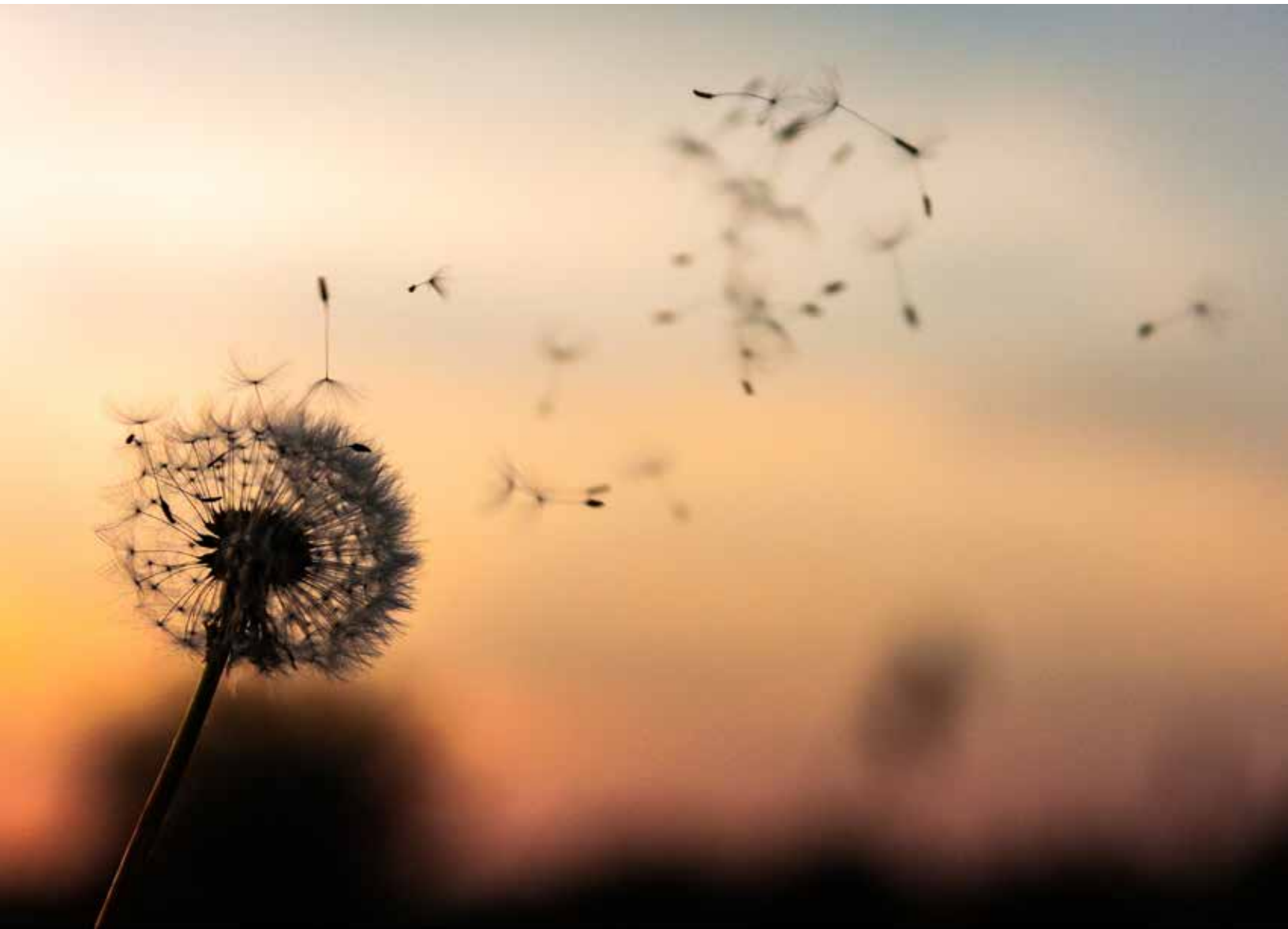


Inversión de Impacto



The ImPact es una red de miembros de empresas familiares (oficinas familiares, family offices, tesorías de familias de alto patrimonio, fundaciones, y empresas) que están comprometidas a realizar inversiones con un impacto social que sea medible. The ImPact provee a las familias el conocimiento y la red necesarias para realizar mas inversiones de impacto de una manera mas efectiva, usando tecnología para la agregación, análisis y reporte de datos, con el objetivo de que la narrativa de la inversión de impacto pase de ser una de inputs (recursos invertidos) a una de resultados (impacto logrado). Nuestro propósito es aumentar la probabilidad y velocidad con la que podemos solucionar los problemas sociales mas apremiantes, aumentando la cantidad de capital que se dedica a inversiones que generan un impacto social medible.

INVERSION DE IMPACTO

MARCO PARA FAMILIAS

¿Qué es lo que la gente quiere decir realmente cuando hablan de “inversión de impacto?” ¿Por qué las personas invierten en impacto, y cómo lo realizan? ¿Qué es importante medir, y qué no?

Este manual le proporciona a las empresas familiares explicaciones claras de los “porqués”, “cómo” y “qués” de la inversión de impacto. En las siguientes páginas se ofrecerá un resumen práctico sobre la diversidad del mercado de inversión de impacto actualmente, y se le proporcionará a las familias un conocimiento básico de cómo pueden empezar a hacer más inversiones de impacto de manera más efectiva.*

¿A qué nos referimos con “inversión de impacto”?

“inversión de impacto” se refiere a aquellas estrategias que incorporan activamente factores sociales y ambientales dentro de sus decisiones de inversión. Las inversiones de Impacto buscan generar retorno financiero y retorno social medible.¹

Entendiendo la diversidad de inversionistas

Hay varias y distintas fuerzas que motivan a las familias a realizar inversiones de impacto. Cada una de estas fuerzas motivadoras puede inspirar a la realización de diferentes tipos de inversiones de impacto. La estrategia de inversión de impacto de una familia tiende a estar correlacionada con la motivación de cada familia y de las entidades o tipos de organizaciones que usan para realizar inversiones. A continuación presentamos tres motivaciones por las que las familias hacen inversiones de impacto:

Motivación 1: Alineación de Valores

Las familias quieren alinear sus inversiones con sus valores. Las familias, o miembros específicos de las familias, ven sus inversiones como una representación de sus valores sociales y ambientales, y quieren sentirse apasionados y orgullosos de sus inversiones, con el deseo de minimizar el daño y maximizar el beneficio que sus inversiones generan en el mundo.

Motivación 2: El Impacto Social y Ambiental genera una Rentabilidad Superior en el largo plazo


Las familias creen que los factores sociales y ambientales son los principales impulsores de la mitigación del riesgo y del éxito de sus inversiones, pues ven que la inversión en empresas que están respondiendo de manera proactiva a factores sociales y ambientales críticos (cambio climático, desigualdad económica y escasez de recursos), pueden superar la rentabilidad de aquellas empresas que están rezagadas en estos temas. Esta rentabilidad superior puede traducirse en la reducción del riesgo, reducción de la volatilidad, o el crecimiento del negocio.

Motivación 3: El Uso de los Negocios para Abordar Desafíos Sociales y Ambientales Específicos

Las familias creen en utilizar el dinamismo de los negocios y la escala de los mercados de capital para hacer frente a desafíos sociales y ambientales específicos, pues creen que la inversión en empresas orientadas por una misión o los préstamos a entidades no lucrativas, que pueden generar ingresos consistentes, son un poderoso complemento o amplificador de la filantropía.

Objetivos de Inversión, Necesidades y Limitaciones

Las motivaciones de una familia dan forma a los objetivos que fijan para sus inversiones de impacto. Algunas familias establecen objetivos muy específicos que están centrados en los desafíos sociales y ambientales por los



La estrategia de inversión de impacto de una familia tiende a estar correlacionada con la motivación de cada familia y de las entidades o tipos de organizaciones que usan para realizar inversiones.

*Por “empresas familiares”, nos referimos a las oficinas de familia, fundaciones y empresas familiares.

que se encuentran particularmente apasionados, por ejemplo: invertir para curar un tipo específico de cáncer, o para catalizar el desarrollo económico sostenible en una comunidad económicamente desfavorecida. Estos objetivos también pueden ser muy amplios (o múltiples): la reducción de la volatilidad del portafolio a largo plazo en un fideicomiso multi-generacional, o la reducción de la exposición que las inversiones familiares poseen frente a combustibles fósiles sin comprometer la rentabilidad financiera de su portafolio.

Además de sus objetivos, las familias consideran también los tipos de activos de inversión con los que cuentan para trabajar y los marcos institucionales con los que manejan estos activos: fideicomisos, cuentas personales,

asociaciones de responsabilidad limitada, fundaciones, etc. Cada entidad de inversión familiar, sea de propiedad colectiva o individual, esté o no sujeta a impuestos, tendrá sus propias necesidades y limitaciones específicas que pueden dar forma a la manera en que una familia decide realizar inversiones de impacto.

Entendiendo la diversidad de los métodos existentes para hacer inversión de impacto

Existen tres formas básicas en que las familias se pueden acercar al tema de inversión de impacto por medio de sus diversas estructuras de propiedad de activos. Cabe mencionar que estos enfoques son dinámicos, y tienden a evolucionar con el tiempo.

ENFOQUES BÁSICOS PARA LA INVERSIÓN DE IMPACTO FAMILIAR

	SEPARAR	INTEGRAR	ENFOQUE TOTAL
Activos Gravables	Las familias separan una parte de sus activos, que asignan específicamente a inversiones de impacto. Estos activos pueden ser nuevas reservas, o pertenecer a reservas existentes (por ejemplo, un “fondo de familiares”). Las familias pueden decidir si esta reserva para inversión de impacto es administrada o asesorada de manera separada.	Las familias consideran activamente las inversiones de impacto dentro de su estrategia existente de inversión y de asignación de activos.	Las familias consideran activamente el impacto social y ambiental de la totalidad de sus activos de inversión, y tienen la intención de crear un impacto positivo con todas sus inversiones
Activos No Gravables	<p>Inversiones Relacionadas con Programas Específicos (IRP): Las fundaciones familiares o fondos asesorados por donantes dedican una parte de sus distribuciones anuales de caridad a inversiones en organizaciones sin ánimo de lucro que generen cierto nivel rentabilidad financiera.</p> <p>Inversiones Relacionadas con la Misión (IRM): Las fundaciones familiares o fondos asesorados por donantes dedican una parte de su patrimonio (<i>endowment</i>) a inversiones que se alineen con su misión y sus valores.</p>	Las fundaciones familiares o fondos asesorados por donantes integran inversiones de impacto dentro de sus principales estrategias de inversión y de asignación de activos en su patrimonio (<i>endowments</i>).	<p>Las fundaciones familiares o fondos asesorados por donantes consideran activamente el impacto social y ambiental de todos los activos de inversión en su patrimonio (<i>endowment</i>) al mismo tiempo que tienen la intención específica de crear un impacto positivo con todas sus inversiones.</p> <p>Las fundaciones familiares o fondos asesorados por donantes integran sus decisiones de inversión con estrategias de distribución programáticas y benéficas.</p>
Negocio en Operación	Las empresas familiares desarrollan líneas de productos y/o servicios especiales con el propósito de crear un impacto social positivo, o asignan una parte de sus cadenas de suministro para alinearlas con un impacto social y ambiental positivo.	<p>Las empresas familiares mejoran la sostenibilidad de sus productos o servicios básicos, y de sus cadenas de suministro.</p> <p>Las familias integran prácticas de gestión sostenible y de buena gobernanza en su modelo operativo.</p>	<p>Los principales productos y servicios de las empresas familiares generan impacto social y ambiental positivo.</p> <p>Buenas prácticas de ESG (Environmental, Social, Governance) en aspectos medio ambientales, sociales y de gobernanza son operativas en todos los elementos de la empresa</p> <p>Las estructuras corporativas reflejan un alto compromiso con los intereses de todos sus stakeholders yendo más allá de los propietarios familiares.</p>

Las familias por ejemplo, pueden decidir aplicar un enfoque de inversión de impacto dentro de una de sus entidades familiares, y un enfoque completamente diferente dentro de otra de sus entidades. A menudo las familias descubren el enfoque o enfoques que mejor se adaptan a sus necesidades a través de un proceso iterativo y de la realización de las inversiones, por medio de la evaluación de los resultados creados por esas inversiones y del perfeccionamiento de sus estrategias de inversión. Algunas veces esto se da como un proceso ordenado y deliberado pero en otras ocasiones es el resultado de la improvisación.

Los tres enfoques básicos que las familias pueden adoptar son:

- Algunas familias **Separan** parte de sus activos y los dedican específicamente a inversiones de impacto.
- Algunas familias **Integran** inversiones de impacto dentro de sus estrategias de inversión existentes.
- Algunas familias asumen un **Enfoque Total** en el que todos sus activos y/o las operaciones de una de sus entidades son de Impacto.

Ver Cuadro, página 4.


Comparando Manzanas con Manzanas en el Mercado de la inversión de impacto

La estrategia de inversión de impacto de una familia determina los tipos de inversiones de impacto que estas realizan junto con la fuente apropiada de capital para llevarlas a cabo. Los objetivos de la familia, sus necesidades, limitaciones y la realidad de las oportunidades de inversión existentes y potenciales le dan forma a su estrategia específica de inversión de impacto.

El mercado de oportunidades en inversión de impacto es diverso pero aún inmaduro, lo que es un reflejo de la disparidad de objetivos, necesidades y limitaciones de los inversionistas que dedican capital para el sector.

La forma más sencilla de darle sentido a la diversidad de oportunidades de inversión de impacto es clasificar al mercado en cinco categorías básicas: Tipo de Activo, Sector, Geografía, Estrategia de Impacto y Perfil de Retorno.*

La categorización de las inversiones usando estos cinco atributos le permite a los inversionistas comparar el desempeño financiero y el impacto social de sus empresas o fondos




Las inversiones de impacto se diferencian de las inversiones convencionales porque tienen una estrategia clara para generar impacto social y ambiental de manera intencional, y por que su retorno puede ser atípico si se piensa en los estándares para el calculo de riesgo y retorno.

CATEGORIAS DE INVERSIÓN DE IMPACTO

TIPO DE ACTIVO	SECTOR	GEOGRAFÍA	ESTRATEGIA DE IMPACTO	PERFIL DE RETORNO
Acciones Públicas	Educación	África Sub-sahariana	Enfoque en el Producto	Tasa del mercado
Renta fija	Conservación del medio ambiente	Oriente Medio	Enfoque en las personas	Tasa concesionaria
Capital Privado	Productos de consumo sostenible	África	Enfoque en el lugar	Fuera del mercado
Capital de Riesgo	Desarrollo de vivienda y comunidad	América Central y del Sur	Enfoque en el proceso	
Activos reales	Agricultura y alimentos / Sector Agroalimenticio	Asia y Oceanía	Enfoque en la conducta	
Hedge Funds	Eficiencia energética y de recursos	Europa del Este & Rusia	Enfoque en el modelo	
Bonos de Impacto social	Seguridad	Europa oriental	Filtrados por ESG	
Dinero en Efectivo	Salud y bienestar	Norteamérica	Filtrados por ISR	
	Acceso a financiamiento	Mercados emergentes		
	Empleo y empoderamiento	Mercados desarrollados		
	Servicios para poblaciones en la base de la pirámide	Global		
	Infraestructura sostenible			
	Banca sostenible			

*Los atributos enumerados para cada categoría están destinados a ser ilustrativos, no son definitivos ni exhaustivos.



La forma más sencilla de darle sentido a la diversidad de oportunidades de inversión de impacto es clasificar al mercado en cinco categorías básicas: Tipo de Activo, Sector, Geografía, Estrategia de Impacto y Perfil de Retorno.

con el desempeño del de otras empresas, al tiempo que evita que se haga una errónea agrupación de inversiones con diferencias intrínsecas en aspectos tanto financieros como de impacto social.

Las inversiones de impacto se diferencian de las inversiones convencionales porque tienen una estrategia clara para generar impacto social y ambiental de manera intencional, y por que su retorno puede ser atípico si se piensa en los estándares para el cálculo de riesgo y retorno.

Clase de activos

Actualmente las familias están haciendo Inversiones de Impacto activamente en todas las clases básicas de activos. Este es un ejemplo rápido (y no exhaustivo) de las formas en que las familias están invirtiendo con impacto a través de las diferentes clases de activos:

Acciones Públicas

La manera más común en la que las familias pueden hacer inversión de impacto es mediante la inversión en fondos de capital público que incluyen activamente factores ambientales y sociales para la selección y evaluación de sus acciones. Algunos fondos evalúan de manera positiva a las empresas que muestran un mejor desempeño en aspectos medio ambientales, sociales y de gobernanza (ESG). Esta es una práctica comúnmente conocida como “inversión ESG” o “inversión responsable”. Otros fondos excluyen de su panorama a empresas con un mal desempeño ambiental y social, o que operan en determinados sectores “pecado” como alcohol, armas de fuego, tabaco y juegos de azar, a esta práctica tradicionalmente se le ha conocido como “inversión socialmente responsable

(ISR)”. Insatisfechos por el impacto de los fondos tradicionales, un conjunto emergente de fondos están invirtiendo en empresas públicas cuyos productos o servicios fundamentales abordan de manera directa los problemas sociales mas apremiantes que enfrenta nuestra sociedad, por ejemplo, medicamentos de bajo costo para tratamientos del VIH / SIDA o nuevas tecnologías de energía renovable, entre otros.

Renta Fija

Las familias muy a menudo están comprando bonos municipales que tienen como objetivo la creación de infraestructura sostenible o el desarrollo de cierta comunidad, así como préstamos hechos directamente a empresas u organizaciones no lucrativas que están en su fase inicial y que tienen flujos de ingresos positivos comprobados.

Capital de Riesgo / Capital Privado

A través de los fondos de capital de riesgo o de inversiones directas, las familias están realizando inversiones en las primeras etapas de empresas cuya misión pretende abordar grandes problemas sociales en el mundo. Los principales productos o servicios de estas compañías pueden combatir el cambio climático, ampliar el acceso a la asistencia sanitaria, crear viviendas asequibles, o reducir las barreras a la educación superior para los estudiantes de escasos recursos.

Bienes Raíces y Activos Reales

Inversiones en activos reales, tales como el desarrollo de viviendas de interés social, o inversiones en recursos comunitarios como escuelas, centros de salud y mercados verdes son algunas de las formas más antiguas en las que se puede hacer inversión de impacto. Actualmente, las familias también están invirtiendo en edificios sostenibles, en la conservación de bosques maderables y humedales, y en la conversión de tierras convencionalmente agrícolas para la producción ecológica y sostenible.

Bonos de Impacto Social (BIS)

Aunque la inversión de impacto no constituye una nueva clase de activo distinto en sí mismo, sus principios han dado lugar a un nuevo instrumento financiero que algunos consideran una nueva clase de activo: Bonos de Impacto Social (BIS). Los BIS, o modelos de “pago por resultados”, son una estructura de inversión con potencial catalítico que aún no ha sido probada y que alinea los intereses públicos y privados para escalar programas que abordan problemas sociales importantes tales como la reincidencia en prisión, la falta de vivienda, y la brecha de rendimiento en

el sector de educación. En este esquema, Inversionistas privados financian a proveedores de servicios para que escalen sus intervenciones y programas preventivos dentro de áreas geográficas específicas. Si la intervención demuestra ser eficaz, y por lo tanto reduce futuros costos para el gobierno, el gobierno le ofrece un retorno (pago) fijo a los inversionistas privados, por su inversión.

Sector

Actualmente, las familias están realizando inversiones de impacto a lo largo de todas las industrias y sectores, las familias están invirtiendo en empresas, fondos o bonos con enfoque en energía y eficiencia de recursos, educación, sanidad, vivienda, alimentación y agricultura. Los productos y servicios de acceso a financiamiento tales como los microcréditos o seguros han sido uno de los sectores más antiguos y de mayor crecimiento en la inversión de impacto, y las familias siguen haciendo importantes inversiones en empresas que proveen productos y servicios a clientes en la “base de la pirámide” a nivel mundial. Si bien algunos sectores ofrecen oportunidades más intuitivas para hacer inversiones de impacto, casi todos los inversionistas están buscando oportunidades para mejorar el desempeño financiero de sus empresas mediante la mejora de sus prácticas ambientales, sociales y de gobernanza.

Geografía

Las inversiones de impacto pueden ser hechas en cualquier lugar del mundo. Aunque los mercados emergentes y los más de tres billones de consumidores en la “base de la pirámide” han sido el enfoque de las inversiones de impacto, las familias ahora están identificando cada vez más oportunidades de inversión en mercados desarrollados. Algunas familias pueden estar buscando contribuir con la resolución de grandes problemas nacionales o globales con sus inversiones mientras que otras están geográficamente más enfocadas y hacen inversiones de impacto diseñadas para servir a comunidades de vecindarios, ciudades o regiones específicas con las que se encuentran profundamente comprometidas.

Estrategia de Impacto

Una de las maneras en las que la inversión de impacto se distingue de las inversiones convencionales es que los inversionistas pueden identificar estrategias de impacto específicas las compañías, los fondos, y las empresas en las que invierten. Una estrategia de impacto se refiere a la manera en la que una compañía, un fondo, o una empresa crea impacto social y ambiental. Algunas personas se refieren a esto como la “teoría de cambio” del inversionista, actualmente las familias persiguen un rango diverso de estrategias de impacto por medio de sus inversiones.

Algunas familias le apuntan a compañías cuyo principal producto o servicio crea un impacto social específico y medible, tales como sistemas de energía que reducen la emisión de gases de efecto invernadero, sistemas de educación que mejoran los resultados de aprendizaje de estudiantes en riesgo, entre otros. Otras familias se enfocan en inversiones que sirven o empoderan a grupos de población específicos: consumidores en “la base de la pirámide”, mujeres y niñas, o pequeños agricultores.

Muchas familias también hacen inversiones diseñadas para beneficiar a lugares específicos, para generar desarrollo económico en ciudades oprimidas, o para conservar los recursos naturales de ciertas regiones. Algunas familias implementan estrategias de impacto basadas en procesos, invirtiendo en cadenas de valor sostenibles, comercio justo, o en la producción de alimentos orgánicos.

Generalmente los inversionistas identifican múltiples estrategias de impacto para una inversión específica. La diversidad de estrategias que las organizaciones y sus inversionistas implementan es uno de los aspectos que más contribuye a la riqueza del mercado para la inversión de impacto. Sin embargo, esto también puede ser fuente de confusión e incluso tensión, ya que algunos participantes y observadores en el mercado pueden estar en desacuerdo con las estrategias de impacto que otros están implementando.

Una familia que esté implementando una estrategia de inversión de impacto basada en un lugar, puede por ejemplo, invertir en

un fondo de crédito comunitario que apoye a pequeños negocios en una ciudad que se encuentra económicamente deprimida. Ese fondo de crédito podría apoyar por ejemplo a un taller mecánico, a una pizzería familiar, y en general a pequeños negocios que contribuyan con la vitalidad económica de una comunidad, pero que no son identificables como empresas de impacto para un observador que se enfoque en el impacto social basado en el producto.

Esta tensión devela la complejidad inherente en la médula del ecosistema de inversión de impacto. Todo negocio y organización tiene un impacto social y ambiental; parte de ese impacto puede ser positivo y parte negativo, dar cuenta del impacto total de un negocio es difícil, pero a medida de que nuestros métodos para la medición y contabilidad del impacto mejoran, seremos capaces de evaluar con más claridad el beneficio social neto (o daño) que es creado por inversiones específicas.

Perfil de Retorno

Todas las personas que aprenden sobre inversión de impacto generalmente tienen una pregunta candente: “¿Cuál es el desempeño financiero de este tipo de inversiones?”. Esta es una pregunta obvia pero no siempre la más asertiva, teniendo en cuenta la diversidad de los objetivos de los inversionistas de impacto y la diversidad de sus inversiones a lo largo de los diferentes tipos de activos, sectores, geografías y estrategias de impacto.

Mejores preguntas serían, “¿Que tipo de retorno financiero esperan los inversionistas de impacto de sus inversiones específicas? y ¿los retornos de esas inversiones satisfacen sus expectativas?”.

Algunos inversionistas de impacto buscan generar “tasas de retorno financiero ajustadas al riesgo que están tomando” que sean comparables con las del mercado a la vez que son conscientes e intencionales sobre el impacto social y ambiental de sus inversiones, pero no desean sacrificar su retorno financiero cuando hacen inversiones de impacto. Estas personas invierten en compañías o fondos cuyo riesgo financiero es consistente

con inversiones “convencionales” de acuerdo a sus diferentes tipos de activos, sectores, y geografías.

Datos iniciales en el sector indican que es completamente posible que un inversionista de impacto logre tasas de retorno comparables o superiores a aquellas en inversiones convencionales.

Numerosos estudios realizados por instituciones académicas y financieras líderes, han descubierto que empresas que se centran en los aspectos más relevantes para su industria que están relacionados con temas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) superan en rendimiento a sus competidores que no ponen atención a estos factores.²

Recientemente “Cambridge Associates” y “The Global Impact Investing Network” publicaron un estudio sobre los retornos financieros de fondos de capital privado que tienen enfoque de impacto, llegando a la conclusión de que en general estos fondos (enfocados en impacto) tienen un rendimiento comparable al de fondos de capital convencionales, y en ciertas categorías de fondos (fondos de menos de \$100M, fondos enfocados en mercados emergentes) y firmas con enfoque de impacto superan en retorno y desempeño a sus pares convencionales.³

Hacer inversión de impacto no requiere que los inversionistas sacrifiquen sus retornos financieros, sin embargo algunos inversionistas de manera consciente hacen inversiones cuyo retorno es más bajo que el de inversiones comparables convencionales en los mismos tipos de activos, sectores y geografías, estos inversionistas lo hacen por que invertir a cambio de retornos concesionarios puede ayudarlos a lograr sus objetivos de impacto. Algunos ejemplos pueden ser: ayudar a organizaciones sin ánimo de lucro a escalar sus niveles de impacto o desarrollar el mercado para conceptos que han sido vistos tradicionalmente como no invertibles. Las fundaciones, por ejemplo tienden a prestar dinero regularmente a desarrolladores de bienes raíces sin ánimo de lucro (o cualquier otra empresa impulsada por una misión social que tiene ingresos sólidos) con tasas de interés que son más bajas que aquellas que se

ofrece en el mercado; las fundaciones pueden realizar estos préstamos junto con donaciones como parte de su programa regular de financiamiento con la intención específica de generar un retorno financiero “concesionario” que esté completamente alineado con las necesidades, objetivos y limitaciones de la fundación.

En algunos casos, el perfil de rentabilidad de las inversiones de impacto puede desafiar la simple caracterización de “tasa de mercado” o “retornos concesionarios”. Algunos empresarios e inversionistas están empezando a desarrollar nuevas estructuras de inversión, un ejemplo de esto son los bonos de impacto social, cuyo perfil de riesgo-retorno y marco de tiempo desafían a los precios del mercado convencional. Estas oportunidades de inversión “fuera del mercado” son poco frecuentes, pero pueden llegar a ser cada vez más comunes teniendo en cuenta que el ritmo de la innovación en el mercado se acelera cada vez más.

La conclusión es clara: quienes se identifican como inversionistas de impacto pueden perseguir una amplia gama de perfiles de retorno en sus inversiones; estos perfiles son función de la clase de activo, el sector, la estrategia de impacto y la estrategia geográfica que se ajuste a sus objetivos, así como de sus necesidades y limitaciones, y de las oportunidades de inversión que estén disponibles en el mercado.

Ejemplos de Inversiones de Impacto en las diferentes categorías

Veamos algunos ejemplos de inversiones de impacto hechos por familias que nos demuestran claramente la diversidad del mercado. Las ilustraciones a continuación no representan recomendaciones de inversión si no que son más bien ejemplos de inversiones que algunas familias han hecho que demuestran la variedad de formas en que las familias están invirtiendo para el impacto social y ambiental:

GENERATION IM GLOBAL EQUITY FUND

TIPO DE ACTIVO	SECTOR	GEOGRAFÍA	ESTRATEGIA DE IMPACTO	PERFIL DE RETORNO
Acciones Públicas	Educación	África Sub-sahariana	Enfoque en el Producto	Tasa del mercado
Renta fija	Conservación del medio ambiente	Oriente Medio	Enfoque en las personas	Tasa concesionaria
Capital Privado	Productos de consumo sostenible	África	Enfoque en el lugar	Fuera del mercado
Capital de Riesgo	Desarrollo de vivienda y comunidad	América Central y del Sur	Enfoque en el proceso	
Activos reales	Agricultura y alimentos / Sector Agroalimenticio	Asia y Oceanía	Enfoque en la conducta	
Hedge Funds	Eficiencia energética y de recursos	Europa del Este & Rusia	Enfoque en el modelo	
Bonos de Impacto social	Seguridad	Europa oriental	Filtrados por ESG	
Dinero en Efectivo	Salud y bienestar	Norteamérica	Filtrados por ISR	
	Acceso a financiamiento	Mercados emergentes		
	Empleo y empoderamiento	Mercados desarrollados		
	Servicios para poblaciones en la base de la pirámide	Global		
	Infraestructura sostenible			
	Banca sostenible			

“Generation” es un administrador de inversiones dedicado al “capitalismo sostenible.” Ellos emplean un enfoque de inversión a largo plazo, basado en el principio de que las empresas con programas de sostenibilidad ambiental y social excepcionales superarán en el largo plazo a sus pares que no tienen programas similares. Este fondo invierte en acciones públicas a lo largo de todos los sectores de la economía. Un análisis riguroso de sostenibilidad de cada empresa informa la selección de sus acciones. Este fondo pretende generar una rentabilidad ajustada al riesgo superior a la de sus competidores convencionales, por lo que su perfil de retorno es la “tasa del mercado.”

ROOT CAPITAL

TIPO DE ACTIVO	SECTOR	GEOGRAFÍA	ESTRATEGIA DE IMPACTO	PERFIL DE RETORNO
Acciones Públicas	Educación	África Sub-sahariana	Enfoque en el Producto	Tasa del mercado
Renta fija	Conservación del medio ambiente		Oriente Medio	Enfoque en las personas
Capital Privado	Productos de consumo sostenible	África	Enfoque en el lugar	Fuera del mercado
Capital de Riesgo	Desarrollo de vivienda y comunidad	América Central y del Sur	Enfoque en el proceso	
Activos reales	Agricultura y alimentos / Sector Agroalimenticio		Asia y Oceanía	Enfoque en la conducta
Hedge Funds	Eficiencia energética y de recursos	Europa del Este & Rusia	Enfoque en el modelo	
Bonos de Impacto social	Seguridad	Europa oriental	Filtrados por ESG	
Dinero en Efectivo	Salud y bienestar	Norteamérica	Filtrados por ISR	
	Acceso a financiamiento	Mercados emergentes		
	Empleo y empoderamiento	Mercados desarrollados		
	Servicios para poblaciones en la base de la pirámide	Global		
	Infraestructura sostenible			
	Banca sostenible			

Root Capital es una ONG basada en los Estados Unidos, que invierte en empresas agrícolas en África y América Latina. Los inversionistas le prestan dinero a Root Capital, y Root Capital, a su vez, hace préstamos a empresas cooperativas que apoyan a pequeños agricultores en África y América Latina. Esta organización posee una estrategia de impacto basada en tres frentes: apoyo a pequeños agricultores (enfocado en las personas), en países específicos con altos niveles de pobreza (basado en el lugar), a través del financiamiento y el apoyo al comercio justo (basado en el proceso). Los inversionistas que le prestan dinero a Root Capital lo hacen a tasas de interés más bajas que las del mercado, por lo que el rendimiento económico que los inversionistas reciben es considerado “retorno concesionario” o “por debajo de la tasa del mercado”.

VOX CAPITAL

TIPO DE ACTIVO	SECTOR	GEOGRAFÍA	ESTRATEGIA DE IMPACTO	PERFIL DE RETORNO
Acciones Públicas	Educación	África Sub-sahariana	Enfoque en el Producto	Tasa del mercado
Renta fija	Conservación del medio ambiente	Oriente Medio	Enfoque en las personas	Tasa concesionaria
Capital Privado	Productos de consumo sostenible	África	Enfoque en el lugar	Fuera del mercado
Capital de Riesgo	Desarrollo de vivienda y comunidad	América Central y del Sur	Enfoque en el proceso	
Activos reales	Agricultura y alimentos / Sector Agroalimenticio		Asia y Oceanía	Enfoque en la conducta
Hedge Funds	Eficiencia energética y de recursos	Europa del Este & Rusia	Enfoque en el modelo	
Bonos de Impacto social	Seguridad	Europa oriental	Filtrados por ESG	
Dinero en Efectivo	Salud y bienestar	Norteamérica	Filtrados por ISR	
	Acceso a financiamiento	Mercados emergentes		
	Empleo y empoderamiento	Mercados desarrollados		
	Servicios para poblaciones en la base de la pirámide	Global		
	Infraestructura sostenible			
	Banca sostenible			

Vox Capital es una firma de capital de riesgo con sede en Brasil. Vox invierte en empresas que están en su fase inicial y que ofrecen servicios esenciales a poblaciones vulnerables en la “base de la pirámide” como habitantes de las favelas de Brasil. Vox usa estrategias de impacto basadas tanto en el lugar como en el producto. Vox invierte en salud, educación, y en empresas de servicios financieros cuyo producto o servicio principal tiene como objetivo mejorar la vida de los Brasileños de escasos recursos. Vox tiene la intención de generar rendimientos financieros comparables o mejores que los de otras firmas de capital privado en Brasil, por lo que su perfil de rentabilidad financiera es considerado de “tasa de mercado.”

QUIDNET ENERGY

TIPO DE ACTIVO	SECTOR	GEOGRAFÍA	ESTRATEGIA DE IMPACTO	PERFIL DE RETORNO
Acciones Públicas	Educación	África Sub-sahariana	Enfoque en el Producto	Tasa del mercado
Renta fija	Conservación del medio ambiente	Oriente Medio		Tasa concesionaria
Capital Privado	Productos de consumo sostenible	África	Enfoque en las personas	Fuera del mercado
Capital de Riesgo	Desarrollo de vivienda y comunidad	América Central y del Sur	Enfoque en el lugar	
Activos reales	Agricultura y alimentos / Sector Agroalimenticio	Asia y Oceanía	Enfoque en el proceso	
Hedge Funds	Eficiencia energética y de recursos	Europa del Este & Rusia	Enfoque en la conducta	
Bonos de Impacto social	Seguridad	Europa oriental	Enfoque en el modelo	
Dinero en Efectivo	Salud y bienestar	Norteamérica	Filtrados por ESG	
	Acceso a financiamiento	Mercados emergentes	Filtrados por ISR	
	Empleo y empoderamiento	Mercados desarrollados		
	Servicios para poblaciones en la base de la pirámide	Global		
	Infraestructura sostenible			
	Banca sostenible			

Quidnet Energy es una start-up que está desarrollando métodos innovadores para el almacenamiento de energía en la red eléctrica de Estados Unidos. El método de almacenamiento de energía de Quidnet es prometedor pero no ha sido comprobado, por lo que un grupo de fundaciones familiares le han aportado fondos especializados que les permitan probar y expandir su tecnología. Esto incluye una mezcla de financiación recuperable, inversiones relacionadas con algún programa específico (IRP), y capital semilla convencional. Esta estructura de financiamiento innovadora, armonizando las inversiones con una amplia gama de posibilidades de expectativas de retorno, le da a Quidnet un perfil de retorno “fuera del mercado”.

LYME TIMBER COMPANY

TIPO DE ACTIVO	SECTOR	GEOGRAFÍA	ESTRATEGIA DE IMPACTO	PERFIL DE RETORNO
Acciones Públicas	Educación	África Sub-sahariana	Enfoque en el Producto	Tasa del mercado
Renta fija	Conservación del medio ambiente	Oriente Medio		Tasa concesionaria
Capital Privado	Productos de consumo sostenible	África	Enfoque en las personas	Fuera del mercado
Capital de Riesgo	Desarrollo de vivienda y comunidad	América Central y del Sur	Enfoque en el lugar	
Activos reales	Agricultura y alimentos / Sector Agroalimenticio	Asia y Oceanía	Enfoque en el proceso	
Hedge Funds	Efficiencia energética y de recursos	Europa del Este & Rusia	Enfoque en la conducta	
Bonos de Impacto social	Seguridad	Europa oriental	Enfoque en el modelo	
Dinero en Efectivo	Salud y bienestar	Norteamérica	Filtrados por ESG	
	Acceso a financiamiento	Mercados emergentes	Filtrados por ISR	
	Empleo y empoderamiento	Mercados desarrollados		
	Servicios para poblaciones en la base de la pirámide	Global		
	Infraestructura sostenible			
	Banca sostenible			

Lyme Timber es una organización de gestión de inversiones en bosques maderables (TIMO) que invierte en un “activo real”, en Estados Unidos y Canadá. Lyme usa estrategias de impacto basadas en el proceso y en el lugar: invierte en terrenos con alto valor de conservación a través de la venta de servicios de conservación y la implementación de prácticas sostenibles del manejo de madera y de la tierra. Lyme se asegura de que la tierra que compra sea permanentemente conservada y que al mismo tiempo sea capaz de generar un ingreso sostenible. Lyme tiene la intención de generar rendimientos financieros comparables o mejores que otros TIMOs convencionales (no enfocados en conservación), por lo que su perfil de rentabilidad es a “tasa del mercado”.

Poniendo las piezas juntas: Etapas de la inversión de impacto de una Oficina Familiar o Family Office

Entonces, ¿cómo las familias pueden poner todas estas piezas juntas para invertir consciente e intencionalmente en impacto? La respuesta, por supuesto, es: “Cada uno a su manera”. Sin embargo hay un proceso de varias fases generales que las familias han seguido (o pueden seguir) a medida que trabajan para desplegar más capital hacia un impacto social positivo. Las siete fases son:

1. Explorar
2. Reflexionar
3. Evaluar
4. Desarrollar la Estrategia
5. Invertir
6. Medir
7. Optimizar

Las familias tienden a pasar por estas fases en un ciclo dinámico y complejo. Este ciclo no siempre comienza con la Fase 1 (Exploración) y no siempre con un orden específico. La naturaleza del recorrido de una familia a través de estas fases está determinada por la estructura familiar y el enfoque de inversión de impacto que la familia emplea. A continuación describiremos lo que sucede en cada fase, y algunas preguntas clave que las familias pueden hacerse a medida que pasan por cada una de ellas:

1. Explorar

Durante esta fase, las familias descubren y adquieren una comprensión inicial de los principios y prácticas de la inversión de impacto. Puede que las familias estén aprendiendo sobre el concepto por primera vez, o que estén comenzando a aplicar activamente el concepto con el objetivo de eventualmente comprometer algo de su capital.

Preguntas clave:

- ¿Qué, es exactamente inversión de impacto?
- ¿Qué recursos, redes, asesores y contenidos están disponibles para que podamos informarnos más sobre el tema?
- ¿Cómo otras familias están haciendo inversiones de impacto hoy en día?
- ¿Nuestras redes existentes y asesores

familiares están suficientemente equipados para educarnos sobre el tema de inversión de impacto?

- ¿Nuestros administradores de activos e inversiones y su personal, se encuentran bien equipados para poner en práctica una estrategia de inversión de impacto, o necesitamos subcontratar esta función de inversión?
- ¿Qué oportunidades de inversión de impacto tenemos a la mano teniendo en cuenta nuestras estructuras actuales de inversión y el flujo de nuestras redes de acuerdos?

2. Reflexionar

Durante esta fase, las familias identifican sus motivaciones y las razones por las que desean hacer inversiones de impacto, y cómo estas inversiones podrían ser incluidas dentro de su “portafolio” general de impacto (filantropía, trabajo social, activismo, etc.). En esta etapa las familias generalmente consideran cuáles son los resultados financieros, sociales y ambientales que quieren que sus inversiones generen, en busca de la definición de sus objetivos específicos de inversión de impacto.

Preguntas clave:

- ¿Por qué queremos hacer inversiones de impacto?
- ¿Cuáles son los problemas sociales y medioambientales que nuestra familia está apasionada por resolver? ¿Cuál es nuestra posición única como familia para hacer frente a esos problemas?
- ¿Qué estamos haciendo ya, a través de nuestras iniciativas filantrópicas, nuestro activismo y nuestros negocios, para hacer frente a los problemas sociales que nos apasionan? ¿Estamos satisfechos con los resultados que están generando todos estos esfuerzos, y de qué manera queremos generar más y mejores resultados?
- ¿Cuáles son los valores compartidos que tiene nuestra familia a lo largo y dentro de sus generaciones? ¿Existen sectores, temas o estrategias de impacto que se alineen con estos valores?
- ¿Cuáles son nuestros «puntos de fricción» emocionales y operativos al considerar realizar estas inversiones?

3. Evaluar

En esta fase, la familia evalúa cuales son los recursos que controla (financieros, sociales, intelectuales, etc.), el valor económico y social que crean esos recursos, así como las estructuras propietarias y de toma de decisiones con las que los mismos son manejados. En esta fase, las familias también determinan las necesidades y limitaciones específicas que rigen sus entidades propietarias de activos, y consideran cómo esas necesidades y limitaciones dan forma al tipo de inversiones realizadas a través de cada entidad respectiva.

Preguntas clave:

- ¿Cuáles son los activos que poseemos, y bajo qué estructuras propietarias los administramos?
- ¿Tenemos en nuestro portafolio actual de inversiones alguna inversión que podamos considerar de impacto? Si es así, ¿estamos monitoreando activamente su impacto social y ambiental?
- ¿Quién toma las decisiones sobre cómo se invierten los activos dentro de nuestras diferentes entidades de inversión?
- ¿Cuáles son las necesidades que determinan la manera en la que nuestros activos están siendo invertidos? ¿Necesitamos hacer crecer nuestros activos, o simplemente preservar nuestra riqueza? ¿Qué nivel de liquidez necesitamos mantener dentro de nuestras diferentes entidades de inversión?
- ¿Cuáles son las limitaciones legales y operativas que dan forma a la manera en la que los activos son invertidos en nuestras entidades de inversión?
- ¿De qué manera nuestras inversiones, nuestra actividad filantrópica, activismo, trabajo y consumo reflejan nuestra identidad, nuestros valores, y el impacto que deseamos tener en el mundo?
- ¿Qué herramientas tenemos disponibles para entender los resultados sociales, ambientales y económicos que generan nuestras inversiones, y cómo podemos recopilar mejores datos sobre las inversiones que ya poseemos?

4. Desarrollar la Estrategia

En esta fase, las familias desarrollan una estrategia de inversión de impacto accionable, guiada por una comprensión más clara de sus motivaciones y objetivos personales, así como las necesidades y limitaciones de sus entidades propietarias

de activos. Las estrategias de inversión de impacto vienen en todas las formas y sabores: pueden ser específicas o amplias y a corto o largo plazo. Para las familias suele ser más útil la creación de algo que sea inmediatamente accionable e intencionalmente iterativo. Las familias, por ejemplo, pueden formalizar su estrategia de inversión de impacto por medio de una Declaración de Política de Inversión, o de la revisión de una política existente para incluir dentro de estos aspectos de impacto social y ambiental, así como también por medio de la inclusión de prácticas sostenibles o ESG dentro de sus negocios.

Preguntas clave:

- ¿Cuál es el mejor punto de entrada inmediata en inversión de impacto para nuestra familia?
- ¿Qué tipo de inversiones proveen la mejor oportunidad para lograr nuestros objetivos deseados, a la vez que satisfacemos nuestras necesidades?
- Teniendo en cuenta nuestros objetivos y necesidades específicas, ¿qué activos y entidades debemos utilizar para hacer inversiones de impacto?
- ¿Cómo vemos nuestras inversiones de impacto en relación con nuestras inversiones «convencionales»? ¿Queremos evaluar y manejar nuestras inversiones de impacto por separado, o integrarlas en nuestra estrategia más amplia de asignación de activos y de inversión?
- ¿Estamos bien equipados para manejar nuestras inversiones de impacto después de que las hemos realizado?
- ¿Qué herramientas y procesos tenemos a la mano para evaluar los resultados de nuestras inversiones de impacto y para refinar nuestra estrategia?

5. Invertir

En esta fase es en la que las familias ¡realmente hacen inversiones de impacto! Las familias pueden hacer estas inversiones a través de sus diferentes clases de activos, sectores, zonas geográficas, estrategias de impacto, y perfiles de retorno.

Preguntas clave:

- ¿Tenemos una estrategia de inversión de impacto? Si es así, ¿qué tan accionable e inmediata es nuestra estrategia de inversión de impacto? ¿La oferta disponible se alinea a nuestros objetivos, necesidades y limitaciones?

- ¿Cuáles son los recursos de flujo de operaciones de alta calidad que tenemos a la mano?
- ¿Nuestros asesores y agentes de inversión tanto internos como externos tienen la capacidad para manejar todos los aspectos únicos de due diligence, estructuras de negocio, y/o los requisitos regulatorios particulares a las inversiones de impacto que realizamos?

6. Medir

En esta fase, la familia se reúne y evalúa el desempeño y los datos de impacto de las inversiones que han hecho con el objetivo de determinar si estas inversiones están logrando sus objetivos y satisfacen las necesidades dentro de su estrategia de inversión de impacto. Cuando esta evaluación sucede, la naturaleza de los datos (cuantitativos y cualitativos) son considerados una parte fundamental de la evaluación dependiendo de la clase de activos, el sector, la geografía, el perfil de retorno, y la estrategia de impacto de la inversión que se esté evaluando.

Preguntas clave:

- ¿Cuáles son las normas existentes en la industria para medir y monitorear el impacto de los diferentes tipos de inversión de impacto que hemos realizado? ¿esos patrones de medición nos ayudan a evaluar y a entender si nuestras inversiones han alcanzado sus objetivos específicos?
- ¿Nuestras inversiones de impacto han logrado nuestros objetivos específicos y han satisfecho nuestras necesidades? ¿por qué si o por qué no?
- ¿Cómo se han desempeñado nuestras inversiones de impacto relativamente (en las áreas financieras y de impacto) comparadas con sus “pares” dentro de la misma clase de activos, sector, geografía, y estrategia de impacto o perfil de retorno?
- ¿Qué datos nos darían una mejor comprensión del rendimiento de las inversiones de impacto? ¿cómo podríamos conseguir esos datos?

7. Optimizar

En esta fase, las familias utilizan los datos que han recolectado y la experiencia que han adquirido a través del proceso de elaboración y seguimiento de las inversiones para revisar o ampliar su estrategia de inversión de impacto, con el propósito de obtener de manera continua mejores resultados con sus inversiones. Estas revisiones pueden ser pequeños retoques o pueden constituir cambios fundamentales en el estilo de inversión de impacto que se esté implementado; todo esto dependiendo del grado en el que los aprendizajes de las familias los inspiren a volver a la etapa de “Reflexión” o “Evaluación”.

Preguntas clave

- ¿Cómo pueden nuestras inversiones de impacto ayudarnos a cumplir de una mejor manera nuestros objetivos y satisfacer nuestras necesidades?
- ¿Deberíamos estar invirtiendo más o en diferentes tipos de activos para generar mayor impacto?
- ¿Deberíamos cambiar las estructuras de propiedad, gestión o de supervisión que rigen nuestras inversiones de impacto?
- ¿Quién más puede aprender de como iteramos e implementamos nuestra estrategia de inversión de impacto?

¿Y ahora qué sigue?

Ya sea que solo estén metiendo los pies en el agua, o que estén listos para sumergirse y nadar, las familias pueden hacer más inversiones de impacto de manera más efectiva. Esperamos que este manual les pueda ayudar a comenzar este proceso, proporcionándoles marcos simples por medio de los cuales puedan entender sus motivaciones e identificar formas sensibles e inmediatas para empezar, o para hacer más inversiones de impacto.

Al igual que muchas familias leyendo esto, el movimiento apenas ha empezado....

NOTAS DE REFERENCIA

¹ The Global Impact Investing Network (GIIN), la mayor asociación de la industria de inversión de impacto, define las inversiones de impacto de la siguiente manera: “Las inversiones de impacto son las inversiones realizadas en empresas, organizaciones y fondos con la intención de generar impacto social y ambiental, junto con un rendimiento financiero” Para obtener más información, visite <http://thegiin.org/impact-investing>

² See Khan, Mozzafar et al., “Corporate Sustainability: First Evidence on Materiality,” Harvard Business School (2015); Clark, Gordon et al., “From the Stockholder to the Stakeholder,” University of Oxford and Arabesque Partners (2015); “Sustainable Reality,” Morgan Stanley (2015).

³ “Introducing the Impact Investing Benchmark,” Cambridge Associates and the Global Impact Investing Network (2015).

RECONOCIMIENTOS

The ImPact desea reconocer a las siguientes personas por sus contribuciones:

Autor Líder:

Sam Bonsey, The ImPact

Autores contribuyentes:

Josh Cohen, The ImPact

Abigail Noble, The ImPact

Peer Review:

Laura Ortiz, SVX México

Grupo Asesor:

Paula Goldman, Omidyar Network

Jed Emerson, ImpactAssets

Fran Seegull, ImpactAssets

Matthew Weatherly-White, The CAPROCK Group

John Goldstein, Goldman Sachs

Temple Fennell, Keller Enterprises

Traducción:

Linda Rincón, The ImPact

Adicionalmente, se han llevado a cabo varias conversaciones que han sido instrumentales en la construcción de las ideas representadas en este Marco Para Familias. Estas incluyen discusiones hechas en colaboración con Campden Wealth, CCC Alliance, Young Investors Organization, Family Office Exchange (FOX), Family Office Association (FOA), Instituto par la Inversión Responsable de Harvard, MIT Sloan School, Wharton Business School, Nexus, The World Economic Forum Family Business Community, and Tiger21.

Finalmente, el sector de la inversión de impacto ha crecido por medio de la colaboración y de los esfuerzos de muchas personas que son demasiado numerosas para nombrar aquí. Extendemos nuestra profunda gratitud a todos aquellos que han sentado las bases para que el sector de la inversión de impacto se convierta en lo que es hoy.

RECURSOS

Para aprender más sobre los temas en este Marco para Familias visite:

“Impact Investing: Family Office Primer,” World Economic Forum (2014)

A Short Guide to Impact Investing, Case Foundation (2014)

Guide to Impact Investing for Family Offices, Julia Balandina Jaquier (2011)

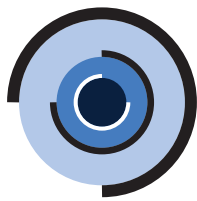
The Power of Impact Investing, Judith Rodin and Margot Brandenburg (2014)

The Impact Investor, Cathy Clark, Jed Emerson, and Ben Thornley (2014)

“Construction of an Impact Portfolio,” Jed Emerson and Lindsay Smalling (2015)

“A Portfolio Approach to Impact Investment,” Yasemin Saltuk and Ali El Idrissi, J.P. Morgan (2012)

Para una lista exhaustiva de los recursos en el tema de inversión de impacto visite: the Global Impact Investing Network’s (GIIN) Knowledge Center.



THE IMPACT

TheImPact.org