto, aunque Sitawi planea mantener su enfoque de impacto primero, reconoce las expectativas de retorno competitivo de los inversionistas con el fin de compensar el riesgo asociado a los préstamos de capital a negocios de impacto.

CASO: Promotora Social, México

La diabetes representa uno de los principales desafíos de salud pública en México. Más del 15% de la población adulta vive con esta enfermedad, una de las tasas más altas entre los países de la OCDE. Además de las consecuencias para la salud de las personas, la diabetes genera una presión significativa sobre los sistemas de salud y sobre los hogares, especialmente aquellos de menores ingresos que enfrentan barreras para acceder a atención médica especializada y de calidad.

Frente a este desafío, han surgido modelos innovadores que buscan combinar sostenibilidad financiera e impacto social. Uno de ellos es Clínicas del Azúcar, una empresa social creada en 2010 para ofrecer atención integral, especializada y accesible a personas con diabetes. Sin embargo, como ocurre con muchas empresas sociales en etapas de crecimiento, su principal obstáculo fue acceder a capital dispuesto a asumir riesgos y acompañar la expansión de un modelo cuyo propósito social es tan importante como su sostenibilidad financiera.

En este contexto, Promotora Social México (PSM) ha desempeñado un papel clave como inversionista de impacto. A través de un modelo que combina inversión de capital, financiamiento flexible, fortalecimiento organizacional y acompañamiento estratégico, PSM apoya empresas sociales con alto potencial de impacto en sectores como salud, educación y desarrollo económico. Su enfoque abarca un amplio segmento del continuo de capital, integrando elementos de inversión de impacto y venture philanthropy para impulsar organizaciones que generan beneficios sociales medibles mientras construyen modelos de negocio sostenibles.

Ejemplo

Uno de los casos más representativos del modelo de Promotora Social México es el de Clínicas del Azúcar. La organización desarrolló un esquema de atención conocido como One-Stop-Shop, mediante el cual las personas con diabetes pueden acceder en un mismo lugar a consultas médicas especializadas, exámenes diagnósticos, orientación nutricional, apoyo psicológico y medicamentos, reduciendo costos de desplazamiento y facilitando un seguimiento continuo de su condición.

Promotora Social México realizó su primera inversión en Clínicas del Azúcar en 2013 y posteriormente participó en nuevas rondas de financiamiento para apoyar la expansión del modelo. Para la apertura de una segunda clínica, por ejemplo,

aportó USD 800.000 de una ronda de inversión de USD 1,5 millones. Con el tiempo, la empresa logró atraer nuevos inversionistas y completar varias rondas adicionales de capital, incluyendo una última ronda cercana a los USD 5 millones.

Sin embargo, el apoyo de PSM fue mucho más allá del financiamiento. La organización acompañó activamente a Clínicas del Azúcar mediante fortalecimiento de capacidades de gobernanza, medición de impacto, desarrollo organizacional y articulación con otros actores del ecosistema. Además, participó en el Consejo Directivo de la empresa, contribuyendo a decisiones estratégicas y facilitando conexiones con inversionistas nacionales e internacionales. Este acompañamiento cercano permitió fortalecer la gestión del negocio, reducir riesgos y consolidar las bases para su crecimiento sostenible.

Los resultados han sido significativos. Clínicas del Azúcar ha diagnosticado gratuitamente a más de 60.000 personas y atendido a más de 25.000 pacientes, de los cuales el 73% pertenecen a segmentos de ingresos medios y bajos y recibieron atención especializada por primera vez. Asimismo, logró reducir los niveles de glucosa en sangre de sus pacientes de manera más efectiva que gran parte del sistema público de salud e incluso que algunas clínicas privadas. Gracias a este modelo, la organización ha expandido sus operaciones a 16 centros médicos distribuidos en cuatro estados de México.

Reflexiones finales

El caso de Promotora Social México demuestra cómo la inversión de impacto puede desempeñar un papel decisivo en el crecimiento de empresas sociales que buscan resolver problemas complejos y de gran escala. Más allá del capital, el acompañamiento estratégico, el fortalecimiento institucional y la capacidad de articular alianzas resultan fundamentales para que estas organizaciones alcancen sostenibilidad financiera e incrementen su impacto.

La experiencia de Clínicas del Azúcar también evidencia la importancia del capital paciente para impulsar modelos innovadores que atienden poblaciones vulnerables. En sus primeras etapas, la empresa enfrentó dificultades para acceder a inversionistas tradicionales debido a la percepción de riesgo asociada a los emprendimientos sociales. La participación temprana de Promotora Social México permitió validar el modelo, atraer nuevos financiadores y generar la confianza necesaria para movilizar recursos adicionales hacia la expansión de la organización.

Finalmente, el caso refleja uno de los desafíos recurrentes dentro del continuo de capital: definir estrategias de salida para inversionistas de impacto que acompañan empresas sociales durante largos periodos de crecimiento. A medida que organizaciones como Clínicas del Azúcar alcanzan mayor madurez y capacidad para atraer nuevas fuentes de financiamiento, surge la oportunidad de

que inversionistas tempranos reciclen su capital hacia nuevas iniciativas. Este desafío pone de relieve la necesidad de desarrollar mecanismos más sofisticados para gestionar las transiciones entre distintas fuentes de capital y fortalecer el ecosistema de impacto en la región.

3. Venture Philanthropy

El concepto de venture philanthropy, que no tiene definición precisa en español y que algunos suelen traducir como filantropía de riesgo, o inversión por impacto (denominada por Impact Europe, red hermana de Latimpacto en el continente europeo), aparece como una pieza clave cuando las soluciones innovadoras aún no cuentan con modelos comerciales viables o requieren capital paciente para desarrollarse. Esta estrategia permite asumir riesgos que la inversión tradicional, o incluso la inversión de impacto no puede cubrir, ofreciendo financiamiento flexible y apoyo no financiero intensivo para fortalecer capacidades y modelos de intervención. Su rol es crítico para abrir camino, probar soluciones y construir las bases que posteriormente podrán escalar mediante inversión de impacto o capital comercial.

Se basa en tres pilares:

- Financiación a la medida (subvenciones reembolsables, donaciones condicionadas, préstamos blandos u otros instrumentos financieros).
- Apoyo no financiero (mentoría, redes, acompañamiento técnico).
- Medición y gestión de impacto.

Bajo las estrategias de venture philanthropy hay un mayor apetito al riesgo, en lo que refiere al retorno financiero y prima el apoyo a las organizaciones sociales, que por tener en su naturaleza una misión social, no van a tener retorno financiero, pero que su existencia y misión es indispensable para promover un orden y una justicia social.

Este tipo de inversión también está dispuesta a apoyar a emprendimientos y organizaciones sociales que se encuentran en sus primeras fases y que necesitan de ese capital paciente para poder validar sus modelos, generar una trayectoria y más adelante poder escalar con la ayuda de los inversionistas de impacto que buscan retorno financiero.

Estos inversionistas -en su gran mayoría filántropos- desempeñan un papel fundamental para abordar problemas sociales o ambientales apremiantes, donde no hay soluciones comercialmente viables o, donde por las reglas del mercado, los emprendedores en fases iniciales no pueden acceder.

Además de brindar recursos financieros, los inversionistas de impacto tienen capacidad de brindar conocimiento y acompañamiento no financiero que permitirá, a su vez, escalar y profesionalizar el sector social y ambiental para incrementar su resiliencia, desarrollar su

talento y competencias, gestionar y medir su impacto y lograr un mayor acceso al ecosistema o los mercados con la finalidad de garantizar un impacto social y ambiental duradero.

Por su parte, serán los inversionistas de impacto los que podrán traer lo mejor del mundo comercial para ponerlo al servicio del impacto.

CASO: Fundación SURA, Colombia

La educación media (grados décimo y undécimo) enfrenta desafíos estructurales que afectan la continuidad y calidad del aprendizaje de los jóvenes de Colombia. Uno de los principales problemas es que la educación media no es obligatoria, lo que permite que muchos estudiantes abandonen sus estudios después de noveno grado, lo cual genera un impacto directo en la capacidad del sistema educativo para cerrar brechas sociales y económicas.

Adicionalmente, la transición de secundaria a educación media presenta altos índices de deserción escolar, asociados a factores como la falta de orientación vocacional, limitaciones económicas, baja pertinencia del currículo y debilidad en las trayectorias educativas. De hecho, se estima que aproximadamente el 40% de los estudiantes del país desertan antes de ingresar al grado noveno. Esta problemática limita las oportunidades futuras de los jóvenes, al restringir el acceso a la educación superior y opciones de inserción laboral digna. Estas deficiencias refuerzan las desigualdades estructurales del país, reproduciendo ciclos de exclusión.

En este contexto, la Fundación SURA (fundación de la empresa multilatin SURA) ha evolucionado de un enfoque de filantropía convencional hacia un enfoque de filantropía estratégica. Esta transformación se manifiesta en su capacidad para articular múltiples actores, movilizar recursos económicos e intelectuales y desarrollar capacidades institucionales para incidir de manera sostenible en las políticas públicas y en la calidad del sistema educativo. Durante 2023, la Fundación destinó el 30% de su inversión social a calidad educativa (12.602 millones \$COP), llegando a 10 departamentos de Colombia con programas de formación docente, transformación curricular y fortalecimiento institucional.

En detalle, su modelo de intervención se basa en las siguientes tres dimensiones: a) generación de conocimiento, a través de estudios como el "Mapa de brechas de evidencia sobre formación docente en América Latina", realizado con REDUCA y Empresarios por la Educación, que permite orientar decisiones de política pública y prácticas institucionales; b) fortalecimiento de capacidades, mediante el acompañamiento a más de 900 instituciones educativas y más de

8.100 personas, con acciones centradas en formación docente, liderazgo escolar y transformación pedagógica; y c) articulación de actores, que involucra a más de 25 aliados estratégicos entre universidades, ONG, sector público y empresas privadas, para implementar soluciones escalables, fomentar cofinanciación y promover una gobernanza compartida.

Ejemplo

Un ejemplo representativo del enfoque sistémico de la Fundación SURA es la iniciativa para fortalecer la educación media en el departamento de Antioquia. Identificando la alta deserción entre noveno y décimo grado y la baja articulación del currículo con la vida laboral y ciudadana, se diseñó un modelo de intervención territorial con enfoque multisectorial. Esta experiencia integra recursos de inversión públicos y privados, y se implementa con la participación de la Secretaría de Educación de Antioquia, fundaciones empresariales, universidades y cámaras de comercio. Esta iniciativa ha logrado (en mediciones intermedias) disminuir la deserción escolar en las instituciones educativas acompañadas; consolidar rutas pedagógicas integrales; aumentar la inversión pública para la educación media en el departamento; e interesar al sector privado en la cofinanciación de este tipo de iniciativas.

Reflexiones finales

El caso de la Fundación SURA ilustra cómo la filantropía bajo la categoría de “venture philanthropy” puede facilitar cambios estructurales. A través de la movilización de recursos filantrópicos, el apalancamiento de recursos públicos y la promoción de inversión social privada, la Fundación ha contribuido a generar confianza, compartir riesgos y construir capacidades institucionales. Este enfoque permite trascender el financiamiento transaccional de proyectos para construir soluciones sistémicas, de largo plazo y con alto potencial de escalabilidad. Además, sienta las bases para el desarrollo de políticas basadas en evidencia y la articulación intersectorial.

CASO: IC Fundación y Chocolate Colombia, Colombia

En Colombia, los pequeños productores rurales enfrentan importantes barreras para acceder a financiamiento. Aunque representan una parte significativa de la producción agrícola del país, muchas asociaciones de productores carecen de las capacidades empresariales, administrativas y financieras que exige el sistema

bancario tradicional. Como resultado, organizaciones con potencial económico y social suelen quedar excluidas del acceso al crédito, limitando sus oportunidades de crecimiento y el desarrollo de las comunidades rurales.

Con el objetivo de responder a este desafío, IC Fundación fue creada en 2010 por la familia Carrizosa para fortalecer empresas asociativas rurales y facilitar su inclusión financiera. Su modelo combina financiamiento a través de créditos asociativos con un proceso intensivo de fortalecimiento empresarial que busca desarrollar capacidades administrativas, comerciales, gerenciales, productivas y organizacionales. La fundación no busca reemplazar a la banca tradicional, sino preparar a las organizaciones para que, en el futuro, puedan acceder a ella en mejores condiciones.

Este enfoque integra apoyo financiero y no financiero dentro de una misma estrategia, una característica que lo acerca a los principios de la venture philanthropy. Además de otorgar crédito en condiciones adaptadas a las necesidades de cada organización, IC Fundación acompaña a las asociaciones en procesos de fortalecimiento empresarial que pueden extenderse entre seis y doce meses, utilizando herramientas propias para medir capacidades empresariales y vulnerabilidad organizacional.

Ejemplo

Uno de los casos más representativos es el de Chocolate Colombia, una asociación que agrupa a más de 1.065 familias productoras de cacao de los departamentos de Antioquia y Córdoba. La organización surgió en 2014 como resultado de la unión de ocho asociaciones de productores que buscaban superar las dificultades de comercialización y fortalecerse empresarialmente después de procesos de sustitución de cultivos ilícitos desarrollados en la región del Nudo de Paramillo.

La relación entre Chocolate Colombia e IC Fundación comenzó en 2015, cuando la asociación identificó una oportunidad para exportar 12,5 toneladas de cacao a España, pero solo contaba con el 60 % de los recursos necesarios para concretar la operación. IC Fundación otorgó el financiamiento faltante y, paralelamente, inició un proceso de fortalecimiento empresarial orientado a mejorar aspectos administrativos, estructurales y de modelo de negocio.

A medida que la organización avanzó en su desarrollo, el apoyo financiero evolucionó. Entre 2015 y 2020 se firmaron diez convenios de crédito por un valor aproximado de USD 374.000, destinados principalmente a capital de trabajo para exportaciones de cacao y posteriormente al funcionamiento de una planta de transformación de cacao creada en 2018. Los créditos se otorgaron en condiciones preferenciales, con tasas de interés significativamente inferiores a las del mercado financiero tradicional y adaptadas al nivel de madurez de la

organización.

Los resultados han sido significativos. Entre 2015 y 2019, Chocolate Colombia logró triplicar sus ventas nacionales y quintuplicar sus exportaciones, convirtiéndose en una de las asociaciones de productores con mayores niveles de exportación de cacao en Colombia. Asimismo, duplicó las ventas de productos transformados entre 2018 y 2019 y fortaleció su capacidad para generar ingresos y oportunidades económicas para más de mil familias productoras en territorios históricamente afectados por el conflicto armado.

Reflexiones finales

El caso de IC Fundación demuestra cómo una estrategia que combina capital paciente con fortalecimiento de capacidades puede contribuir a cerrar brechas de inclusión financiera en territorios rurales. Más allá del financiamiento, el elemento diferenciador del modelo es el acompañamiento empresarial, que permite a las organizaciones desarrollar las capacidades necesarias para crecer de manera sostenible y acceder posteriormente a fuentes de financiamiento convencionales.

La experiencia de Chocolate Colombia evidencia que muchas organizaciones rurales no necesitan únicamente recursos financieros, sino también apoyo técnico, fortalecimiento institucional y acompañamiento estratégico. Al integrar estos componentes, IC Fundación ha contribuido a mejorar la competitividad de asociaciones productivas, incrementar sus ventas y generar impacto económico en comunidades vulnerables.

Al mismo tiempo, el caso pone de manifiesto un desafío persistente en el ecosistema de impacto: la falta de mecanismos de financiamiento intermedios para organizaciones de economía solidaria que aún no cumplen los requisitos de la banca comercial, pero que ya han superado las etapas más tempranas de desarrollo. En este sentido, el modelo de IC Fundación ilustra cómo la venture philanthropy puede desempeñar un papel catalizador, asumiendo riesgos, construyendo capacidades y creando las condiciones necesarias para que otros actores financieros participen posteriormente en la escalabilidad de estas organizaciones.

Más allá de describir distintas estrategias de despliegue de capital, el verdadero valor del continuo radica en cambiar la forma en que el ecosistema entiende la financiación del impacto. Su aporte no consiste en clasificar instrumentos financieros, sino en reconocer que los desafíos sociales y ambientales requieren diferentes tipos de capital actuando de manera complementaria. Mientras algunas organizaciones necesitan recursos flexibles para fortalecer capacidades o validar soluciones, otras requieren inversiones capaces de acelerar su crecimiento, movilizar nuevos inversionistas o consolidar mercados. En muchos casos,

una misma organización puede transitar por varias de estas estrategias a lo largo de su evolución.

Esta perspectiva también invita a superar la falsa dicotomía entre filantropía e inversión. Ambas cumplen funciones distintas y necesarias dentro del ecosistema. La filantropía estratégica puede asumir riesgos que otros actores no están dispuestos a tomar, construir capacidades y generar evidencia. La inversión de impacto puede escalar soluciones que ya demostraron su viabilidad. La inversión con criterios ASG puede incorporar la sostenibilidad dentro de las decisiones empresariales y ampliar el volumen de capital comprometido con mejores prácticas corporativas. La generación de impacto depende, precisamente, de la capacidad de articular estas estrategias y no de privilegiar una sobre las demás.

El rol de Latimpacto

Latimpacto es la red latinoamericana con alcance global que articula actores, conocimiento y capital entre quienes despliegan capital. Fue creada en 2020, siguiendo el modelo de las redes hermanas en Europa, -Impact Europe-, Asia -APVN- y África -AVPA-, tiene el compromiso de articular a los inversionistas, corporativos y filántropos que invierten en América Latina y el Caribe comprometidos en alcanzar un impacto más estratégico dentro de su portafolio de proyectos; entendiendo la conexión de ese continuo de capital y, en consecuencia generando puentes entre los dos mundos: la inversión de impacto (condicionada a lograr un retorno financiero) y el venture philanthropy donde prima el impacto social. De esta manera el entendimiento y promoción del continuo de capital es nuestra columna vertebral.

La interacción de las inversiones a lo largo del continuo de capital nos permite entender que, en un ecosistema vibrante para generar transformaciones sociales y ambientales, las inversiones ASG, la inversión por impacto y el venture philanthropy no son mundos excluyentes. Por eso es necesario saber dónde se sitúan los portafolios de inversión, de acuerdo con el riesgo, el nivel de compromiso con el impacto, y el retorno financiero esperado.

El reto que tenemos es lograr mayor interdependencia entre los inversionistas de acuerdo con sus expectativas y con ello lograr ser más estratégicos al movilizar desde el sector privado los recursos necesarios para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Bajo esta mirada integral de abordar las inversiones a lo largo del continuo de capital, se puede aprovechar diferentes herramientas financieras, combinando donaciones, deuda y capital en múltiples inversiones dentro de su propia cartera, para lograr un impacto social más profundo y a su vez, encontrar socios clave y colaboradores que están dispuestos a sumarse a invertir en ese continuo de capital.

Para más información: <https://latimpacto.org>