

EL MERCADO DE INVERSIÓN DE IMPACTO EN MÉXICO

EVOLUCIÓN, TAMAÑO
Y TENDENCIAS

Publicado por:
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Friedrich-Ebert-Allee 36 + 40
53113 Bonn, Deutschland
T +49 228 44 60-0
F +49 228 44 60-17 66

Dag-Hammarskjöld-Weg 1 - 5
65760 Eschborn, Deutschland
T +49 61 96 79-0
F +49 61 96 79-11 15
E info@giz.de
I www.giz.de

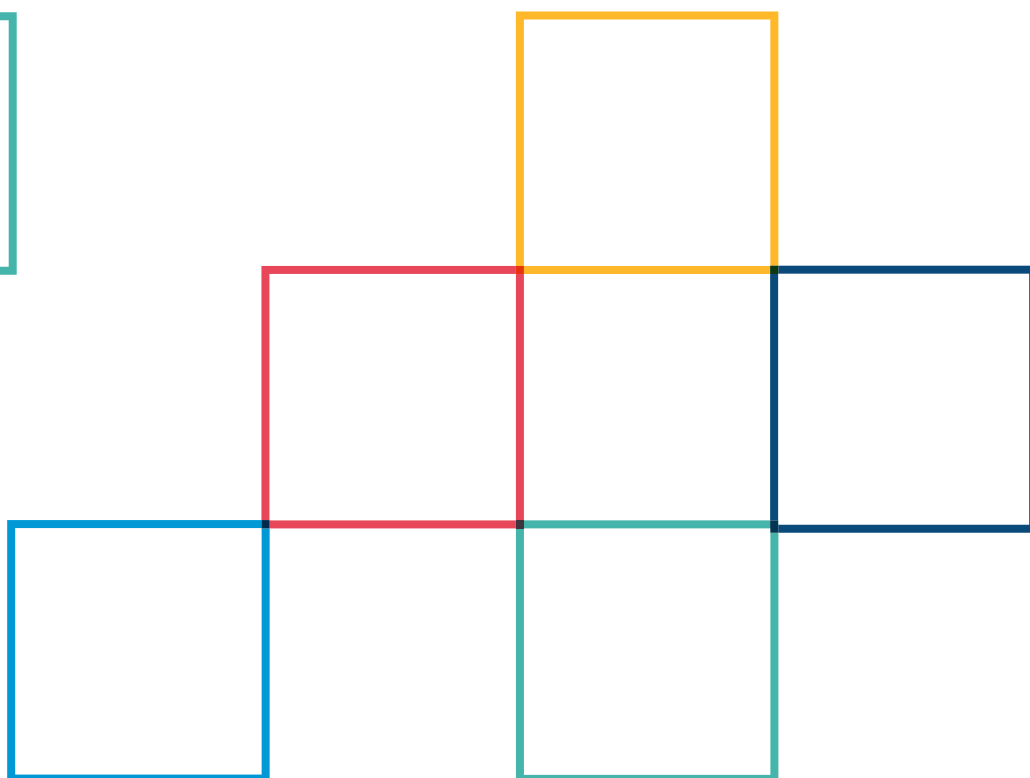
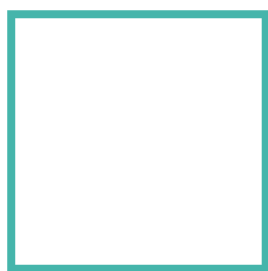
Enfrentando las Consecuencias del COVID-19: Recuperación Verde - Innovación, resiliencia y empleo en las MiPyMEs.

Agencia de la GIZ en México
Torre Hemicor, PH
Av. Insurgentes Sur No. 826
Col. Del Valle
C.P. 03100, México D.F.
T +52 55 5536 2344
F + 52 55 5536 2344
E giz-mexiko@giz.de
www.giz.de/mexico

Coordinación y Supervisión GIZ México:
Alejandro Callejas Linares, Director de Programa
Yuriana Gonzalez Ulloa, Coordinadora de Programa
Sofía Donají Elizalde Durón, Asesora Técnica
Ariadna Fuentes Gaytan, Asesora Técnica
Diego Sebastián Vidal Origel, Asesor Técnico

Autor:
Aspen Network of Development Entrepreneurs:
Pedro Martínez Estrada, Director Regional para Latinoamérica
Rodrigo Morales, Líder de Vinculación y Alianzas Estratégicas
Bárbara de la Garza Martins, Coordinadora de Investigación
Iván Ponce, Diseñador gráfico y editorial

La GIZ es responsable del contenido de la presente publicación. Por encargo del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) de Alemania.



ÍNDICE



RESUMEN EJECUTIVO

Desde que el término “inversión de impacto” fue formalizado por la Fundación Rockefeller en 2007, este concepto ha evolucionado hasta convertirse en un puente estratégico entre la filantropía tradicional y las inversiones centradas exclusivamente en la rentabilidad financiera (Monitor Institute, 2009; Rockefeller Foundation, 2019). En menos de dos décadas, el mercado global alcanzó USD \$1.571 billones en activos bajo gestión (AUM) en 2024, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 21 % desde 2019 (Hand et al., 2024). Este dinamismo refleja un cambio paradigmático en los mercados de capital, donde cada vez más inversionistas reconocen que el capital puede y debe contribuir a resolver desafíos sociales y ambientales sin sacrificar objetivos financieros. Sin embargo, a pesar de este crecimiento exponencial a nivel global, México no contaba hasta ahora con una medición sistemática del tamaño real de su mercado de inversión de impacto, representando una barrera fundamental para la toma de decisiones informadas y el diseño de políticas públicas efectivas.

El presente estudio, nace como una respuesta colaborativa a esta necesidad crítica de información. Por primera vez, México cuenta con una estimación cuantitativa rigurosa que sitúa el mercado de inversión de impacto privada directa entre USD \$1.39 y \$1.72 mil millones en activos bajo gestión (AUM) al cierre de 2024, posicionando al país como uno de los líderes regionales en América Latina.

El reporte adopta una aproximación metodológica dual que combina un mapeo organizacional ascendente (bottom-up) con una extrapolación regional descendente (top-down), siguiendo los estándares internacionales establecidos por el GIIN (2024). Esta triangulación metodológica no solo fortalece la confiabilidad de las estimaciones, sino que también permite contextualizar el mercado mexicano dentro del panorama global de inversión de impacto. La investigación se sustenta en datos primarios recopilados de 52 organizaciones que representan el 40% del ecosistema identificado de 130 actores, complementados con análisis comparativos de mercados similares en Brasil, Colombia, España y Centroamérica.

Más allá de la cuantificación del mercado, este reporte ofrece un análisis integral del ecosistema que abarca **diez dimensiones** fundamentales: desde la caracterización de los principales actores y mecanismos de inversión, hasta los desafíos en la medición de impacto y las estrategias de salida. Los hallazgos revelan que el 72.3% de los inversionistas prefiere la colocación directa de capital, que los fondos de inversión concentran el 59.3% de la actividad del sector, y que la agricultura, salud y economía circular emergen como los sectores con mayor demanda de inversión. Estos datos no solo dimensionan el mercado, sino que también identifican patrones, oportunidades y brechas críticas para su desarrollo futuro.

La relevancia de este estudio trasciende la generación de datos. En el contexto mexicano, comprender el alcance y las características del capital con propósito se vuelve estratégico para catalizar soluciones escalables y sostenibles. Este reporte se constituye como una herramienta fundamental para múltiples actores del ecosistema: inversionistas privados que buscan oportunidades alineadas con impacto y benchmarks de rendimiento; emprendedores y empresas sociales que requieren capital paciente y necesitan entender los instrumentos disponibles; gobiernos federales y locales que diseñan políticas públicas, marcos regulatorios e incentivos fiscales; organismos multilaterales y banca de desarrollo que requieren evidencia para canalizar recursos técnicos y financieros hacia iniciativas de alto impacto; y organizaciones de apoyo al ecosistema que identifican brechas de mercado y oportunidades de articulación entre actores.

Propósito y objetivos

El presente estudio tiene como propósito fundamental generar la primera estimación sistemática del tamaño y características del mercado de inversión de impacto en México, estableciendo una línea base cuantitativa y

cualitativa que permita fortalecer el ecosistema, informar la toma de decisiones estratégicas de múltiples actores, y posicionar al país dentro del contexto regional y global de las finanzas con propósito.

Objetivos específicos

Para abordar las brechas de información y fortalecer el ecosistema, el estudio se estructura en torno a diez objetivos específicos, cada uno correspondiente a un capítulo que responde a una pregunta fundamental del sector:

1: Conceptualizar y contextualizar la inversión de impacto en México

Establecer un marco conceptual claro sobre qué constituye la inversión de impacto en el contexto mexicano, analizando sus principios fundamentales (intencionalidad, rendimientos financieros, medición de impacto y contribución más allá del capital) y su rol como catalizador del desarrollo sostenible. Pregunta clave: ¿Qué es la inversión de impacto?

2: Dimensionar el mercado de inversión de impacto privada directa

Cuantificar por primera vez el volumen de activos bajo gestión (AUM) mediante una metodología dual que combine el mapeo organizacional ascendente con la extrapolación regional descendente, siguiendo estándares internacionales del GIIN. Pregunta clave: ¿Cuál es el tamaño del sector de inversión de impacto?

3: Caracterizar los actores principales y sus mecanismos de inversión

Identificar y categorizar a los inversionistas de impacto activos en México, analizando tipos de organización, mecanismos de inversión (directos, indirectos, híbridos) e instrumentos financieros predominantes. Pregunta clave: ¿Quiénes son los principales actores en el sector y cuáles son los mecanismos de inversión más utilizados?

4: Mapear las fuentes de financiamiento y oportunidades no explotadas

Analizar el origen geográfico y tipológico del capital de impacto, identificando las principales fuentes y revelando oportunidades de diversificación. Pregunta clave: ¿Cuáles son las principales fuentes de financiación de los inversionistas de impacto en México y qué oportunidades sin explotar ha revelado este estudio?

5: Posicionar a México en el contexto regional mediante análisis comparativo

Contrastar el ecosistema de impacto mexicano con otras regiones, identificando patrones comunes y mejores prácticas replicables. Pregunta clave: ¿Qué hallazgos clave se encuentran al comparar distintos mercados de inversión de impacto en la región?

6: Identificar los sectores económicos con mayor crecimiento y demanda

Determinar la distribución sectorial del capital, categorizando sectores por nivel de demanda y analizando oportunidades en agricultura, salud, economía circular y otros sectores estratégicos. Pregunta clave: ¿Cuáles son los sectores con mayor crecimiento del mercado de inversión de impacto en México?

7: Analizar la distribución geográfica del capital de impacto

Mapear los flujos de inversión hacia diferentes estados, identificando patrones de concentración territorial y oportunidades de descentralización. Pregunta clave: ¿Hacia qué regiones de México fluye el capital de inversión de impacto?

8: Evaluar las etapas de desarrollo de las empresas receptoras de inversión

Analizar la distribución del capital por fase empresarial (desde pre-semilla hasta madurez), identificando brechas en el continuo de financiamiento. Pregunta clave: ¿En qué etapa de desarrollo se encuentran las pequeñas empresas en crecimiento que recibieron inversión de impacto?

9: Examinar las prácticas de medición y gestión de impacto

Documentar las metodologías de medición empleadas (IRIS+, ODS, evaluaciones personalizadas), identificando desafíos técnicos, operativos y de estandarización. Pregunta clave: ¿Cuáles son los estándares de medición y gestión del impacto más utilizados en México y cuáles son sus desafíos?

10: Analizar el equilibrio entre expectativas financieras y de impacto

Evaluar cómo los inversionistas balancean objetivos duales, documentando cumplimiento de expectativas, estrategias de salida y horizontes temporales. Pregunta clave: ¿Cómo se cumplen las expectativas de rentabilidad financiera vs impacto?

Este documento representa un hito relevante para el ecosistema de inversión de impacto en México. Al establecer por primera vez una línea base cuantitativa y cualitativa del mercado, el estudio no solo llena un vacío crítico de información, sino que proporciona las herramientas analíticas necesarias para acelerar el desarrollo del sector. Los USD \$1.39-1.72 mil millones identificados en activos bajo gestión demuestran que México ya cuenta con un mercado robusto y en crecimiento, pero los hallazgos también revelan oportunidades significativas de expansión: sectores subatendidos como vivienda asequible y economía del cuidado, regiones con bajo flujo de capital como los estados del sur, y la necesidad de fortalecer instrumentos financieros innovadores.

Con esta información, inversionistas, emprendedores, gobiernos y organismos multilaterales pueden tomar decisiones más informadas, diseñar intervenciones más efectivas y, fundamentalmente, canalizar capital hacia donde puede generar el mayor impacto social y ambiental. El camino hacia un ecosistema de inversión de impacto maduro y escalable en México comienza con el conocimiento profundo de su estado actual, y este estudio proporciona precisamente esa base fundamental para construir el futuro del sector.

Nota metodológica

Este estudio representa el primer ejercicio sistemático de dimensionamiento del mercado de inversión de impacto en México, realizado entre febrero y noviembre del 2025. La investigación siguió los estándares internacionales del GIIN para asegurar la comparabilidad con otros mercados regionales y globales.

Construcción de la muestra

Se identificaron 130 organizaciones que realizan inversión de impacto en México a través de un mapeo exhaustivo que combinó los registros de ANDE Latinoamérica, la base de miembros de Alianza por la Inversión de Impacto en México (AIIMx), las redes de GIZ México y un proceso de referencias cruzadas. Este universo incluye fondos de inversión, fundaciones, instituciones financieras, empresas con vehículos corporativos de inversión y otros intermediarios del ecosistema.

Recolección de datos

La información primaria se obtuvo mediante dos instrumentos complementarios aplicados entre febrero y mayo del 2025:

- **Encuesta estructurada:** Distribuida a las 130 organizaciones identificadas, con 52 respuestas completas (tasa de respuesta del 40%).
- **Entrevistas en profundidad:** Realizadas con inversionistas institucionales, gestores de fondos e intermediarios clave para contextualizar los datos cuantitativos y capturar tendencias cualitativas del mercado.

Criterios de inclusión

Siguiendo la definición del GIIN, se consideró inversión de impacto aquella que cumple simultáneamente con: intencionalidad explícita de generar impacto social y/o ambiental positivo, expectativa de retorno financiero o preservación del capital, y compromiso con la medición del impacto generado.

Limitaciones del estudio

La interpretación de los resultados debe considerar que la participación fue voluntaria, lo que puede sesgar la muestra hacia organizaciones más establecidas. Los datos son autoreportados y reflejan un corte transversal al cierre de 2024. Se excluyeron deliberadamente las instituciones de financiamiento al desarrollo gubernamentales y multilaterales para evitar doble contabilización y enfocarse en el mercado privado de inversión de impacto.

La metodología empleada es replicable y establece una línea base para el monitoreo futuro del sector en México. Los detalles técnicos sobre las metodologías de estimación del tamaño de mercado (ascendente y descendente) se presentan en el Capítulo 2 de este reporte.

Nota sobre el uso de herramientas de inteligencia artificial

En la preparación de este documento se emplearon herramientas de inteligencia artificial (IA) como apoyo para la corrección de estilo, verificación de consistencia terminológica y validación cruzada de datos cuantitativos. El uso de estas tecnologías se limitó a funciones de asistencia editorial y no reemplazó el análisis humano, la interpretación de datos o la generación de conclusiones sustantivas. Esta práctica se alinea con los estándares emergentes de transparencia en la investigación académica y empresarial, reconociendo el valor de las tecnologías digitales como herramientas complementarias que fortalecen, mas no sustituyen, el rigor metodológico y la experticia humana en la generación de conocimiento especializado sobre inversión de impacto.

Inversionistas de Impacto en México

El ecosistema de inversión de impacto en México se ha consolidado en los últimos años gracias a la participación activa de fondos, aceleradoras, fundaciones, oficinas familiares y organismos de desarrollo que buscan generar retornos financieros junto con impacto social y ambiental positivo. A continuación, se presenta una lista de los inversionistas de impacto que identificamos que operan en el país, incluyendo tanto actores nacionales como internacionales con presencia activa en distintos sectores y regiones.

Para más información, [consulta la siguiente liga](#), donde encontrarás una galería con información ampliada sobre cada organización, sus enfoques de inversión y proyectos destacados.



En México:

- Obs
- 99 Startups
- 414 Capital
- A better world
- Abaco Partners
- AC Ventures
- ACV Arca Continental Ventures
- Alcázar & Camp; Compañía y FCI México
- ALMA Capital
- Alpha Impact 8
- Alta Growth Capital
- Amador
- Ambar capital
- AMG Block
- Amplifica
- Amplo Kaya
- Angel Hub Ventures
- Angel Ventures
- Anteris Capital
- Arkfund
- Avalancha Ventures
- Balance Capital
- Balero Ventures
- Banca de Inversión Sostenible
- BBVA Spark
- BIVA
- Blue like an-Orange Sustainable Capital
- BOCEL Private Equity
- Bridge Latam
- Cantera Capital
- Capital Indigo
- Carabela
- CEMEX Ventures
- CO Capital de Impacto Social México SAPI de CV
- COLABORATIVO
- Colectivo Jaguará
- Cometa
- CompuSoluciones Ventures
- Credit Saison Mexico
- Creer.vc
- Dalton LABS
- Dalus Capital
- Digital Hub Monterrey
- Dila Capital
- Discovery Americas
- Dux Capital
- ECLO Ventures
- Ejido Verde
- Emerge
- Empodera Impact Capital
- Empujón Alagro, SAPI de CV
- Ennea
- Evolusie 3.8 y SOLveAwards
- Femsa Ventures
- Ferter
- Finnovista.vc
- Fondo Chiapas
- Fondo de Fondos México
- Forward Frontier
- "Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR)"
- FrissOn capital
- Fundemex
- G2 Momentum Capital
- Geniall
- Gentera México
- Grupo Bimbo Ventures
- Grupo Paisano
- Guadalajara Angel Investor Network (GAIN)
- HBeyond
- Hi Ventures
- Horizonte
- Ideas y Capital
- Ignia
- Iktea Capital
- Impact Ventures PSM
- Impactix
- Impactus Ventures
- Indigo
- INVALA
- Irrazonables
- Kaya Impacto
- Kuiper
- LarrainVial Asset Management
- Latam Impact Fund
- Life Is Too Short
- Lottus Education
- Lotux
- M43
- Maguey Partners
- MatterScale Ventures
- Melek Capital
- Mexico Ventures
- MexOpp
- MGM Innova Capital
- MGVC Capital Group
- Nacional Monte de Piedad
- Nazca
- New Ventures Group
- ODISSI, SC
- Orchestra HER VC LLC
- Orion Startups
- Oyster Financial
- Pant3ra Venture Fund
- PC Capital Management, S.C.
- Polígono Capital
- Powertrain Ventures
- Pro Mujer
- Proeza Ventures
- Promotora Social México
- Red Ventures
- Santander México
- Semilla Ventures
- Semillero de Empress Rurales
- Siemens
- Startblueup
- Startup Chihuahua
- Startup México
- Stella Maris Partners
- Sustainable Tech ESG, SAPI de CV, Institución de Financiamiento Colectivo
- SvX México & Regenera Ventures Fund
- The Venture City
- The Yield Lab LATAM
- Toughka Capital
- Ventura Capital
- Village Capital
- Vitalis - Pension Fund
- VIWALA
- Vlu Impact Capital
- Wollef
- Wortev Capital
- Xtraordinary Venture Partners
- Yaax Capitalac

Fuera de México, pero con operación reportada en el país actualmete:

- | | | |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • ADI • ALIVE Ventures • Angel Hub • Backbone SME • BID LAB | <ul style="list-style-type: none"> • CATAL1.5°T LatAm - TEC de Monterrey • Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft • GRIDX | <ul style="list-style-type: none"> • Mercy Corps Ventures • Mesoamerican Reef Fund INC • Root Capital Inc. • Savia. |
|---|---|---|



1 DEFINICIÓN Y CONTEXTO DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO EN MÉXICO

En este capítulo se define qué es la inversión de impacto y por qué representa un cambio importante en cómo se usa el capital para resolver problemas sociales y ambientales. Se explica que este tipo de inversión busca generar beneficios financieros mientras crea cambios positivos en la sociedad. Se analizan los cuatro principios básicos que la distinguen: tener la intención clara de generar impacto, esperar retornos financieros, medir los resultados, y aportar más que solo dinero. También se muestra cómo México ha adaptado este concepto a su realidad, con énfasis en la inclusión financiera y el desarrollo comunitario.

¿Qué es la inversión de impacto?

La inversión de impacto marca un cambio fundamental en cómo se entiende el papel del capital privado para resolver problemas sociales y ambientales. Este enfoque cuestiona dos paradigmas establecidos: primero, que los problemas socioambientales corresponden exclusivamente al ámbito filantrópico y gubernamental; y segundo, que las inversiones empresariales deben limitarse a maximizar rendimientos financieros (GIIN, 2018).

En México y Latinoamérica, el sector está creciendo rápidamente, por lo que es necesario entender cómo funciona. Esto es importante para emprendedores, inversionistas, funcionarios públicos y organizaciones de apoyo que buscan la doble meta: atender paradigmas sociales y ambientales que a su vez permitan rendimientos.

Aunque usar inversiones para generar cambio social y ambiental es una práctica antigua (Spiess-Knafl y Scheck, 2023), el término inversión de impacto apareció por primera vez en 2007 durante una reunión de la Fundación Rockefeller. La Red Global de Inversión de Impacto (GIIN, por sus siglas en inglés - Global Impact Investing Network), organización líder en el desarrollo de estándares del sector desde 2009, ofrece una de las definiciones más aceptadas internacionalmente, que la describe como: 'inversiones realizadas con la intención de generar un impacto social y medioambiental positivo y medible, además de un rendimiento financiero' (GIIN, 2023).

Al principio, el concepto de inversión de impacto se definió de forma amplia a propósito, incluyendo diferentes tipos de activos y niveles de rentabilidad. Trelstad (2016) identificó esta amplitud como problemática para la estandarización, aunque reconoció su utilidad para comprender el potencial global del sector. El Monitor Institute (2009) sostuvo que definiciones excesivamente restrictivas podrían excluir a potenciales participantes, promoviendo un enfoque más inclusivo. Sin embargo, hacia finales de la década de 2010, las definiciones se volvieron más precisas. Hockerts et al. (2022) describieron la inversión de impacto como un 'concepto esencialmente controvertido' que es difícil de definir con exactitud.

Diferentes organizaciones han adaptado el concepto según sus necesidades. Por ejemplo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) enfatiza el aspecto social, definiendo la inversión de impacto como "la provisión de financiamiento que busca resolver necesidades sociales mientras genera rendimientos medibles" (OCDE, 2019, p. 28). Por su parte, el Banco Europeo de Inversiones ha enfocado su definición en temas de adicionalidad y acción climática. Sin embargo, más allá de estos matices, el núcleo del concepto permanece constante: la inversión de impacto persigue generar un cambio social y/o ambiental positivo, al mismo tiempo que se obtienen beneficios financieros.

El ecosistema mexicano de inversión de impacto se distingue por tres características fundamentales. **Primera**, su énfasis histórico en la inclusión financiera, donde instituciones como Compartamos Banco han sido pioneras en el desarrollo de microfinanzas desde principios de los 90s. **Segunda**, la participación activa de instituciones de financiamiento para el desarrollo. **Tercera**, la adopción generalizada del modelo de 'financiamiento mixto' (blended finance), estrategia que combina recursos filantrópicos, gubernamentales y comerciales para optimizar simultáneamente el impacto social y los rendimientos financieros.

En este contexto mexicano, resulta particularmente relevante la definición que propone la **Alianza por la Inversión de Impacto en México (AIIMx)**, organización fundada en 2015 que representa al país ante el Grupo Directivo Global para la Inversión de Impacto (GSG, por sus siglas en inglés - Global Steering Group for Impact Investment). Según el GSG, las inversiones de impacto son aquellas que intencionalmente se dirigen a resolver problemas sociales o ambientales, optimizando el riesgo y el rendimiento financiero, así como el impacto, logrando esto a través de la medición de resultados (GSG, 2018).

Esta definición incluye los elementos clave encontrados en la literatura (intencionalidad, doble rendimiento y medición) y destaca la importancia de optimizar tanto los resultados financieros como el impacto. El enfoque mexicano, expuesto por la AIMx, mantiene la coherencia con los marcos internacionales, al mismo tiempo que proporciona una perspectiva adecuada para analizar los mercados latinoamericanos, donde los retos sociales y/o ambientales requieren soluciones específicas para cada contexto.

Después de una revisión profunda, se proponen cuatro principios fundamentales que distinguen la inversión de impacto de los enfoques de inversión tradicionales:

1. La **intencionalidad** representa el compromiso deliberado de lograr resultados sociales y/o ambientales positivos junto con rendimientos financieros (GIIN, 2019). Este principio requiere incorporar objetivos de impacto a lo largo de todo el ciclo de vida de la inversión.
2. Las expectativas de **rentabilidad financiera** van desde tasas de retorno por debajo del mercado, hasta tasas ajustadas al riesgo, lo que permite la participación de distintos tipos de inversionistas.
3. La **medición y gestión del impacto (IMM)** busca dar seguimiento constante a los resultados sociales y ambientales para mejorarlos, asegurando transparencia y rendición de cuentas.
4. La **contribución más allá del capital** destaca que los inversionistas deben ser socios activos que ofrecen guía estratégica y apoyo para desarrollar capacidades, no solo aportar dinero.

A partir de estos principios, la inversión de impacto se define como:

La inversión de recursos financieros en organizaciones (empresas sociales) dedicadas a resolver desafíos sociales y ambientales, que combinan la medición de impacto y rendimientos económicos, respaldadas por el compromiso activo de sus inversionistas.

La diferencia entre la inversión de impacto y otros conceptos similares muestra su lugar único en el mundo financiero. Mientras que la inversión socialmente responsable (ISR) se enfoca principalmente en evitar inversiones que dañen a la sociedad, la inversión de impacto busca activamente generar resultados positivos. A diferencia de la filantropía tradicional, que renuncia a los rendimientos financieros, la inversión de impacto mantiene la expectativa de obtener beneficios económicos junto con beneficios sociales y ambientales.

Para determinar si una inversión califica como inversión de impacto, se requiere aplicar un proceso ordenado de análisis.

Marco de Evaluación

Este marco proporciona un proceso de cuatro pasos para evaluar sistemáticamente si una inversión cumple con los criterios de inversión de impacto. Cada paso debe ser verificado secuencialmente, y la inversión debe cumplir con todos los criterios para calificar como una verdadera inversión de impacto.

1: Examinar la Tesis de Inversión

Identificar objetivos de impacto explícitos más allá de los rendimientos financieros. La inversión debe articular claramente qué problema social o ambiental busca resolver y cómo contribuirá a su solución.

INDICADORES CLAVE

Declaración de misión social

Objetivos SDG específicos

Teoría de cambio documentada

Beneficiarios identificados

SEÑALES DE ALERTA

- Impacto mencionado solo en marketing
- Objetivos sociales vagos o genéricos
- Sin documentación formal de impacto

2: Verificar Sistemas de Medición

Confirmar la presencia de métricas de impacto y sistemas de seguimiento periódicos. Debe existir un compromiso formal para medir, gestionar y reportar el desempeño social/ ambiental.

INDICADORES CLAVE

Declaración de misión social

Reportes de impacto regulares

Auditorías de terceros

Auditorías de terceros

SEÑALES DE ALERTA

- Sin KPIs de impacto definidos
- Medición solo de outputs, no outcomes
- Reportes esporádicos o inexistentes

3: Evaluar el Enfoque de Mercado

Determinar si la inversión se dirige a poblaciones desatendidas o aborda fallos del mercado. Debe demostrar adicionalidad - crear valor que no existiría sin esta inversión.

INDICADORES CLAVE

Poblaciones BdP atendidas

Brechas de mercado identificadas

Análisis de adicionalidad

Inclusión financiera/social

SEÑALES DE ALERTA

- Enfoque en mercados ya atendidos
- Sin evidencia de fallos de mercado
- Desplazamiento de soluciones existentes

4: Analizar el Balance de Retornos

Evaluar el compromiso del inversor con el equilibrio entre rendimientos financieros y sociales. Debe existir disposición para aceptar trade-offs en favor del impacto cuando sea necesario.

INDICADORES CLAVE

Política de retornos dual

Gobernanza con misión

Incentivos alineados

Paciente capital

SEÑALES DE ALERTA

- Maximización exclusiva de ganancias
- Sin protección de misión en estatutos
- Presión por exits rápidos

Criterio de Evaluación Final

Una inversión califica como inversión de impacto solo cuando cumple satisfactoriamente con los cuatro pasos de evaluación. La ausencia o debilidad en cualquiera de estos elementos sugiere que la inversión podría ser tradicional con externalidades positivas incidentales, pero no una verdadera inversión de impacto con intencionalidad, medición y balance entre retornos financieros y sociales.

En el contexto mexicano, las inversiones de impacto que se alinean con las prioridades y objetivos establecidos en el **Plan Nacional de Desarrollo 2025-2030**, particularmente en lo referente al impulso del desarrollo económico sostenible y la inclusión productiva, son aquellas que buscan generar resultados medibles tanto en el ámbito social como en el económico, contribuyendo al cumplimiento de las metas nacionales y al fortalecimiento de las capacidades locales para un crecimiento equilibrado.

Análisis de los principios de la inversión de impacto

Los cuatro principios básicos de la inversión de impacto (intencionalidad, expectativa de rendimiento financiero, medición y gestión del impacto, y contribución más allá del capital) sostienen su doble misión: generar rendimientos financieros mientras resuelven problemas sociales y ambientales.

Estos principios no funcionan por separado, sino que forman un sistema conectado que guía las decisiones de inversión, las estrategias de implementación y la evaluación de resultados. Entender sus características, variaciones y desafíos es esencial para todos los actores del sector, especialmente en economías del sur global como México y Latinoamérica, donde equilibrar la sostenibilidad financiera con la transformación social y ambiental requiere atención especial. El siguiente análisis explora cada principio en detalle, explicando qué significa y cuáles son sus principales desafíos en el contexto latinoamericano actual.

1. Intencionalidad

Este principio es la base de la inversión de impacto: el compromiso claro y activo de lograr resultados sociales y ambientales positivos junto con rendimientos financieros (GIIN, 2019). A diferencia de las inversiones tradicionales, donde los impactos positivos pueden ocurrir por casualidad, la intencionalidad requiere incluir objetivos de impacto en todo el proceso de inversión, desde el diseño de la estrategia hasta la gestión y evaluación.

Tipos de intencionalidad

- **En la estrategia de inversión:** definir objetivos de impacto claros e integrarlos de manera constante durante todo el ciclo de vida de la inversión.
- **En la toma de decisiones:** evaluar de forma constante los impactos sociales y medioambientales junto con los indicadores financieros durante la diligencia debida.
- **En la gestión activa:** establecer indicadores específicos y medibles, manteniendo un compromiso continuo durante todo el período de inversión.
- **En la participación de las partes interesadas:** asegurar que todas las interacciones con las empresas invertidas, los beneficiarios finales y las comunidades estén alineadas con los objetivos de impacto.

Retos identificados

- **Equilibrio entre el impacto y la rentabilidad financiera:** la presión por obtener una rentabilidad acorde con el mercado puede diluir el enfoque en un impacto significativo.
- **Riesgo de "Impact washing":** las inversiones pueden ser calificadas como "de impacto" sin demostrar resultados sustantivos.
- **Estándares fragmentados de medición del impacto:** la falta de estándares universales impide la transparencia y la comparabilidad.
- **Complejidad de los intermediarios financieros:** Las estructuras de múltiples capas pueden ocultar la rendición de cuentas y diluir la intención original.
- **Desviación de la misión en la ampliación:** Las presiones de crecimiento pueden llevar a restar prioridad a los objetivos sociales/medioambientales.

2. Rendimientos financieros

En la inversión de impacto, se espera obtener ganancias financieras mientras se logran impactos sociales y ambientales positivos. A diferencia de la filantropía, los inversores de impacto buscan generar rendimientos sobre el capital, que van desde por debajo del mercado (concesionales) hasta tasas de mercado ajustadas al riesgo, lo que permite la participación de diferentes tipos de inversionistas.

Tipos de rendimiento financiero

- **Rendimientos concesionales:** rendimientos por debajo del mercado que dan prioridad a los beneficios sociales y medioambientales, normalmente aceptados por fundaciones, oficinas familiares e instituciones con una misión específica.
- **Rendimientos ajustados al mercado:** rendimientos competitivos comparables a los de las inversiones tradicionales, que validan que el impacto social y el rendimiento financiero son compatibles.
- **Rendimientos mixtos:** combinación de capital concesional y a tipo de mercado para optimizar tanto el impacto como la sostenibilidad financiera.

Retos identificados

- **Tensiones de compensación:** equilibrar la sostenibilidad financiera con el impacto social y/o ambiental, especialmente en mercados desatendidos.
- **Desalineación del horizonte de tiempo:** se esperan rendimientos financieros en períodos cortos, mientras que los impactos sociales pueden tardar años en materializarse.
- **Percepción del mercado:** las inversiones de impacto en sectores como las energías renovables suelen percibirse como menos lucrativas que las opciones tradicionales.
- **Complejidad de la medición:** dificultad para cuantificar cómo las compensaciones financieras afectan a los resultados sociales.
- **Expectativas de los inversionistas:** la presión de los inversionistas institucionales para obtener rendimientos competitivos puede comprometer los objetivos de impacto.

Tipos más utilizados de medición y gestión de impacto

- **Sistema IRIS+:** Catálogo completo de más de 400 indicadores del GIIN, alineados con los ODS y adaptados a diferentes sectores.
- **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS):** Marco de las Naciones Unidas que proporciona un lenguaje universal para articular y medir el impacto.
- **Sistema Global de Calificación de Inversiones de Impacto (GIIRS):** Mecanismo de puntuación estandarizado de B Lab para evaluar el desempeño social/ambiental.
- **Modelos de teoría del cambio:** marcos lógicos que conectan los insumos con los resultados.
- **Marcos específicos por sector:** métricas personalizadas para industrias o áreas de impacto concretas.

Retos de la medición y gestión del impacto

- **Falta de estandarización:** la ausencia de normas universalmente aceptadas crea inconsistencias en la presentación de informes.
- **Altos costos:** una medición exhaustiva requiere importantes recursos financieros y humanos.
- **Dificultad de atribución:** es difícil aislar el impacto de una inversión individual de los cambios sistémicos más amplios.
- **Calidad frente a cantidad:** el énfasis en las métricas cuantificables puede pasar por alto las mejoras cualitativas.
- **Limitaciones de capacidad:** muchas organizaciones carecen de la experiencia necesaria para implementar sistemas de medición sólidos.

3. Medición y gestión de impacto (IMM)

La medición y gestión del impacto incluye el seguimiento, la evaluación y la mejora de los resultados sociales y ambientales de las inversiones. Significa usar datos activamente para mejorar estrategias, reducir riesgos y alinear las inversiones con los objetivos de impacto planeados, ofreciendo transparencia y rendición de cuentas (Gianoncelli y Gaggiotti, 2021).

4. Contribución más allá del capital

Este principio establece que los inversionistas deben ser socios activos que ofrecen guía estratégica, desarrollo de capacidades y acceso a mercados, no solo aportar dinero. Este concepto reconoce que el dinero por sí solo no basta para generar un impacto duradero, especialmente en sectores difíciles o mercados poco atendidos.

Tipos de contribución más allá del capital

- **Desarrollo de capacidades:** proporcionar orientación sobre gestión financiera, eficiencia operativa, estructuras de gobernanza y medición del impacto.
- **Alianzas estratégicas:** actuar como asesores para perfeccionar las estrategias empresariales, mejorar los marcos de gobernanza y optimizar las operaciones.
- **Acceso a mercados:** abrir puertas a través del conocimiento del sector, las redes estratégicas y las conexiones con las principales partes interesadas.
- **Asistencia técnica:** ofrecer conocimientos especializados y apoyo continuo en materia de seguimiento.
- **Creación de ecosistemas:** facilitar las conexiones con instituciones públicas, ONG y otras organizaciones de impacto.

Retos identificados en la contribución más allá del capital

- **Alto uso de recursos:** requiere mucho tiempo, conocimientos especializados y compromiso más allá de la inversión financiera.
- **Limitaciones de escalabilidad:** el enfoque práctico puede limitar el número de inversiones que un inversionista o fondo puede gestionar de forma eficiente.
- **Conocimientos especializados:** los inversores necesitan conocimientos sectoriales especializados para proporcionar un apoyo significativo.
- **Equilibrio de la participación:** riesgo de disminuir la autonomía de la organización o proyecto mediante una intervención excesiva.

La inversión de impacto como catalizador del desarrollo sostenible

La inversión de impacto surge como un motor poderoso que transforma la relación entre los mercados de capital y el progreso social y ambiental. Al combinar la intencionalidad, los rendimientos financieros, la medición de impacto y la colaboración activa en un sistema integrado, se crea una herramienta importante para resolver grandes problemas sociales y ambientales mientras se mantiene la sostenibilidad financiera. Esta doble misión convierte a la inversión de impacto en una estrategia efectiva para reducir la pobreza y promover la movilidad social, porque dirige capital hacia comunidades y sectores que históricamente han sido ignorados por los inversionistas tradicionales.

En el contexto mexicano y latinoamericano, donde se presentan retos importantes en materia social y medio ambiental, la inversión de impacto ofrece una alternativa sostenible a las ayudas tradicionales, creando ciclos donde el crecimiento y el impacto positivo se fortalecen entre sí. Cuando los inversionistas dan capital de impacto junto con apoyo para desarrollar capacidades a empresas sociales o ambientales en crecimiento, las fortalecen para generar empleo, mejorar el acceso a servicios esenciales y promover la acción climática.

Este enfoque no solo atiende necesidades inmediatas, sino que construye ecosistemas económicos fuertes que pueden mantener cambios positivos a largo plazo. Así se demuestra que cuando los mercados financieros se alinean con objetivos sociales y ambientales, se convierten en motores poderosos para el desarrollo inclusivo y el bienestar común.

CRITERIO	INVERSIÓN DE IMPACTO	INVERSIÓN TRADICIONAL	FILANTROPÍA	INVERSIÓN SOCIALMENTE RESPONSABLE (ISR)
Intencionalidad de Impacto Social/ Ambiental	SÍ - Explícita y prioritaria	NO - Solo si es incidental	SÍ - Es el único objetivo	PARCIAL - Evita daños
Expectativa de Retorno Financiero	SÍ - Desde concesional hasta mercado	SÍ - Maximización de ganancias	NO - Sin retorno esperado	SÍ - Retornos de mercado
Medición de Impacto	SÍ - Sistemática y rigurosa	NO - Solo métricas financieras	VARIABLE - A menudo informal	PARCIAL - Principalmente ESG
Contribución Más Allá del Capital	SÍ - Apoyo estratégico activo	NO - Solo capital	VARIABLE - Según el donante	NO - Generalmente pasiva
Tipo de Organizaciones Objetivo	Empresas sociales, cooperativas, empresas con misión	Cualquier empresa rentable	ONGs, organizaciones sin fines de lucro	Empresas tradicionales con buenas prácticas
Instrumentos Financieros	Deuda, capital, híbridos, garantías	Todos los instrumentos tradicionales	Donaciones, subvenciones	Acciones, bonos públicos
Horizonte Temporal	Mediano a largo plazo (paciente)	Variable según estrategia	Sin expectativa de retorno	Similar a inversión tradicional
Ejemplos en México	IGNIA, Adobe Capital, ALLVP, fondos de AIIMx	Fondos de pensiones, bancos comerciales	Fundación Carlos Slim, Fundación FEMSA	Fondos ESG de BBVA, Santander

Puntos • **La Inversión de Impacto ES:** Una estrategia que busca deliberadamente generar beneficios sociales/ambientales medibles junto con retornos financieros.

Clave: • **La Inversión de Impacto NO ES:** Caridad disfrazada, inversión tradicional con beneficios incidentales, o simple cumplimiento de criterios ESG.

- **Diferenciador clave:** La combinación de los cuatro principios fundamentales (intencionalidad, retorno financiero, medición y contribución activa) debe estar presente.



2 ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO DEL MERCADO DE INVERSIÓN DE IMPACTO EN MÉXICO

En este capítulo se dimensiona por primera vez el mercado de inversión de impacto privada directa en México, aplicando las metodologías armonizadas internacionalmente del Global Impact Investing Network (GIIN). Mediante un enfoque dual que combina el mapeo organizacional ascendente basado en encuestas directas a 52 inversionistas y la extrapolación regional descendente usando indicadores macroeconómicos, se estima que el mercado mexicano gestiona entre \$1.4 y \$1.7 mil millones de dólares en activos al cierre de 2024. **Esta cifra posiciona a México como líder regional en América Latina, representando aproximadamente el 25-30% del mercado latinoamericano total, aunque con espacio significativo para crecer comparado con mercados maduros donde la inversión de impacto alcanza hasta el 3% del PIB.**

¿Cuál es el tamaño del sector de inversión de impacto?

Distintas organizaciones en todo el mundo han empezado a dimensionar el sector de inversión de impacto mediante metodologías que van desde encuestas de campo hasta el uso de estadísticas macroeconómicas. Estas investigaciones han generado una base analítica fundamental para la creación de políticas públicas, decisiones sobre colocación de capital y fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento.

El Global Impact Investing Network (GIIN) lidera el esfuerzo más importante en este sentido, estimando el mercado mundial en \$1.571 billones de dólares en activos bajo gestión (AUM) para 2024 (Hand et al., 2024). Su metodología combina recolección directa de datos con inversionistas y técnicas de extrapolación estadística para mercados no encuestados directamente.

Los esfuerzos de medición en países de Europa han empezado a notarse, gracias a la creación del “European Impact Investing Consortium” en el 2021 y a partir del año 2022 los consejos nacionales (NAB) de Alemania, Italia, España, Holanda, Bélgica y Reino Unido armonizaron sus metodologías para que sus datos pudieran ser comparados (Gaggiotti, 2022). Estos reportes estiman que el tamaño de la inversión de impacto en Europa es de aproximadamente €80 billones de euros, representando el 0.5% del total del mercado de inversiones privadas en Europa. Este consorcio ha abordado retos importantes como: la estandarización de la definición de inversión de impacto, las metodologías de recolección de datos y su interpretación. (Gaggiotti, 2022).

Estas nuevas mediciones han revelado variaciones significativas en la madurez y crecimiento del mercado de inversión de impacto. Por ejemplo, Japón alcanzó la cifra de 11.5 billones de yenes en el 2023, lo que representó un aumento de más del 190% con respecto al año anterior según el GSG Impact Japan. De la misma manera, el mercado del Reino Unido alcanzó de igual manera 7,600 millones de libras esterlinas para el 2024 (GIIN, 2024). Los países emergentes han enfrentado retos de medición únicos debido a los pocos datos disponibles y distintas variaciones de la definición de “impacto”. África subsahariana atrajo 65 mil millones de dólares en inversión de impacto, según RisCura, con Sudáfrica concentrando el

84% de los activos a nivel regional (GIIN, 2022). Mientras que el mercado de India alcanzó los 6.8 mil millones de dólares en 2021, aunque el número de transacciones disminuyó un 12% desde 2019, lo que sugiere una consolidación del mercado (GIIN, 2022).

En Latinoamérica, los ejercicios de medición de mercado han empezado a surgir como un esfuerzo para visibilizar la importancia de este sector en el bienestar social y ambiental de la región. ANDE ha publicado al menos los 6 reportes más importantes en la región sobre el panorama de la inversión de impacto en Latinoamérica, con un enfoque en Brasil, Colombia, Guatemala y México (iilatam.org). Sin embargo, hasta la fecha no se había intentado realizar una aproximación del tamaño del mercado. Estos reportes se han sumado a los ejercicios de los consejos nacionales (NABs), que han buscado generar datos consistentes sobre el tamaño de mercado, flujos de capital y sectores prioritarios.

Colombia es uno de los países que más ha avanzado en la generación de datos sobre su ecosistema de inversión de impacto. De acuerdo con la segunda medición del tamaño de mercado realizada en 2024 por Impacto Colombia (antes NAB Colombia) y en alianza con el GSG y Fedesarrollo, al cierre de 2023 los activos bajo gestión (AUM) de impacto alcanzaron USD 457,3 millones. Durante ese mismo año, los inversionistas de impacto realizaron nuevas inversiones por USD 126,2 millones y reportaron USD 154,57 millones en capital comprometido no desembolsado, lo que refleja un ecosistema en consolidación y con mayor capacidad de movilizar recursos hacia soluciones sociales y ambientales prioritarias (Impacto Colombia, GSG & Fedesarrollo, 2024).

Este estudio sobre el tamaño del mercado de inversión de impacto en México representa un parteaguas en la región, al ser el primero en incorporar de manera explícita las recomendaciones de los estándares internacionales de armonización. Con ello no solo se facilita la comparación con otros países y regiones, sino que también se ofrece una metodología replicable que podrá ser utilizada por otros actores en América Latina para avanzar en sus propios ejercicios de dimensionamiento.

Metodologías de dimensionamiento del mercado

Para dimensionar el mercado mexicano, se aplicaron las dos metodologías complementarias del GIIN descritas anteriormente: el mapeo organizacional ascendente (bottom-up) y la extrapolación regional descendente (top-down), adaptándolas al contexto local de México.

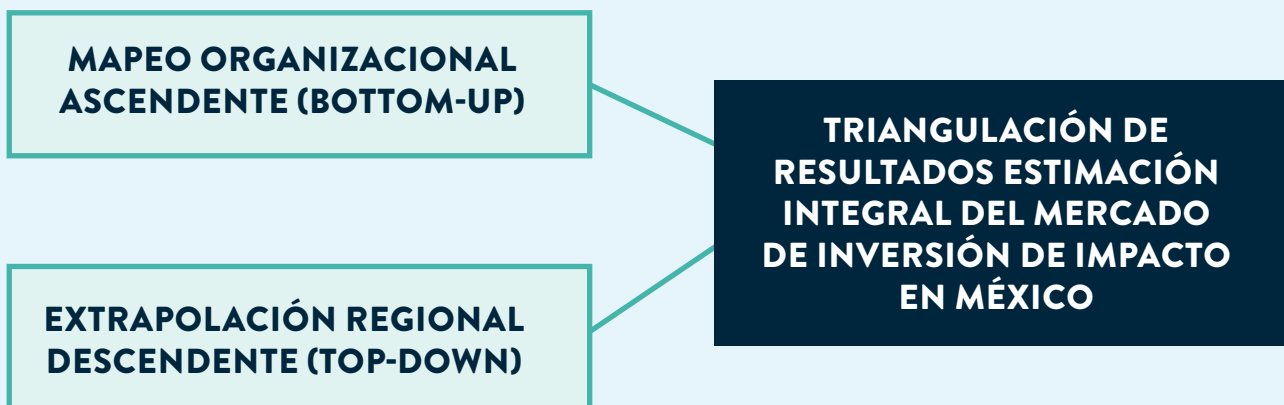
La primera aproximación construye una base de datos de los activos administrados por organizaciones que cumplen con los criterios de inversión de impacto. Este método implica identificar y catalogar a los inversionistas en México (ver el siguiente capítulo) y recopilar información a través de encuestas directas y entrevistas en profundidad, aplicando posteriormente técnicas de extrapolación estadística para cubrir segmentos no encuestados.

Para poder validar este número, se utilizó una segunda metodología con un enfoque descendente (top-down), basado en una extrapolación proporcional regional. Este método se apoya en la estimación global del GIIN del 2024, que calcula los activos bajo gestión (AUM) a nivel mundial en \$1.571 billones de dólares. En esta aproximación, los inversionistas de impacto en Latinoamérica representan alrededor del 3% del total global y la región gestiona el 1% de los activos mundiales (GIIN, 2024). Tomando como base esta información, y considerando que México concentra entre el 25% y 30% de la actividad en Latinoamérica, es posible derivar una estimación inicial del mercado mexicano mediante la desagregación sistemática de los datos regionales.

Finalmente, al triangular los resultados de ambos métodos, este análisis enfrentó uno de los principales retos que el GIIN reconoce: “existe un nivel de subjetividad al determinar qué se incluye y qué no dentro de los activos de impacto” (GIIN, 2024). El uso de este enfoque dual nos ayuda a fortalecer la confiabilidad de la estimación del tamaño del mercado y al mismo tiempo toma en cuenta el contexto local del sector de impacto en México, como el rol que desempeñan las instituciones de financiamiento para el desarrollo, el aumento de presencia de fondos de capital riesgo con un enfoque en impacto y la creciente participación de instituciones financieras tradicionales. Es así como este marco integral asegura que la estimación del tamaño de mercado aquí presentada captura la amplitud y la profundidad de este tipo de inversiones en México.

METODOLOGÍA	ENFOQUE	FUENTE DE DATOS	VENTAJAS	LIMITACIONES
Mapeo organizacional ascendente (bottom-up)	Construir una base de datos de inversionistas de impacto en México y recopilar su AUM.	Encuestas directas, entrevistas a profundidad y, bases de datos de inversionistas.	Panorama realista del ecosistema; identifica actores y características locales.	Depende de la disponibilidad y calidad de datos reportados por los actores locales.
Extrapolación descendente regional (top-down)	A partir de la estimación global del GIIN y la proporción de participación de la región y México.	Estimaciones globales del GIIN y datos de participación regional de América Latina.	Permite ubicar a México en un marco comparativo internacional y regional.	Basado en supuestos proporcionales; riesgo de sobre o subestimar la participación real.

Metodologías complementarias para dimensionar el mercado de inversión de impacto en México



Metodología de mapeo organizacional ascendente (bottom-up)

El siguiente análisis utiliza la metodología de mapeo organizacional ascendente para estimar el tamaño del mercado de inversión de impacto privada directa en México, aplicando el marco de referencia del GIIN para la extrapolación estadística (ver Nota Metodológica para detalles sobre la muestra y proceso de recolección).

La metodología detallada en el reporte “Sizing the Impact Investing Market 2024” utiliza un marco de extrapolación estadística que identifica a las organizaciones por tipo y aplica promedios ponderados para poder estimar activos no reportados. Para evitar la doble contabilización, esta aproximación contabiliza solamente el capital invertido directamente y utiliza los activos bajo gestión (AUM) como métrica principal. En México, las organizaciones se clasificaron en siete categorías: Capital Emprendedor (53 organizaciones), Capital Privado (11), Aceleradoras (12), Fondos de Impacto (11), Instituciones Financieras (8), Oficinas Familiares (7) y Otras (27). Esta identificación permitió realizar una extrapolación más precisa, ya que reconoce variables de despliegue de capital entre diferentes tipos de organizaciones. La metodología

aplica supuestos de cobertura conservadores, típicamente estimando que las encuestas capturan el 85% del mercado total, aunque para este análisis se mantuvo una adherencia estricta a los encuestados documentados.

Los 52 encuestados reportaron activos bajo gestión (AUM) de \$675.3 millones de dólares para el cierre de 2024, representando un aumento considerable desde \$336.0 millones en 2023. El grupo de encuestados demostró una diversidad significativa entre tipos de organización, con firmas de Capital Emprendedor comprendiendo el 40% de los encuestados, seguidas por Capital Privado (8%), Aceleradoras (10%), Fondos de Impacto (8%), Instituciones Financieras (6%), Oficinas Familiares (5%) y otras organizaciones (23%).

DISTRIBUCIÓN DE ORGANIZACIONES ENCUESTADAS

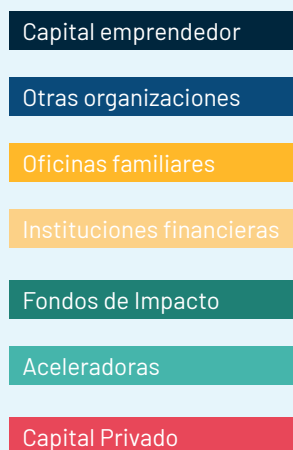


Fig.1 Distribución de organizaciones encuestadas

Los activos bajo gestión (AUM) promedios reportados por cada organización encuestada fueron de \$13.0 millones de dólares. Las firmas de capital privado promediaron activos bajo gestión por \$32.5 millones de dólares, mientras que las oficinas familiares promediaron \$23.4 millones de dólares. Los fondos de capital emprendedor, a pesar de ser los más numerosos, promediaron \$15.6 millones de dólares en activos bajo gestión por organización, consistente con su enfoque en inversiones de etapa temprana. Las aceleradoras, como era de esperarse debido a su modelo de negocio, reportaron el promedio más bajo con \$3.9 millones de dólares por organización.

Modelo de extrapolación

Este proceso aplicó un modelo de extrapolación estadística basado en la metodología de imputación por estratos del GIIN, utilizando la fórmula: $AUM_{total} = AUM_{reportado} + \sum(n_i \times \mu_i \times \alpha_i)$, donde n_i representa el número de organizaciones no encuestadas por categoría, μ_i es el AUM promedio observado en cada estrato, y α_i es el factor de ajuste por sesgo de respuesta (0.8 para el escenario conservador, 1.0 para el

moderado). Con una tasa de respuesta del 40% (52 de 130 organizaciones), se aplicó el principio de muestreo estratificado proporcional para estimar los AUM de las 78 organizaciones faltantes. El **escenario conservador** asume un sesgo de selección positivo donde las organizaciones más grandes tienen mayor probabilidad de responder (siguiendo la distribución log-normal típica de AUM en mercados de capital privado), aplicando un factor de descuento del 20% a los promedios observados, resultando en **\$0.715 mil millones adicionales** (\$1.39B total - \$0.675B reportado). El **escenario moderado** aplica el teorema del límite central, asumiendo que con $n=52$ la muestra es suficientemente grande para que los promedios muestrales se aproximen a los poblacionales dentro de cada estrato, sin ajuste por sesgo, generando **\$1.045 mil millones adicionales** (\$1.72B total - \$0.675B reportado). Esta metodología es consistente con los intervalos de confianza del 90% utilizados en estudios similares del GIIN y permite un margen de error de $\pm 15\%$ típico en extrapolaciones de mercados emergentes.

TIPO DE ORGANIZACIÓN	#ORG	ENCUESTADAS	AUM REPORTADO (USD)	EXTRAPOLACIÓN MODERADA (USD)	EXTRAPOLACIÓN OPTIMISTA (USD)
Capital Emprendedor	53	21	\$258.2M	\$520.1M	\$644.3M
Capital Privado	11	4	\$102.5M	\$224.8M	\$282.4M
Instituciones Financieras	8	3	\$92.2M	\$196.4.9M	\$245.2M
Otras	27	11	\$90.2M	\$176.6M	\$218.0M
Fondos de Impacto	11	4	\$61.5M	\$134.9M	\$169.4M
Oficinas Familiares	7	3	\$55.3M	\$103.0M	\$126.2M
Aceleradoras	12	5	\$15.4M	\$29.4M	\$36.3M
TOTAL	130	52	\$675.3 millones	\$1.39 mil millones	\$1.72 mil millones

Las columnas de extrapolación moderada y optimista representan el tamaño total estimado del mercado por tipo de organización, e incluyen los activos bajo gestión reportados en la encuesta.

Por lo tanto, aplicando la metodología de Mapeo Organizacional Ascendente del GIIN 2024, **el mercado de inversión de impacto privada directa de México se estima entre \$1.39-1.72 mil millones de USD en activos bajo gestión al cierre de 2024.**

Limitaciones e implicaciones

Dentro de las posibles limitaciones clave se incluye un sesgo potencial de respuesta hacia organizaciones más grandes, la precisión de datos auto-reportados y la exclusión de inversiones indirectas. Aunque la tasa de respuesta fue del 40%, esta deja un espacio para varianza en las estimaciones. Adicionalmente, este análisis captura únicamente inversiones privadas directas y excluye instituciones de financiamiento al desarrollo respaldadas por el gobierno y organizaciones multilaterales.

A pesar de estas restricciones, los números encontrados sugieren que el mercado de inversión de impacto en México ha alcanzado niveles importantes, representando entre 0.12 % y el 0.16% del producto interno bruto (PIB) de México. De esta manera, nuestro país se posiciona como un líder en la inversión de impacto de América Latina. Dejando espacio para crecer si se compara con países como España o los Países Bajos donde la inversión de impacto representa entre el 0.7% y 1.2% del PIB y como caso excepcional el del Reino Unido, donde la inversión de impacto ha llegado a alcanzar hasta el 3% del PIB (Big Society Capital 2022).

Metodología descendente regional (top-down)

Para poder validar los resultados de la estimación del mercado de inversión directa privada de impacto en México, se utilizó una segunda metodología utilizada por el GIIN. Que contempla el uso de indicadores macroeconómicos y referencias regionales sin el uso de datos primarios. Este enfoque proporciona una estimación direccional del tamaño del mercado utilizando una extrapolación de datos regionales conocidos y características comparables entre países. Aunque este proceso de investigación basado en datos secundarios tiene limitaciones inherentes, también ofrece información valiosa sobre el panorama de inversión de impacto en México y permite hacer una validación de la información obtenida a partir de los datos primarios.

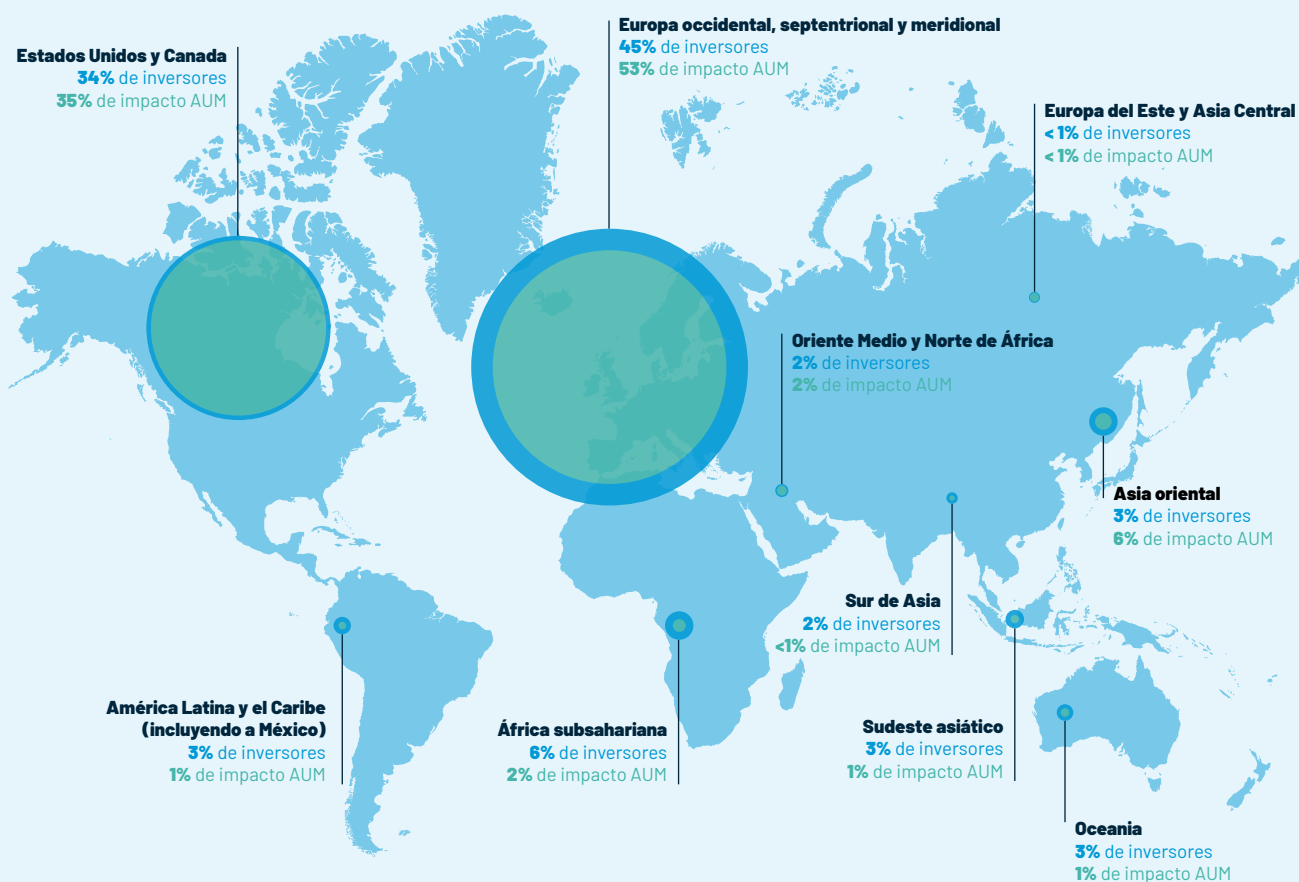
La metodología descendente regional (top-down) del GIIN utiliza principios de dimensionamiento de mercado generalmente aceptados para

poder construir una base de datos veraz de los activos bajo gestión (AUM) administrados por organizaciones que cumplen con los criterios de inversión de impacto. Esta metodología utiliza indicadores macroeconómicos como participación en mercados, proporciones del PIB, profundidad del mercado financiero y referencias de países comparables. Para este reporte, las fuentes secundarias clave incluyeron reportes regulatorios financieros mexicanos, datos de instituciones financieras de desarrollo como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), los estudios sobre inversión de impacto en Latinoamérica de ANDE y datos de asociaciones industriales de la región.

En su reporte del 2024 el GIIN (Hand 2024) estima que a nivel mundial existen más de 3,900 organizaciones que gestionan \$1.571 billones de dólares en activos bajo gestión (AUM) de inversión de impacto. América Latina y el Caribe representan el 3% de los inversionistas y el 1% de los activos bajo gestión. Según los datos del GIIN, esto significa que Latinoamérica y el Caribe cuentan con aproximadamente \$15.7 mil millones de dólares en AUM de impacto. México, como la segunda economía más grande de la región, representa aproximadamente el 25% del PIB regional y cuenta con mercados de capital relativamente desarrollados lo que supone una participación de mercado proporcional a las inversiones de impacto regionales (World Bank, 2024). Durante el 2024 la Asociación Mexicana de Capital Privada (AMEXCAP) reportó que las inversiones de capital de riesgo en México representaron más de 900 millones de dólares (Triulzi, Silberstein, & Jáuregui, 2025), mientras que en las últimas dos décadas la industria del capital privado (PE) recaudó más de \$58 mil millones de dólares en compromisos de capital (Lexology, 2020). Y de acuerdo con la Iniciativa de Bonos Climáticos, el sector de finanzas sostenibles en México registró \$38 mil millones de dólares en emisión de estos bonos temáticos (Climate Bonds Initiative 2024).

Representación organizacional e impacto de los activos bajo gestión (AUM) por regiones

n=1,475



Nota: Esta cifra excluye a las organizaciones cuya sede regional se desconoce.

Fuente: Global Impact Investing Network (GIIN), 2024

Tomando como referencia los reportes antes mencionados y adaptando la metodología de participación regional del GIIN, se utilizaron tres enfoques complementarios para aproximar el tamaño del mercado de inversión de impacto en México: (1) la participación del mercado regional, que estima la proporción de México dentro del total de activos bajo gestión en América Latina; (2) la penetración de mercado, que aplica tasas de impacto sobre el capital privado y de riesgo nacional; y (3) la comparación con países similares, que contrasta la relación entre inversión de impacto y PIB en economías emergentes comparables.

Participación del mercado regional

Con América Latina concentrando \$15.7 mil millones de dólares en activos bajo gestión (AUM) y México representando el 25% de la actividad regional basado en indicadores económicos (Banco Mundial, 2024; Deloitte, 2024), según este enfoque el mercado total de inversión de impacto de México equivaldría a \$3.93 mil millones de dólares. Sin embargo, según la Corporación Financiera Internacional (IFC), las instituciones financieras de desarrollo (IFD), la inversión pública y los bancos de desarrollo representan aproximadamente el 74% del mercado total de inversión de impacto global, mientras que los

fondos e instituciones privadas manejan el 26% restante (Kenny, 2022). Pero, esta proporción llega a variar significativamente por región y nivel de desarrollo del mercado. Para economías emergentes, como el caso de México, se estima que este tipo de inversiones representan entre el 50% y el 74% del total por lo que de acuerdo con esta estimación el mercado de inversión privada en México oscila entre los \$1.02 y los 1.97 millones de dólares.

Penetración de mercado

El mercado de capital privado/capital de riesgo de México totaliza aproximadamente \$15-20 mil millones USD según datos de AMEXCAP. Aplicando tasas de penetración de impacto del 5-8.5% (ajustadas para reflejar el crecimiento del mercado mexicano), resulta en \$0.75-1.70 mil millones USD en AUM de impacto privado.

de capital privado y de riesgo (PE-VC) en Asia-Pacífico durante 2023 (Bain & Company, 2024). En Brasil, la economía más grande de América Latina, el PIB creció 2.9% en 2023 (Departamento de Estado, 2024), consolidando su papel como mercado de referencia regional para inversiones de impacto. En Sudáfrica, uno de los principales mercados emergentes de África, la inversión extranjera directa alcanzó casi R100 mil millones en 2023, equivalente al 1.4% del PIB (PwC, 2024), aunque esta cifra incluye todas las inversiones y no únicamente las de impacto.

Basándose en estos mercados comparables, donde las inversiones privadas de impacto (excluyendo IFD) típicamente oscilan entre 0.05-0.12% del PIB, y considerando el PIB de México de \$1.4 billones, esto sugiere \$0.70-1.68 mil millones USD en inversiones directas privadas de impacto.

Comparación con países similares

Los mercados emergentes comparables a México incluyen Brasil (PIB de USD 2.1 billones), India (USD 3.7 billones), Indonesia (USD 1.4 billones), así como Colombia y Sudáfrica. En la India, las inversiones de impacto acumularon más de USD 5.2 mil millones entre 2010 y 2016, con un potencial de alcanzar USD 6-8 mil millones hacia 2025, lo que representa alrededor de 0.14-0.22% del PIB (Pandit & Tamhane, 2017). En Indonesia, cuyo PIB es similar al de México, el país concentró aproximadamente el 20% de toda la actividad

Tabla de dimensionamiento del mercado de inversión de impacto en México

MÉTODO DE ESTIMACIÓN	CONSERVADOR	OPTIMISTA
Participación regional (25% de \$15.7B, 26-50% privado)	\$ 1.02 B	\$ 1.97 B
Penetración de mercado (7-12% de PE/VC)	\$ 0.75 B	\$ 1.70 B
Referencia PIB (0.07-0.15% del PIB, solo privado)	\$ 0.70B	\$ 1.68 B

Por lo tanto, aplicando la metodología de descendente regional del GIIN 2024, **el mercado de inversión de impacto privada directa de México se estima entre \$0.82-1.78 mil millones de USD en activos bajo gestión al cierre de 2024.**

Limitaciones e implicaciones

Esta estimación se basa en indicadores macroeconómicos y referencias regionales en lugar de utilizar datos primarios, la cual es útil para poder validar los datos recolectados. Las limitaciones clave incluyen cobertura incompleta de inversiones de impacto informales, dificultad para distinguir inversiones de impacto puras de estrategias ESG más amplias (Morgan Stanley, 2024), transparencia limitada en mercados privados mexicanos y posible superposición entre categorías.

La estimación probablemente no representa adecuadamente el trabajo de las oficinas familiares y fondos más pequeños, mientras potencialmente sobreestima el capital anunciado, pero no desplegado. A pesar de estas limitaciones, el análisis sugiere que nuestra estimación es correcta, ya que los datos de ambas metodologías se intercalan de manera adecuada.

Triangulación de resultados para la estimación

Para poder obtener una estimación sólida del mercado de inversión de impacto en México se utilizó una integración sistemática de las dos metodologías anteriores. De acuerdo con el modelo de triangulación concurrente diseñado por Creswell y Plano (2011), las dos metodologías revelan evidencias convergentes con una estimación del tamaño de mercado de entre \$1.4 y \$1.7 mil millones de dólares en activos bajo gestión (AUM) al cierre de 2024.

La metodología de mapeo organizacional ascendente arrojó estimaciones extrapoladas que van desde los \$1.39 mil millones de dólares (escenario moderado) hasta los \$1.72 mil millones de dólares (escenario optimista), partiendo de los activos reportados descritos en la Nota Metodológica. Este modelo muestra la heterogeneidad del mercado de inversión de impacto en siete tipos de organizaciones, donde los fondos de inversión de capital

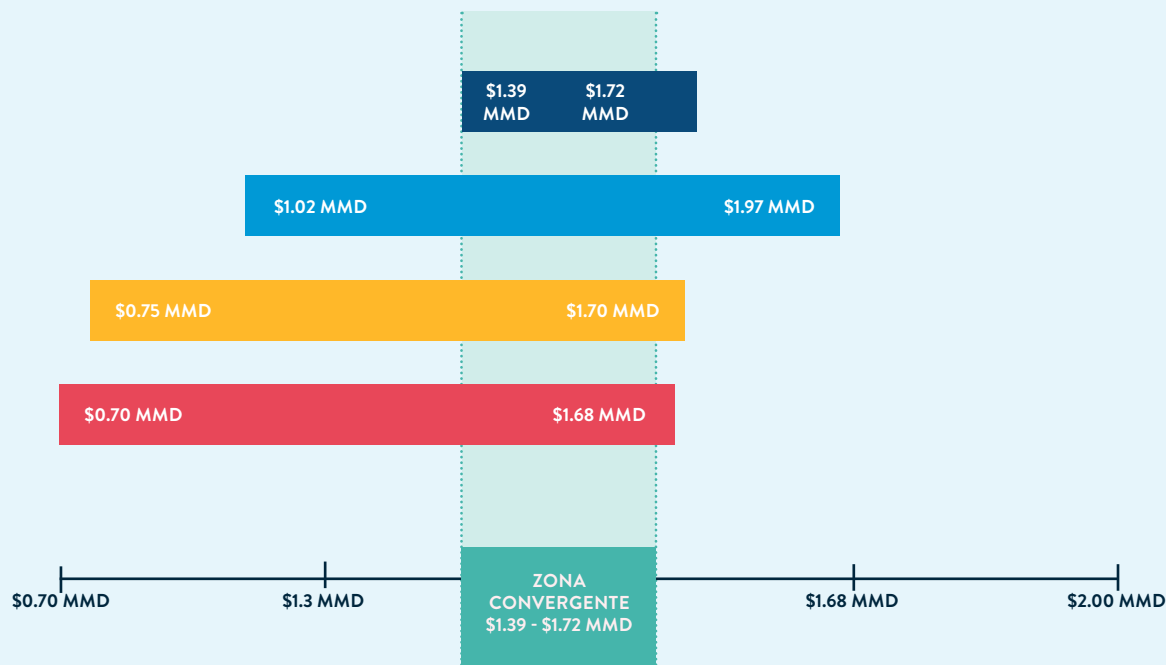
emprendedor comprenden alrededor del 40% de los encuestados mientras gestionan el 38% de los activos bajo gestión (AUM) reportados, lo cual es consistente con el reporte sobre inversión de impacto en Latinoamérica de ANDE (2022).

La extrapolación regional descendente generó tres estimaciones complementarias: participación regional (\$1.02-1.97 mil millones de dólares, aplicando la participación del 25-30% de México en el mercado latinoamericano de \$15.7 mil millones de dólares), penetración de mercado (\$0.75-1.70 mil millones de dólares, aplicando tasas del 5-8.5% al mercado de capital privado y emprendedor mexicano de \$15-20 mil millones), y referencia del PIB (\$0.70-1.68 mil millones de dólares, usando 0.05-0.12% del PIB mexicano de \$1.4 billones de dólares). Lo cual es igualmente consistente con lo que señala Vargas et al. (2020), donde ubican a México como uno de los tres mercados dominantes del sector de impacto junto con Brasil y Ecuador.

La estimación triangulada, de entre \$1.4 - \$1.7 mil millones de dólares, es calculada en la zona donde existe mayor confianza de convergencia entre los distintos enfoques y metodologías utilizadas. Siguiendo el marco de triangulación convergente de Turner et al. (2015), se identificaron a los \$1.4 mil millones de dólares como el piso (donde las estimaciones moderadas ascendentes se alinean con los límites superiores de participación regional) y los \$1.7 mil millones de dólares como el techo (donde los máximos de referencia del PIB se cruzan con los escenarios optimistas ascendentes).

Triangulación del Tamaño del Mercado de Inversión de Impacto en México

Zona de Convergencia Metodológica: \$1.39 - \$1.72 Mil Millones USD



Clave Metodológica:

- Modelo de Extrapolación:** Basado en 52 organizaciones (40% tasa de respuesta) con ajuste por sesgo de selección
- Participación Regional:** 25% de AL (\$15.7 MMD), ajustando por participación privada (26-50%)
- Penetración de Mercado:** 5-8.5% del mercado PE/VC de México (\$15-20 MMD)
- Comparación PIB:** 0.05-0.12% del PIB de México (1.4 billones USD)
- Zona Convergente:** La estimación conservadora ascendente (\$1.39 MMD) se alinea con el promedio de las estimaciones descendentes, mientras que la estimación moderada (\$1.72 MMD) converge con el límite superior de penetración de mercado (\$1.70 MMD)

Fig.2 Triangulación del Tamaño del Mercado de Inversión de Impacto

Es fundamental mencionar las ventajas estructurales y regionales únicas de México, las cuales probablemente empujan el tamaño real hacia el límite superior de esta estimación. Existen factores que no están completamente capturados en las comparaciones regionales como: La posición privilegiada de México dentro de las cadenas de proveedores de los EEUU (donde cada vez existen más requerimientos para generar cadenas de valor de impacto), la participación dentro del T-MEC y los más de \$ 65 mil millones de dólares anuales que recibe México en remesas (Banco Mundial, 2024). La proximidad del país para inversionistas institucionales

de Norteamérica, combinada con los lazos culturales y comerciales, facilita los flujos de capital de impacto transfronterizos que exceden los patrones típicos de los mercados emergentes, sugieren que el mercado de inversión de impacto podría estar más cerca de los \$1.7 mil millones de dólares que de los \$1.4 mil millones de dólares.

Si bien la relación económica con Estados Unidos sigue siendo dominante, México ha fortalecido sus vínculos con otras regiones del mundo, en particular con Asia, Europa y América Latina. En los últimos años, la inversión proveniente de China ha crecido de forma sostenida, alcanzando

más de 2,300 millones de dólares entre 2018 y 2023, impulsada por la estrategia de nearshoring y la instalación de nuevas plantas manufactureras en estados como Nuevo León (China Daily, 2024; Trends Research, 2024). En paralelo, la Unión Europea, a través de la iniciativa **Global Gateway**, ha establecido nuevos mecanismos de cooperación e inversión sostenible con México, junto con el Banco Interamericano de Desarrollo y el BID Invest, para fortalecer los flujos de capital responsables y verdes (Gobierno de México, 2024; IDB Invest, 2024). Asimismo, México mantiene una posición destacada dentro de América Latina como uno de los principales receptores de bonos verdes e inversiones sostenibles, lo que consolida su papel como punto de conexión entre mercados emergentes y capital global orientado al impacto (Climate Finance, 2024). Estos son solo algunos ejemplos que reflejan la diversificación gradual de las relaciones económicas y de inversión de México más allá de su tradicional enfoque hacia Estados Unidos.

ImpactAlpha (2024) reporta que los activos de impacto regionales han crecido al 21% anual durante los últimos cinco años, con un México muy bien posicionado para capturar este crecimiento desproporcionado dadas estas ventajas estructurales. Un ejemplo de esta madurez del ecosistema y el interés por la inversión de impacto fueron los más de 1,000 participantes en el Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto (FLII) en Mérida en el 2025.

Esta estimación triangulada de \$1.4-\$1.7 mil millones de dólares establece a México como líder en inversión de impacto en América Latina, con ventajas estructurales únicas que posicionan al mercado para un crecimiento acelerado más allá de las tendencias regionales.



3 LA ESTRUCTURA DEL CAPITAL DE IMPACTO: QUIÉNES INVIERTEN Y CÓMO LO HACEN

En este capítulo se explora quiénes son los actores que mueven el capital de impacto en México y cómo lo hacen. Los fondos de inversión dominan el mercado con el 59.3% de la actividad y manejan en promedio \$32.5 millones USD cada uno. Siete de cada diez actores (72.3%) prefieren invertir directamente en los proyectos, usando principalmente tres herramientas: aportes de capital (37.9%), instrumentos híbridos o cuasi-capital (25.9%) y préstamos tradicionales (24.1%). El ecosistema muestra una mezcla interesante: mientras los fondos profesionales llevan la batuta, nuevos jugadores como fundaciones, aceleradoras y familias empresarias empiezan a ganar terreno, creando un mercado cada vez más diverso y dinámico.

¿Quiénes son los principales actores en el sector y cuáles son los mecanismos de inversión más utilizados?

Detrás de cada inversión de impacto siempre hay una decisión, y detrás de cada decisión, hay un equipo con su propia visión de cambio. Cuando se identificó a quienes administran el capital de impacto en México, se descubrió cuáles son las prioridades que tienen estas organizaciones: qué problemas reciben la mayor atención, qué comunidades acceden a recursos y cuáles ideas se vuelven realidad. Como señalan Harji y Jackson (2012), entender la composición y motivaciones de los actores del ecosistema es fundamental para predecir la dirección y velocidad del desarrollo del mercado de impacto. **Los fondos de inversión, en su mayoría, llegan con modelos probados y métricas claras, las fundaciones buscan relaciones a largo plazo y conocimiento local, mientras que las aceleradoras tienen una perspectiva clara sobre nuevos modelos de negocio y talento.** Cada uno ve el impacto desde su propio lente y juntos dibujan el mapa de lo que es posible cambiar en México.

Conocer quiénes son estos actores también muestra dónde están las fortalezas y riesgos del mercado. Si son pocos los fondos que controlan la mayoría del capital, se pueden movilizar recursos de manera rápida, pero el ecosistema se vuelve frágil: basta que uno cambie de estrategia para afectar a todo el sector. Este fenómeno de concentración ha sido documentado en múltiples mercados emergentes de inversión de impacto (Saltuk & El Idrissi, 2015), donde la dependencia de pocos actores grandes puede tanto acelerar como limitar el crecimiento del ecosistema. Si existen muchos actores pequeños, el mercado resiste mejor los cambios, pero cuesta más poder financiar proyectos grandes. El sector de impacto en México camina entre estos dos mundos: existen fondos especializados que concentran capital, mientras que organizaciones como fundaciones u oficinas familiares participan poco, esperando que las condiciones cambien para poder jugar un papel más relevante.

Entender cómo invierten estas organizaciones (si lo hacen directo, a través de otros, o mezclando ambas) y qué herramientas financieras prefieren, dice que tan especializado se encuentra el sector. Un ecosistema que vive de donaciones está iniciando; uno que experimenta con instrumentos

híbridos se encuentra en pleno crecimiento; y uno que crea bonos de impacto social podría decirse que es un sector más maduro. En este capítulo se intentará demostrar dónde se encuentra el sector en México hoy y hacia dónde puede dirigirse si se crean las condiciones correctas.

Panorama general del ecosistema de inversión de impacto

El ecosistema mexicano de inversión de impacto presenta una estructura definida claramente. En el nivel superior se encuentra un grupo de fondos de inversión, los cuales administran la mayor parte del capital disponible. En los niveles intermedios se pueden encontrar a instituciones financieras, bancos de desarrollo y fundaciones, que aportan recursos especializados. En la base de esta estructura operan las aceleradoras e incubadoras que, aunque administran montos menores de capital, desempeñan un papel fundamental en la identificación y desarrollo de proyectos en etapas tempranas.

Esta configuración refleja tanto el estado actual de desarrollo del mercado como las barreras estructurales que persisten para la participación de nuevas organizaciones. A diferencia de mercados más desarrollados como Brasil o Colombia (como se analizará en el Capítulo 5), México presenta una alta concentración de capital en pocos actores. Esta característica tiene implicaciones importantes: por un lado, permite una colocación más eficiente de recursos; por otro, limita la diversidad de enfoques y perspectivas en la toma de decisiones de inversión.

Análisis por tipo de organización

Distribución de los actores en el ecosistema de inversión de impacto en México

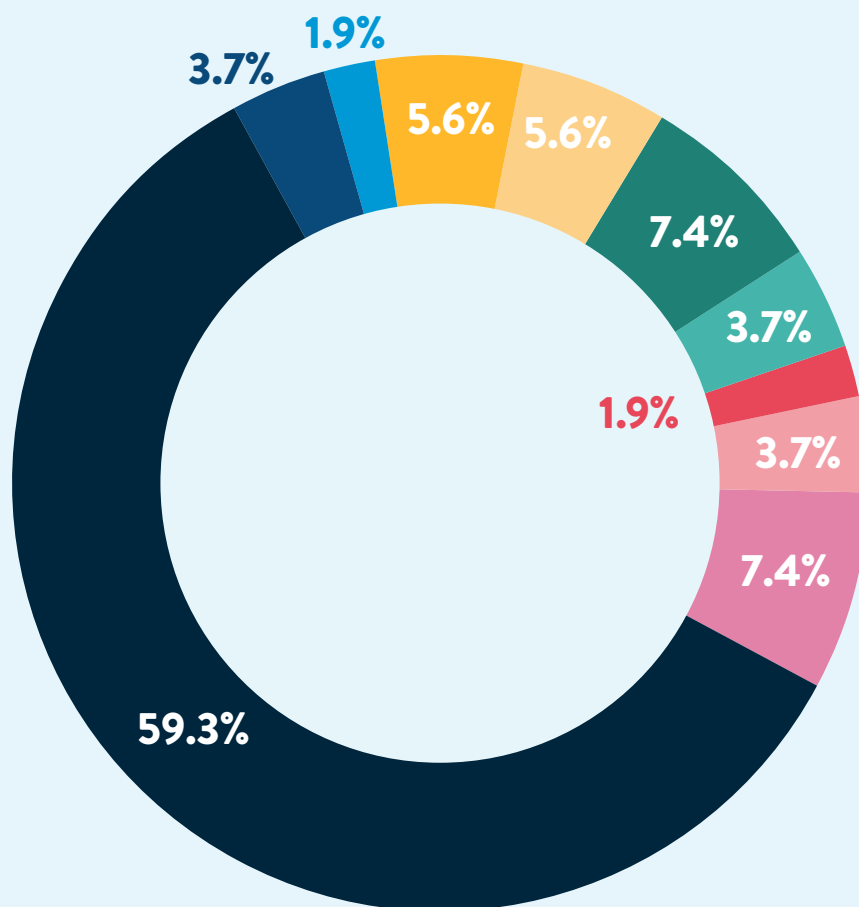


Fig.3 Tipo de inversionista/organización

Fondos de inversión

Los fondos de inversión representan el 59.3% del ecosistema y administran en promedio \$32.5 millones USD por organización. Su posición dominante responde a tres factores estructurales que vale la pena analizar:

1. Los fondos cuentan con equipos especializados capaces de evaluar proyectos bajo la lógica de doble retorno: financiero y social. Esta capacidad técnica requiere de un conocimiento específico del sector.
2. La economía de escala les permite distribuir los altos costos operativos en su mayoría de due diligence y seguimiento.
3. La capacidad de agregar distintas fuentes de capital les permite canalizar recursos de diversos inversionistas a proyectos que, de manera individual, serían demasiado

pequeños o riesgosos para atraer inversión tradicional.

Fundaciones aceleradoras e incubadoras

Las fundaciones y aceleradoras, cada una representando el 7.4% del ecosistema, ocupan nichos específicos pero fundamentales en la cadena de valor de la inversión de impacto. Las fundaciones aportan lo que en el sector se conoce como capital catalítico: recursos pacientes y de alto riesgo que permiten a los proyectos demostrar su viabilidad antes de acceder a capital comercial. Aunque su inversión promedio es menor en términos absolutos, su efecto multiplicador es significativo. **La evidencia internacional sugiere que cada peso de capital filantrópico puede movilizar entre 3 y 5 pesos de capital comercial en etapas posteriores.**

Las aceleradoras e incubadoras, con un promedio de \$3.9 millones USD por organización (el más bajo del sector), aportan un valor que trasciende el monto de capital invertido. Su contribución principal radica en la identificación de talento emprendedor, el fortalecimiento de modelos de negocio y la preparación de proyectos para recibir inversión institucional. Funcionan como un filtro de calidad que reduce el riesgo para inversionistas en etapas posteriores.

Los bancos multilaterales de desarrollo mantienen una presencia del 3.7% en el ecosistema. Aunque su participación numérica es modesta, su rol es estratégico en proyectos de infraestructura y políticas públicas, frecuentemente actuando como inversionistas ancla que catalizan la participación de capital privado en proyectos de gran escala.

Capital privado e institucional

Las instituciones bancarias (5.6%), los corporativos (3.7%) y las oficinas familiares (3.7%) representan segmentos con potencial de crecimiento considerable. Es particularmente relevante el caso de las oficinas familiares, que, a pesar de su baja participación porcentual, administran en promedio \$23.4 millones USD por organización, cifra solo superada por los fondos de inversión especializados. Este dato sugiere la existencia de capital privado significativo con interés en inversión de impacto, pero que aún no encuentra los vehículos o incentivos adecuados para una participación más activa.

Mecanismos de inversión empleados

¿Qué mecanismos de inversión de impacto son los más utilizados por los inversionistas?

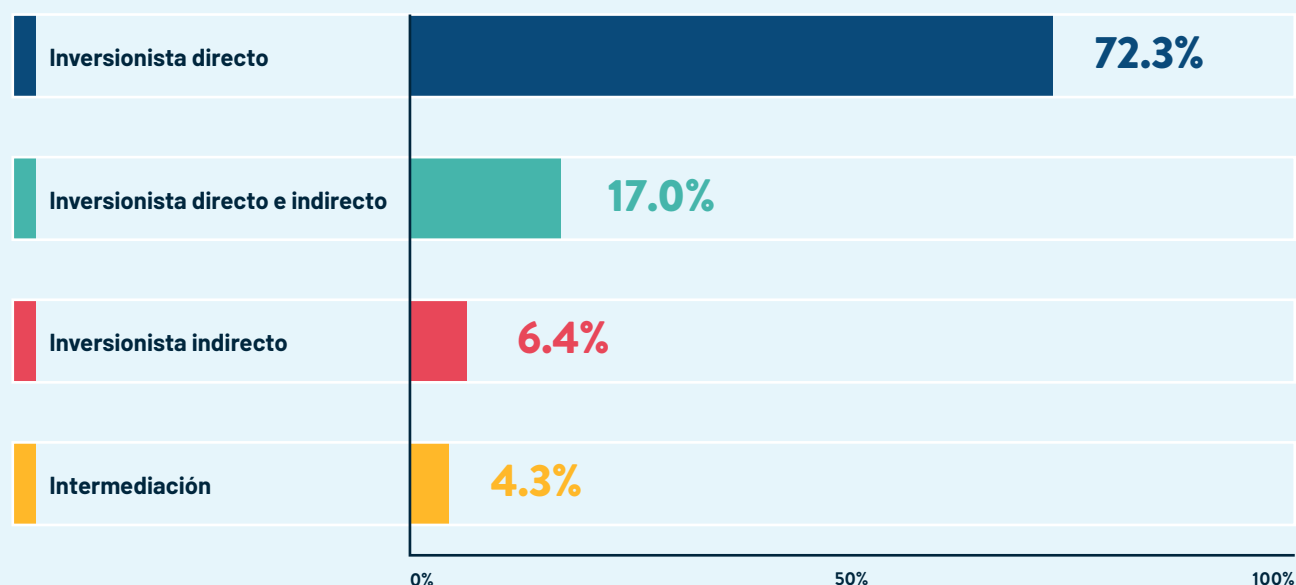


Fig.4 Mecanismos de Inversión

Inversión directa

El 72.3% de los actores del ecosistema prefiere realizar inversiones de forma directa en los proyectos. Esta preferencia responde a varias consideraciones estratégicas: permite mayor control sobre las decisiones de inversión, facilita la relación directa con los emprendedores y posibilita la agregación de valor más allá del capital financiero mediante mentoría, conexiones y transferencia de conocimiento. Sin embargo, este modelo también implica costos operativos más elevados y limita la capacidad de escalar las operaciones.

Del universo de actores que realizan inversión directa, el 62.5% corresponde a fondos de inversión, confirmando su papel central en el ecosistema. Las plataformas educativas (7.5%) se enfocan principalmente en capital semilla y etapas tempranas, mientras que los bancos multilaterales de desarrollo (5%) concentran su actividad en proyectos de escala con potencial de impacto sistémico.

¿Qué mecanismos de inversión son los más utilizados por tipo de organización?

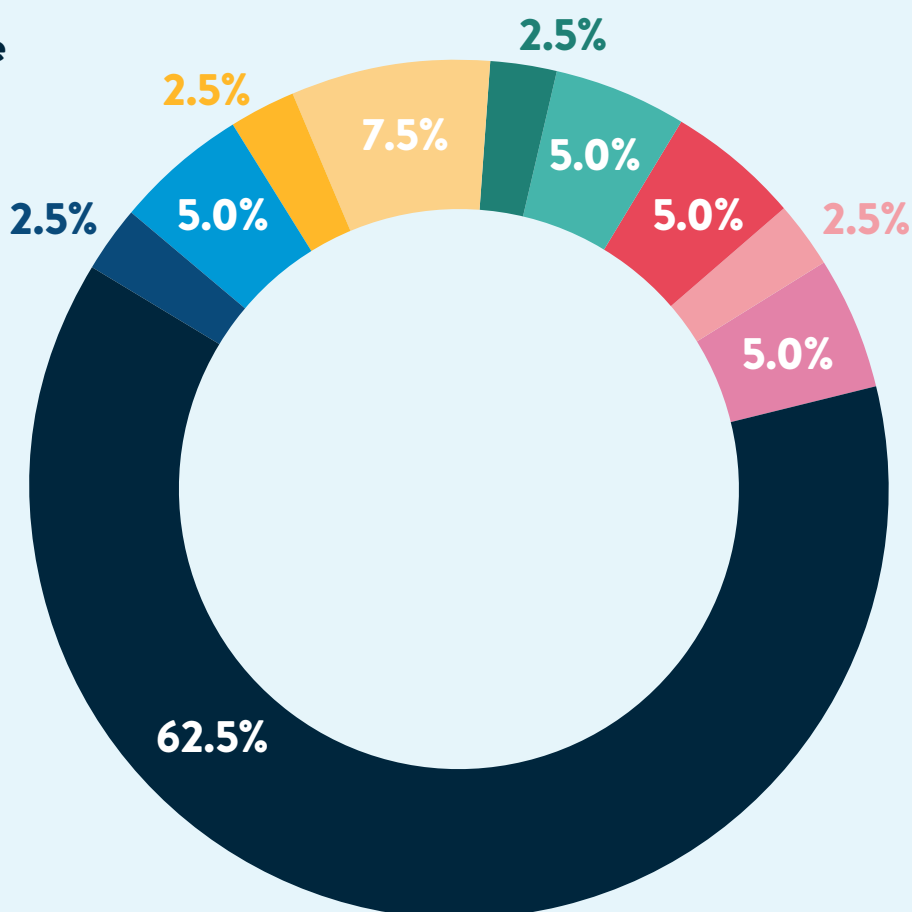


Fig.5 Distribución de inversión directa según tipo de actor

Modelos híbridos

El 17% de los actores que combinan inversión directa e indirecta representa un segmento en evolución del mercado. Estos actores han desarrollado la flexibilidad operativa para adaptar su estrategia según las características del proyecto: inversión directa cuando se requiere involucramiento profundo y agregación de valor no financiero, e inversión indirecta cuando existen intermediarios especializados con mejor conocimiento sectorial o geográfico. Esta adaptabilidad será cada vez más relevante conforme el mercado madure y se requieran estrategias de inversión más sofisticadas.

La inversión puramente indirecta (6.4%) y la intermediación (4.3%) permanecen como segmentos minoritarios en el ecosistema mexicano. Esta distribución contrasta con mercados más desarrollados donde los fondos de fondos y las estructuras de segundo piso tienen mayor protagonismo. La brecha actual representa tanto un desafío —la falta de vehículos eficientes

de agregación de capital— como una oportunidad para el desarrollo de nuevas estructuras de inversión.

Instrumentos financieros utilizados

La distribución de instrumentos financieros en el ecosistema mexicano muestra una diversificación notable: aportes de capital (37.9%), instrumentos de cuasi-capital (25.9%) y deuda tradicional (24.1%). Esta distribución equilibrada indica que el mercado ha superado la etapa inicial donde predominaban las donaciones y los préstamos simples. La variedad de instrumentos responde a la heterogeneidad de los proyectos de impacto: startups tecnológicas que requieren capital de riesgo, cooperativas agrícolas que necesitan capital de trabajo, y empresas en crecimiento que buscan financiamiento mezzanine.

¿Cuáles son los instrumentos financieros más utilizados por los inversionistas?

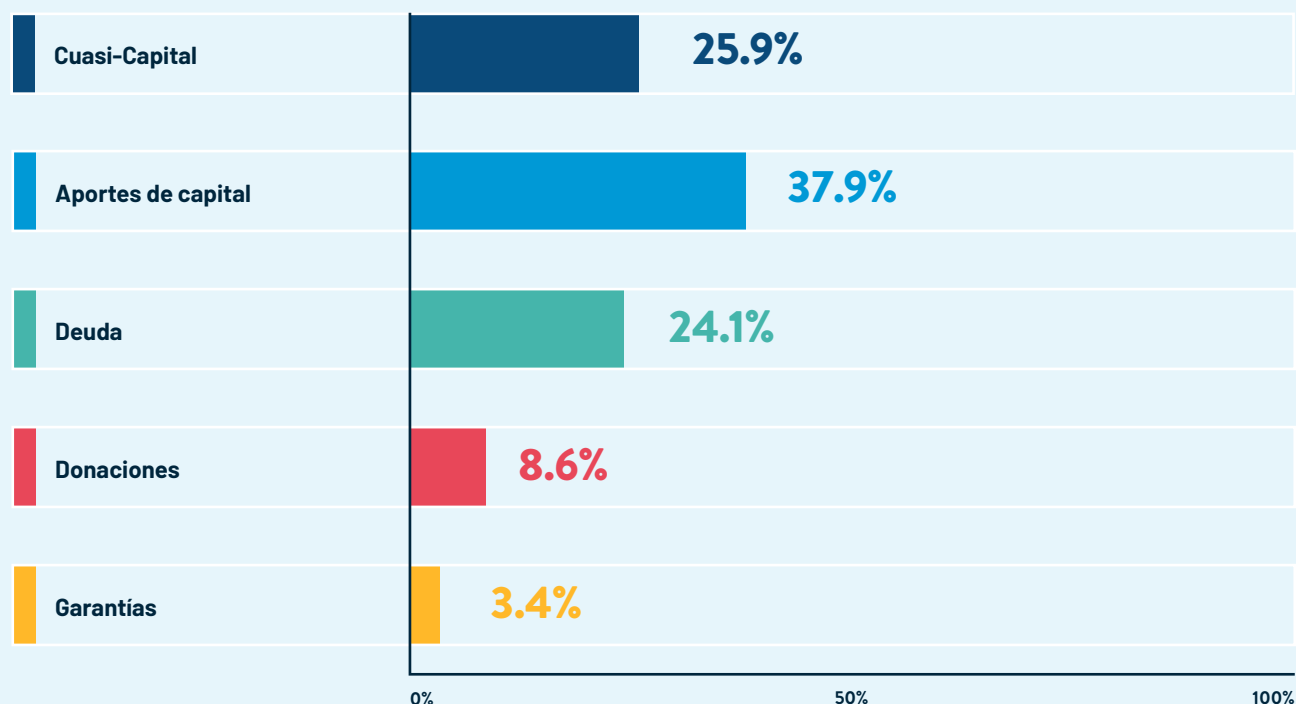


Fig.6 Tipo de instrumentos utilizados

El cuasi-capital, que representa más de un cuarto del total de instrumentos utilizados, merece atención particular. Estos instrumentos híbridos, que incluyen deuda convertible, participación en ingresos y deuda, permiten alinear los incentivos entre inversionistas y emprendedores mientras mitigan riesgos para ambas partes. La prevalencia de estos instrumentos en México señala una madurez creciente del ecosistema y su capacidad para desarrollar estructuras financieras innovadoras adaptadas a las necesidades específicas del sector de impacto.

Instrumentos emergentes y áreas de oportunidad

Los bonos de impacto social representan solo el 2.7% del mercado mexicano, una participación marginal comparada con mercados como Reino Unido o Estados Unidos donde estos instrumentos han alcanzado mayor desarrollo. Las barreras para su adopción en México incluyen: ausencia

de marcos regulatorios específicos, falta de metodologías estandarizadas de medición de resultados, y limitada experiencia tanto del sector público como privado en la estructuración de estos vehículos.

Sin embargo, existen señales positivas de evolución. El 36.4% de los actores ya integra criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) en sus decisiones de inversión, mientras que el 25.5% se enfoca específicamente en economía circular. Estas tendencias están atrayendo capital institucional que tradicionalmente se mantenía al margen del sector de impacto, lo que podría catalizar el desarrollo de nuevos instrumentos financieros y acelerar la convergencia entre las finanzas tradicionales y las de impacto.

Diversificación de estrategias de inversión

¿Cómo están diversificadas las estrategias de inversión por categoría?

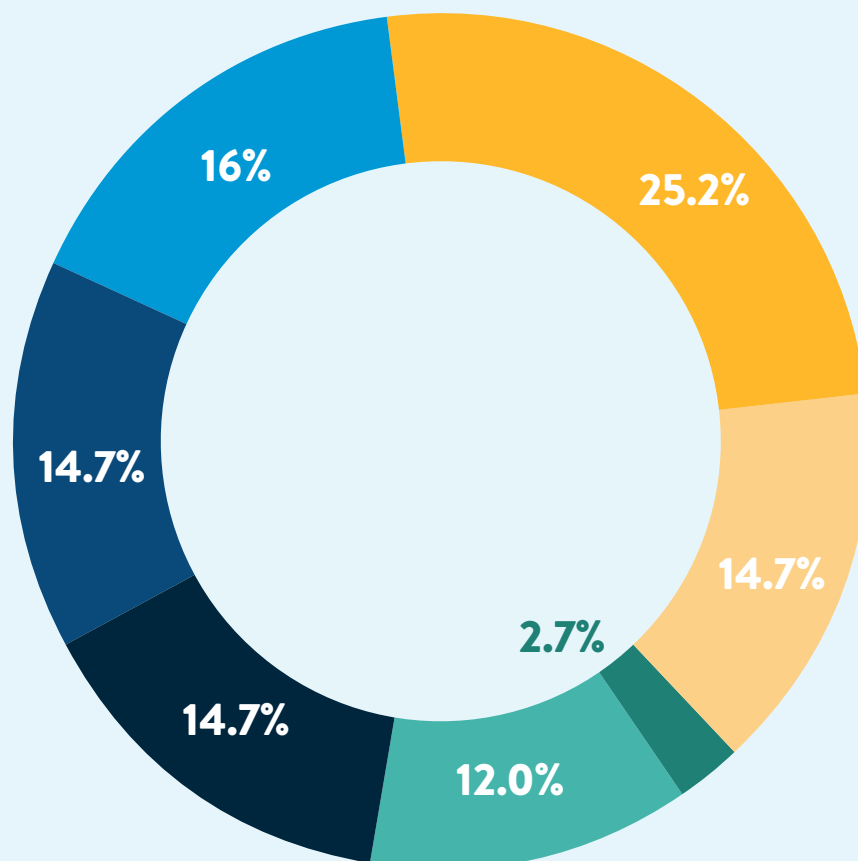


Fig.7 Tipos de inversión de impacto reportados

Tipos de inversión de impacto reportados

El análisis de las estrategias de inversión revela una notable diversidad de enfoques dentro del ecosistema mexicano. El 25.3% de las organizaciones realiza inversión de impacto general, adoptando un enfoque transversal sin concentrarse en un sector específico. Esta estrategia permite mayor flexibilidad y diversificación de portafolios.

Un 16.0% dirige su capital hacia soluciones tecnológicas con propósito social, reflejando el reconocimiento de la tecnología como catalizador de cambio sistémico. El 14.7% invierte en agricultura sostenible y seguridad alimentaria, sector crítico para la economía mexicana que representa oportunidades de impacto en comunidades rurales. La misma proporción (14.7%) destina recursos al desarrollo de comunidades y reducción de pobreza, reafirmando el rol de la inversión de impacto como herramienta de inclusión social.

Otro 14.7% canaliza capital hacia empresas sociales y emprendimientos de impacto, fortaleciendo el ecosistema emprendedor con modelos de negocio que integran propósito y rentabilidad. El 12.0% se enfoca en infraestructura sostenible, vinculando la inversión con el desarrollo urbano resiliente. Notablemente, solo el 2.7% reporta utilizar bonos de impacto social y ambiental, confirmando que este instrumento permanece en etapa incipiente dentro del ecosistema mexicano.

Integración de criterios ESG y enfoques temáticos

Más allá de la inversión de impacto tradicional, el ecosistema mexicano muestra una creciente adopción de criterios y enfoques complementarios. El 36.4% de los actores integra criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) en sus decisiones de inversión, señalando una convergencia entre las finanzas tradicionales y las de impacto. Esta integración facilita el diálogo con inversionistas institucionales y amplía el universo de proyectos financiables.

La economía circular atrae al 25.5% de los actores, respondiendo a la urgencia de modelos de negocio que optimicen el uso de recursos y

minimicen residuos. Este enfoque ha ganado tracción particularmente en sectores como manufactura, consumo y gestión de residuos.

Destaca especialmente que el 53.3% de los actores reporta actividad en inclusión financiera, consolidándose como la categoría temática más relevante del ecosistema. Este enfoque responde a una necesidad estructural en México, donde más del 40% de la población adulta carece de acceso a servicios financieros formales. La prevalencia de este sector confirma que la inversión de impacto en México mantiene un fuerte componente de democratización del acceso a capital y servicios financieros.

Esta diversificación de enfoques que van desde inversión de impacto pura hasta integración ESG y especialización sectorial, refleja un ecosistema en plena maduración que busca múltiples vías para generar valor social y ambiental. La coexistencia de estrategias generalistas y especializadas permite atender un espectro amplio de necesidades sociales mientras se construyen capacidades técnicas específicas.

La alta participación en inclusión financiera (53.3%) y la creciente adopción de criterios ESG (36.4%) sugieren dos tendencias paralelas: por un lado, la persistencia de brechas sociales fundamentales que requieren atención prioritaria; por otro, la institucionalización de prácticas de inversión responsable que trascienden el nicho de impacto para permear el mercado financiero más amplio.

¿Cómo se distribuyen las inversiones de criterios ESG?



Fig.8 Inversiones sostenibles y alineadas con criterios ESG

Estado actual del ecosistema y perspectivas futuras

El análisis integral de los actores, mecanismos, instrumentos y estrategias del sector de inversión de impacto en México revela que el mercado ha superado su etapa inicial, pero enfrenta desafíos

clave para poder consolidarse. Estos datos pintan un retrato revelador sobre la situación actual del sector:

DIMENSIÓN	INDICADOR	DATOS	INTERPRETACIÓN
Concentración de poder	Fondos de inversión	59.3% del sector	Alta concentración que facilita eficiencia, pero limita diversidad
	Capital promedio por fondo	\$32.5M USD	Tickets grandes que excluyen proyectos pequeños
	Oficinas familiares	3.7% participación \$23.4M USD promedio	Capital latente significativo esperando condiciones adecuadas

DIMENSIÓN	INDICADOR	DATOS	INTERPRETACIÓN
Estrategia operativa	Inversión directa	72.3% preferencia	Necesidad de control sugiere desconfianza o inmadurez del mercado
	Fondos de fondos	6.4% del mercado	Ausencia crítica de vehículos de agregación
Sofisticación financiera	Distribución de instrumentos	Capital 37.9% Cuasi-capital 25.9% Deuda 24.1%	Madurez técnica con uso equilibrado de herramientas
	Bonos de impacto social	2.7%	Brecha institucional y regulatoria
Enfoque temático	Inclusión financiera	53.3%	Respuesta a exclusión financiera estructural del país
	Criterios ESG	36.4%	Convergencia con finanzas tradicionales en proceso
	Inversión general	25.3%	Tensión entre especialización y flexibilidad

Esta radiografía revela tres hallazgos fundamentales que emergen directamente de nuestro análisis de datos:

1. Estamos ante un ecosistema de “pocos influyentes jugadores” donde menos del 60% de los actores tienen incidencia en la dirección del mercado. Esto no necesariamente es algo negativo, ya que, por otro lado, permite desplegar capital de manera más eficiente. La literatura sobre el desarrollo de mercados financieros emergentes (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006) sugiere que una concentración superior al 50% en menos del 10% de actores puede generar riesgos de liquidez y direccionamiento del mercado. La presencia de oficinas familiares con capital significativo pero baja participación sugiere que existe una “sala de espera” de inversionistas observando el mercado, esperando señales de madurez institucional o casos de éxito comprobados antes de entrar.
2. La preferencia por la inversión directa revela una tendencia interesante. Los inversionistas buscan mantener el control directo sobre sus inversiones, lo que puede interpretarse de

dos maneras: como un compromiso profundo de agregar valor más allá del capital; o como una falta de confianza en intermediarios. Drexler y Noble (2013) identificaron patrones similares en mercados latinoamericanos de impacto, donde la preferencia por inversión directa correlaciona con la ausencia de marcos regulatorios robustos y mecanismos de transparencia. La poca participación de fondos de fondos confirma que el sector aún no ha desarrollado la infraestructura de intermediación característica de mercados maduros.

3. La inclusión financiera como tema prioritario no es casualidad sino síntoma. Refleja que el sector sigue respondiendo a fallas estructurales del sistema financiero tradicional, en lugar de crear nuevas estructuras de desarrollo. La adopción creciente de criterios ESG por más de un tercio de los actores sugiere que el mercado está dividido: ¿se mueve hacia la institucionalización y convergencia con finanzas tradicionales, o mantiene su identidad distintiva de impacto?

Tensiones que definirán el futuro

El análisis de los datos revela cuatro tensiones estratégicas que emergieron consistentemente en la investigación. Para cada una, se identificaron acciones concretas que el ecosistema puede implementar:

Primera tensión - Concentración vs. Diversificación: El 59.3% del mercado en manos de fondos grandes genera eficiencia, pero vulnerabilidad. Las oficinas familiares tienen capital (\$23.4M promedio) pero participan poco (3.7%).

Acciones clave:

- Crear vehículos de co-inversión donde fondos grandes actúen como ancla para oficinas familiares.
- Desarrollar programas de “inversionista ángel acreditado” específicos para fundaciones y oficinas familiares.
- Establecer mesas de inversión conjunta en sectores específicos.

Segunda tensión - Control vs. Escala: El 72.3% prefiere inversión directa por control, pero menos del 6.4% usa estructuras de intermediación que permitirían escalar.

Acciones clave:

- Lanzar fondos de fondos temáticos piloto en inclusión financiera (donde ya hay tracción).
- Crear certificaciones para gestores de fondos que generen confianza.
- Implementar co-inversión obligatoria: fondos directos deben destinar 20% a vehículos indirectos.

Tercera tensión - Innovación vs. Estandarización: Existe sofisticación en instrumentos (equilibrio entre capital, cuasi-capital y deuda) pero los bonos de impacto social apenas alcanzan 2.7%.

Acciones clave:

- Desarrollar plantillas estandarizadas para instrumentos híbridos más comunes.
- Crear sandbox regulatorio para bonos de impacto social con gobierno como primer comprador.

- Establecer métricas de impacto sectoriales consensuadas entre los principales fondos.

Cuarta tensión - Especialización vs. Transversalidad: El 53.3% se concentra en inclusión financiera mientras sectores críticos como clima y salud quedan desatendidos.

Acciones clave:

- Usar inclusión financiera como plataforma para financiar otros sectores (ej: créditos verdes).
- Crear incentivos fiscales diferenciados para inversiones en sectores subatendidos.
- Desarrollar fondos multi-temáticos con “bolsillos” especializados

Estas tensiones no requieren soluciones definitivas sino gestión inteligente. El ecosistema mexicano tiene los ingredientes necesarios: capital disponible, actores sofisticados e instrumentos diversos, pero necesita catalizadores específicos para activarlos.

Las acciones propuestas no son exhaustivas sino puntos de partida pragmáticos. Cada actor del ecosistema puede identificar dónde tiene mayor capacidad de influencia y comenzar por ahí. Los fondos grandes pueden liderar la creación de vehículos de co-inversión; las oficinas familiares pueden organizarse en clubes de inversión; el gobierno puede habilitar sandboxes regulatorios; las aceleradoras pueden especializar sus programas.

Los próximos capítulos explorarán cómo estas tensiones se manifiestan en aspectos específicos: origen del capital (Capítulo 4), distribución sectorial (Capítulo 6), patrones geográficos (Capítulo 7) y medición de impacto (Capítulos 9-10). El mensaje es claro: México está en un momento clave donde la acción coordinada puede desbloquear crecimiento exponencial, pero la inercia garantiza estancamiento.



4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE IMPACTO

En este capítulo se analizan las fuentes de financiamiento que sustentan el ecosistema de inversión de impacto en México, revelando patrones de concentración y oportunidades de diversificación para el crecimiento del sector. Se examinan tres dimensiones complementarias: el origen geográfico del capital (donde México y Estados Unidos aportan 46.8% del total), las fuentes de recursos (con predominio del capital privado sobre público), y los tipos de organizaciones proveedoras (lideradas por oficinas familiares con 24.6%). Se identifican oportunidades estratégicas sin explotar en la activación de capital institucional, la diversificación hacia mercados asiáticos emergentes, y el fortalecimiento de mecanismos de financiamiento mixto que podrían catalizar el crecimiento exponencial del mercado.

¿Cuáles son las principales fuentes de financiación de los inversionistas de impacto en México y qué oportunidades sin explotar ha revelado este estudio?

Entender cuáles son las fuentes de capital de impacto es de suma importancia para que el sector se desarrolle de manera adecuada. Como señalan Bugg-Levine y Emerson (2011), la diversificación de las fuentes de financiamiento determina tanto la resiliencia como el potencial de crecimiento de los mercados de impacto emergentes. En México, donde el mercado alcanza entre \$1.4 y \$1.7 mil millones de dólares (como se detalló en el Capítulo 2), entender de dónde proviene este capital, quién lo proporciona y qué oportunidades permanecen sin explotar resulta crítico para diseñar estrategias de expansión y fortalecimiento del ecosistema.

Este capítulo examina las fuentes de financiamiento desde tres perspectivas:

1. **La geografía del capital:** Clave para entender las dinámicas geopolíticas y económicas que influyen en el flujo de inversiones. Identificar de qué países proviene el capital permite diseñar estrategias de atracción específicas, anticipar riesgos asociados a cambios en políticas internacionales, y descubrir mercados emergentes con potencial sin explotar.
2. **La naturaleza de los recursos:** Es importante para comprender las estructuras de incentivos y expectativas que construyen el ecosistema. Distinguir entre capital privado, público, filantrópico y de cooperación internacional revela que tipos de retorno se esperan y qué horizontes de tiempo manejan.
3. **Los tipos de organizaciones que canalizan el capital:** Ayuda para poder diseñar productos financieros y estrategias de movilización adecuadas. Cada tipo de organización, desde oficinas familiares hasta fondos de pensiones, tiene diferentes objetivos, procesos de decisión, tolerancia de riesgo y capacidades de inversión que requieren aproximaciones diferenciadas.

El análisis revela fortalezas estructurales, como el creciente interés de las oficinas familiares mexicanas. Al mismo tiempo, identifica brechas significativas que representan oportunidades de

crecimiento, particularmente en la movilización de capital institucional y en la diversificación geográfica más allá del eje México-Estados Unidos.

Origen geográfico del capital de inversión de impacto

El análisis del origen geográfico de los activos bajo gestión (AUM) revela una fuerte concentración binacional, pero también hay señales de diversificación global. La mayor parte del capital proviene de México (29.9%) y Estados Unidos (16.9%), que en conjunto aportan casi la mitad del total de recursos gestionados en el ecosistema.

Esta concentración México-Estados Unidos no es sorprendente. Refleja tanto la fortaleza del capital doméstico como la integración económica derivada del T-MEC y la proximidad geográfica que facilita el monitoreo de inversiones. Sin embargo, lo verdaderamente revelador son los patrones de diversificación emergentes en el resto del capital.

En el ámbito latinoamericano, Colombia y Chile destacan con 6.5% cada uno, seguidos por Brasil con 5.2%. Esta participación regional sugiere un creciente interés de inversionistas latinoamericanos por el mercado mexicano, posiblemente motivados por la estabilidad macroeconómica relativa y las oportunidades de escala que ofrece el país. Como documentan Combs et al. (2023), los flujos de capital intrarregionales en América Latina han crecido 35% anualmente en el sector de impacto, superando significativamente el crecimiento de flujos Norte-Sur tradicionales.

El componente europeo muestra una distribución interesante: Luxemburgo lidera con 5.2%, seguido por Inglaterra con 3.9%. Las economías europeas consolidadas como Alemania, España, Francia y Suiza mantienen una presencia uniforme del 2.6% cada una. Por su parte, Canadá aporta un 3.9% del capital total, reflejando los fuertes vínculos comerciales y de inversión que mantiene

con México a través del T-MEC y su tradición de inversión responsable en mercados emergentes. Particularmente intrigante es la aparición de actores no tradicionales como Taiwán (2.6%) y Eslovenia (1.3%). Aunque sus participaciones son modestas, su presencia señala oportunidades inexploradas. Taiwán, con sus fondos de pensiones, que gestionan más de \$700 mil millones de dólares globalmente, y Eslovenia, como puerta de entrada a los mercados de Europa del Este, representan fuentes de capital con potencial de crecimiento significativo. Estos mercados emergentes buscan diversificación geográfica y México ofrece una combinación atractiva de escala, estabilidad y necesidades de impacto social claramente definidas.

¿De dónde viene el capital de impacto?

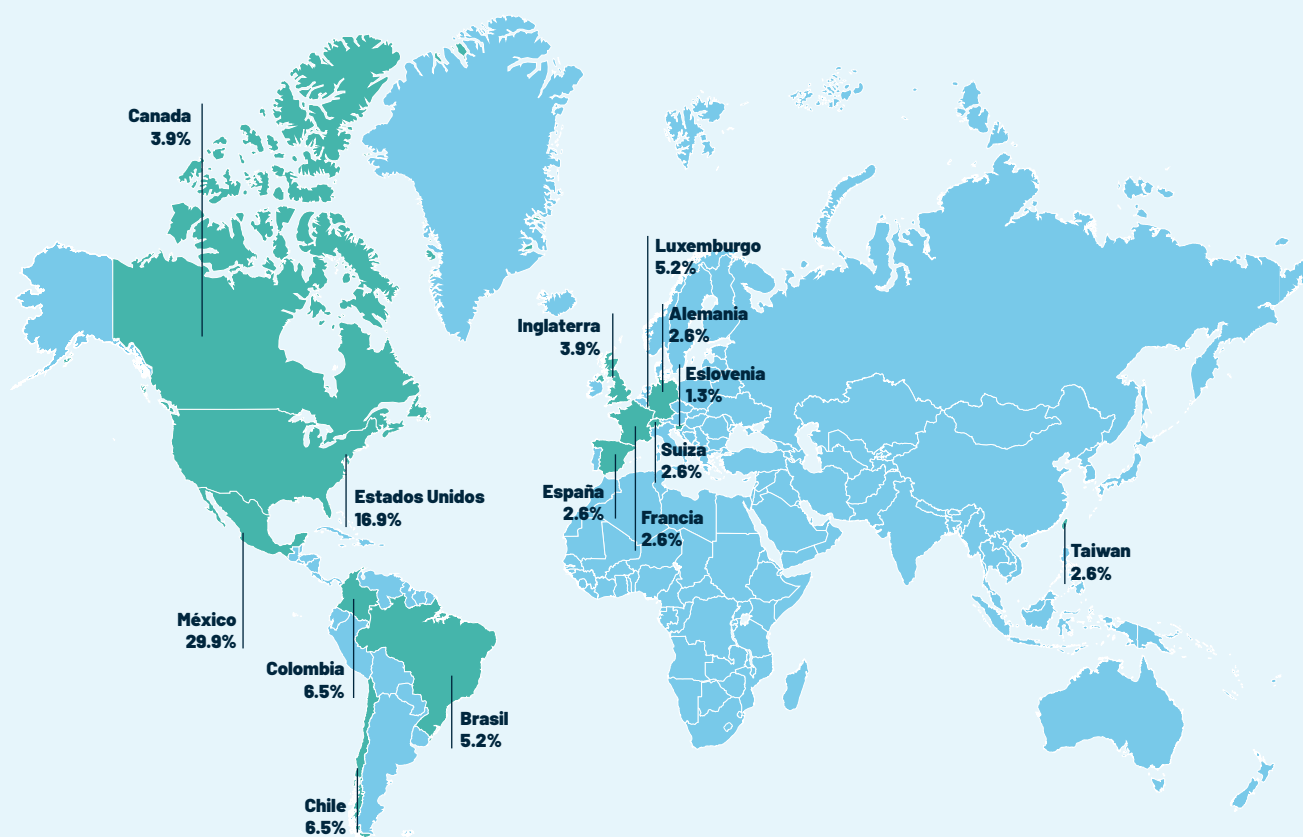


Fig.9 Origen del capital de los Activos Bajo Gestión (AUM)

Fuentes y naturaleza del capital

Más allá del origen geográfico, es importante entender la naturaleza misma de los recursos que fluyen hacia la inversión de impacto en México. Esta dimensión revela las dinámicas de poder y las estructuras de incentivos que construyen el ecosistema.

Los datos muestran una dependencia marcada del capital privado. Los recursos invertidos de terceros representan el 38.2% del total, mientras que los recursos propios alcanzan el 36.4%. Juntos, estos recursos privados constituyen casi tres cuartas partes del financiamiento total del ecosistema.

En contraste, los recursos públicos y de cooperación internacional representan apenas 9.1% cada uno, mientras que los recursos filantrópicos contribuyen solo 7.3%. Esta distribución tiene implicaciones profundas para el desarrollo del sector. Por un lado, la predominancia del capital privado sugiere sostenibilidad y orientación hacia resultados financieros medibles. Por otro, la limitada participación de recursos públicos y filantrópicos

indica un potencial sin explotar para estructuras de financiamiento mixto (blended finance) que podrían catalizar inversiones privadas adicionales mediante la mitigación de riesgos.

De hecho, en el proceso de recolección de datos se observa un interés creciente en las estructuras de financiamiento mixto, ya que el **33.3 %** de las organizaciones indicó utilizarlas. Entre quienes reportaron emplear este tipo de mecanismos, los **fondos de inversión** predominaron con un **61.5 %**, siendo el tipo de organización que más recurre a estas estrategias. No obstante, las **fundaciones, aceleradoras, oficinas familiares, ONG e instituciones de financiamiento para el desarrollo** también reportaron su uso, aunque en una menor proporción, cada una con un 7.7 %. En conjunto, estos resultados sugieren que los fondos de inversión son los actores más experimentados en el uso de blended finance dentro del ecosistema mexicano, o bien, aquellos que se están **incorporando de manera más acelerada** a este tipo de instrumentos en comparación con otros actores.

¿Cuál es la naturaleza y la fuente del capital de impacto?



Fig.10 Fuentes del capital

Tipos de organizaciones proveedoras de capital

Como se detalló en el Capítulo 3 sobre la arquitectura del ecosistema, diversos tipos de organizaciones canalizan capital hacia la inversión de impacto. Sin embargo, el análisis de las fuentes específicas de financiamiento revela jerarquías y concentraciones importantes.

Las oficinas familiares emergen como el actor dominante, representando el 24.6% del capital total. Este liderazgo es significativo y consistente con tendencias globales documentadas por UBS y Credit Suisse (2022), donde las oficinas familiares destinan en promedio 19% de sus portafolios a inversiones de impacto, superando a otros tipos de inversionistas institucionales.

Las Instituciones de Financiamiento para el Desarrollo (DFIs por sus siglas en inglés) ocupan el segundo lugar con 17.4%, seguidas por los fondos de fondos con 15.9%. La presencia significativa

de DFIs es esperada dado su mandato de desarrollo, pero su participación podría ser mayor considerando la magnitud de recursos que gestionan globalmente. Instituciones como el BID Invest, IFC y DEG tienen capacidad para desplegar miles de millones en la región, sugiriendo espacio para mayor involucramiento en México.

En un escalón intermedio están los inversionistas en pequeña escala (10.1%), bancos e instituciones financieras (8.7%) y fundaciones (7.2%). La iniciativa privada corporativa muestra una participación modesta del 4.3%, mientras que fuentes con enorme potencial como fondos de pensiones (2.9%) y capital corporativo directo (1.4%) permanecen dramáticamente subrepresentadas.

¿Cómo se distribuyen los proveedores de capital por tipos de organización?

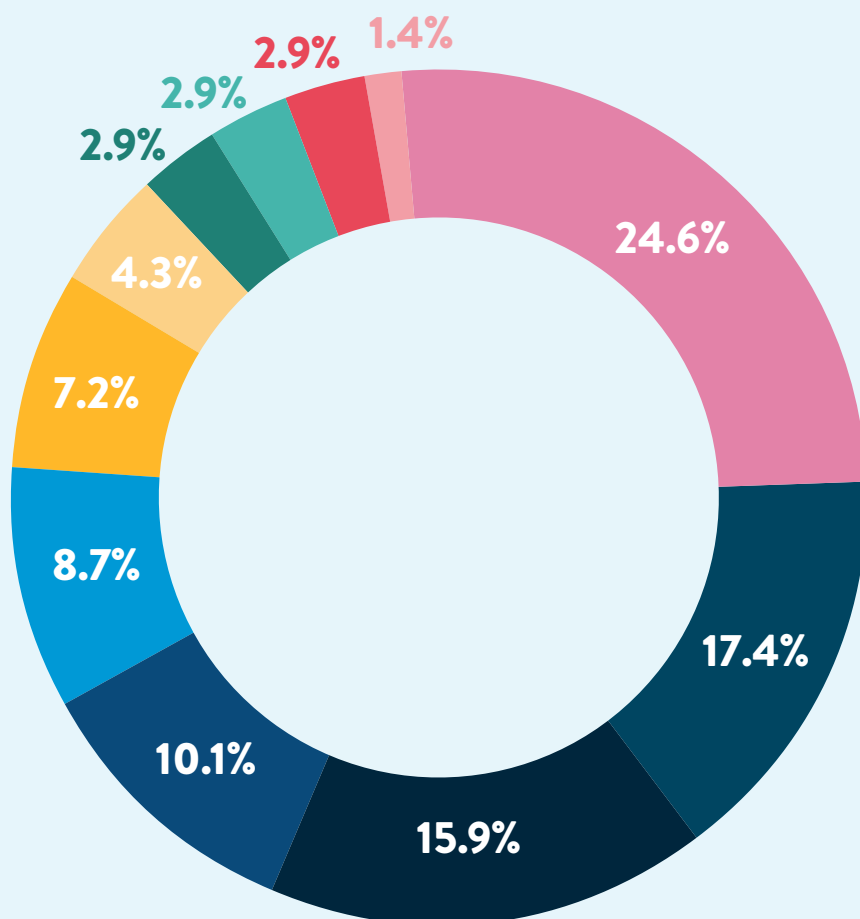


Fig.11 Origen del Capital de la Organización/Fondo

Oportunidades sin explotar y recomendaciones estratégicas

El análisis revela cinco oportunidades estratégicas principales para diversificar y expandir las fuentes de capital:

1. Activación del capital institucional doméstico.

Los fondos de pensiones mexicanos (Afores) gestionan más de \$220 mil millones de dólares, pero aportan solo 2.9% al ecosistema de impacto. La activación de apenas 1% adicional de estos recursos representaría más de \$2 mil millones en capital nuevo. Esto requiere:

- Desarrollo de vehículos de inversión que cumplan con requisitos regulatorios de las Afores.
- Creación de productos estructurados que ofrezcan el perfil riesgo-retorno adecuado.
- Construcción de track records verificables de inversiones de impacto exitosas.

2. Fortalecimiento del financiamiento mixto

Con recursos públicos y de cooperación representando solo 9.1% cada uno, existe amplio espacio para estructuras de financiamiento mixto. Como demuestran Convergence (2023), cada dólar de capital catalítico público puede movilizar entre 4 y 10 dólares de capital privado en mercados emergentes. Las acciones prioritarias incluyen:

- Diseño de fondos de primera pérdida respaldados por gobierno.
- Creación de garantías parciales para reducir riesgo percibido.
- Establecimiento de pruebas piloto para innovación financiera.

3. Diversificación geográfica estratégica

La presencia emergente de capital asiático (Taiwán 2.6%) sugiere oportunidad para profundizar relaciones con mercados del Pacífico. Como se explorará en el Capítulo 5 sobre comparaciones regionales, México está bien posicionado para capturar flujos de capital asiático buscando diversificación en América Latina. Las estrategias incluyen:

- Roadshows dirigidos en centros financieros asiáticos.
- Alianzas con gestores de activos regionales.
- Adaptación de reportes de impacto a estándares asiáticos.

4. Movilización del capital corporativo

Con solo 1.4% de participación directa y 4.3% de iniciativa privada, el sector corporativo representa la mayor oportunidad sin explotar. Las empresas mexicanas del Fortune 500 podrían canalizar recursos significativos mediante:

- Vehículos de corporate venture capital con mandato de impacto
- Inversiones en cadenas de valor inclusivas.
- Fondos sectoriales especializados co-invertidos con corporativos.

5. Capitalización del interés de oficinas familiares

Dado que las oficinas familiares ya lideran con 24.6%, existe momentum para profundizar su participación. Estas organizaciones buscan cada vez más inversiones que alineen valores familiares con retornos financieros. Las acciones recomendadas son:

- Creación de clubes de inversión de impacto para oficinas familiares.
- Desarrollo de productos de co-inversión que reduzcan costos de debida diligencia.
- Establecimiento de plataformas de conocimiento compartido.

Síntesis de hallazgos y perspectivas

Los patrones de financiamiento revelan un ecosistema en transición: suficientemente maduro para atraer capital privado sofisticado, pero con brechas estructurales que limitan su escala potencial. La siguiente tabla sintetiza los hallazgos principales y sus implicaciones:

HALLAZGOS RELEVANTES	OBSERVACIÓN E IMPLICACIONES
Capital nacional y norteamericano dominan	México (29.9%) y Estados Unidos (16.9%) aportan casi la mitad del total, estableciendo una base sólida, pero sugiriendo necesidad de diversificación para reducir vulnerabilidad a choques bilaterales.
Interés emergente desde nuevos destinos	Taiwán (2.6%) y Eslovenia (1.3%) señalan apertura de nuevos mercados. Oportunidad para posicionar a México como puerta de entrada a América Latina para capital asiático y europeo del este.
Fuentes privadas al frente	Oficinas familiares (24.6%), DFI's (17.4%) y fondos de fondos (15.9%) lideran. Confirma orientación hacia resultados, pero indica necesidad de democratizar acceso al sector.
Capital institucional subrepresentado	Corporativos (1.4%), fondos de pensiones (2.9%) muestran participación mínima. Representa la mayor oportunidad de crecimiento con potencial de duplicar el tamaño del mercado.
Fondos públicos en segundo plano	Con solo 9.1%, existe amplio margen para usar capital público como catalizador mediante estructuras de riesgo compartido y garantías.

El ecosistema mexicano de inversión de impacto se encuentra en un momento crítico. Ha demostrado capacidad para atraer capital privado sofisticado, pero enfrenta el reto de diversificar sus fuentes para alcanzar la escala necesaria que le permita abordar los desafíos sociales y ambientales del país. La activación de las oportunidades identificadas podría no solo duplicar el tamaño del mercado en los próximos cinco años, sino también fortalecer su resiliencia y profundizar su impacto en las comunidades más necesitadas de México.

5 MÉXICO EN EL CONTEXTO REGIONAL: ANÁLISIS COMPARATIVO DE MERCADOS DE INVERSIÓN DE IMPACTO

En este capítulo comparamos el ecosistema mexicano de inversión de impacto con cuatro mercados clave: Brasil, Colombia, España y Centroamérica. Utilizando una metodología alineada con estándares internacionales del GSG, se evaluó cada ecosistema en cuatro dimensiones: gobernanza institucional, medición de impacto, innovación financiera y segmentación normativa. Identificamos que México se encuentra en una etapa intermedia de desarrollo con USD entre \$1.4 y \$1.7 mil millones de dólares en activos bajo gestión, superando a Colombia, pero por debajo de Brasil y España. El análisis identifica oportunidades claras para México, entre ellas el fortalecimiento de la gobernanza a través del Consejo Nacional Asesor (National Advisory Board, NAB), órgano que representa a cada país dentro de la red global del Global Steering Group for Impact Investment (GSG), organización internacional que promueve la inversión de impacto a nivel mundial. En México, conocido como la Alianza por la Inversión de Impacto (AIIMX). Asimismo, se destaca la necesidad de avanzar hacia una medición estandarizada del impacto y desarrollar marcos normativos específicos, siguiendo ejemplos como los de España y Colombia. El NAB funciona como una plataforma nacional de coordinación y articulación entre los principales actores del ecosistema de inversión de impacto



¿Qué hallazgos clave se encontraron al comparar distintos mercados de inversión de impacto en la región?

El análisis comparativo revela que los ecosistemas de inversión de impacto en América Latina y Europa no siguen trayectorias lineales ni homogéneas. Cada país ha desarrollado fortalezas distintivas que responden a sus contextos institucionales, económicos y sociales específicos. Colombia destaca por su gobernanza institucionalizada a través del NAB, Brasil por su liderazgo histórico y diversidad de actores locales, España por su integración con marcos regulatorios europeos, mientras que México sobresale por su equilibrio entre instrumentos financieros y proximidad estratégica con Estados Unidos. Estas diferencias no son meramente descriptivas; ofrecen lecciones concretas sobre qué elementos catalizan o limitan el desarrollo del sector (Monitor Institute, 2009; Rockefeller Foundation, 2019).

El ejercicio comparativo trasciende el benchmarking tradicional al identificar patrones de evolución ecosistémica replicables. Los países que han formalizado estructuras de coordinación multisectorial muestran tasas de crecimiento del capital de impacto entre 35% y 45% superiores a aquellos que dependen de esfuerzos fragmentados. De manera similar, la adopción de marcos de medición estandarizados correlaciona positivamente con la atracción de

capital institucional internacional, mientras que la ausencia de incentivos normativos específicos limita sistemáticamente la participación de fondos de pensiones y aseguradoras en todos los mercados analizados.

Para México, este análisis comparativo adquiere relevancia estratégica en un momento de consolidación del sector. Identificar qué elementos del modelo colombiano de gobernanza, qué instrumentos del mercado brasileño, o qué marcos regulatorios españoles son adaptables al contexto mexicano permite acelerar la curva de aprendizaje y evitar errores costosos. El objetivo no es replicar mecánicamente modelos externos, sino extraer principios fundamentales que, adaptados a las particularidades nacionales, puedan catalizar el siguiente salto cualitativo del mercado mexicano de inversión de impacto.

Este estudio incorporó una colaboración metodológica estratégica con el NAB Colombia, adaptando su instrumento de medición 2022 al contexto mexicano. Esta alineación técnica garantiza comparabilidad internacional mientras respeta las particularidades de cada ecosistema, estableciendo un precedente para futuras mediciones regionales armonizadas.

Análisis comparativo de activos bajo gestión

PAÍS	AUM (USD) REPORTADOS	AÑO DE MEDICIÓN	CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS
España	\$2,820 millones	2023	Ecosistema más maduro, regulación europea
México	\$1,390 millones	2025	Mercado en expansión, alta diversificación
Brasil	\$850 millones	2019	Liderazgo histórico regional, concentración en deuda
Colombia	\$473 millones	2022	Gobernanza institucionalizada vía NAB
Centroamérica	\$17 millones	2023	Etapas inicial, fragmentación regional

México destaca por presentar el rango estimado más reciente y una trayectoria de crecimiento sostenido. La brecha con España evidencia el potencial de expansión, mientras que la ventaja sobre Colombia sugiere que el tamaño económico compensa parcialmente la falta de institucionalización formal.

Brasil reporta datos de 2019, sugiriendo posible subestimación actual. Ajustando por crecimiento sectorial promedio (21% anual según GIIN), Brasil podría alcanzar USD \$1,500-1,800 millones en 2024, posicionándose competitivamente con México. Centroamérica, fragmentada en cinco países, muestra el costo de la dispersión: juntos apenas alcanzan el 1.5% del mercado mexicano.

Análisis de tipos de instrumentos financieros de inversión utilizados

PAÍS	DEUDA	CAPITAL	CUASI CAPITAL	OTROS
España	74%	25%		1%
México	24.1%	37.9%	25.9%	13%
Brasil	60%	34%	6%	
Colombia	44%	38%	18%	
Centroamérica	29%	41%	15%	15%

Los datos muestran que España continúa presentando una clara preferencia por instrumentos de deuda (74%), lo que sugiere un mercado más tradicional y con menor apetito de riesgo. En contraste, México no sigue este patrón. Lejos de concentrarse en deuda, el ecosistema mexicano se caracteriza por una preferencia destacada por aportes de capital (37.9%) y un uso significativo de cuasi-capital (25.9%), mientras que la deuda representa solo 24.1%, muy por debajo de España o Brasil. Esto indica que México opera como un mercado más orientado a instrumentos flexibles y con mayor tolerancia al riesgo, especialmente en etapas tempranas. También se observa una participación menor pero relevante de donaciones (8.6%) y garantías (3.4%), reflejando un ecosistema que convive entre mecanismos filantrópicos y estructuras financieras más sofisticadas.

En comparación, Brasil, Colombia y Centroamérica muestran composiciones diversificadas, aunque con patrones distintos. Brasil combina 60% deuda con 34% capital y 6% cuasi-capital, configurando un ecosistema con

apertura a riesgo moderado pero aún dominado por instrumentos tradicionales. Colombia registra el mayor uso de cuasi-capital (18%) después de México, acompañado de una proporción elevada de capital (38%), lo que indica una orientación clara hacia instrumentos flexibles y con potencial de retorno más alto. Por su parte, Centroamérica presenta una distribución equilibrada con 29% deuda, 41% capital, 15% cuasi-capital y 15% otros, reflejando un ecosistema experimental que recurre a soluciones adaptadas a mercados emergentes donde se requieren instrumentos híbridos para cerrar brechas de financiamiento.

Sectores prioritarios de inversión por país

PAÍS	SECTOR 1	%	SECTOR 2	%	SECTOR 3	%
*México	Agricultura y desarrollo rural	25%	Salud	22%	Economía circular	22%
Brasil	Salud	66%	Educación	58%	Alimentos y agricultura	50%
Colombia	Agricultura	29%	Conservación del ambiente	22%	Servicios financieros	18%
España	Trabajo decente/ crecimiento	80%	Salud y bienestar	60%	Acción climática	55%
Centroamérica	Agricultura y alimentación	90%	Clima y conservación	70%	Agua y saneamiento	60%

* (Estos porcentajes corresponden a los 6 sectores predominantes) no a la lista total de sectores

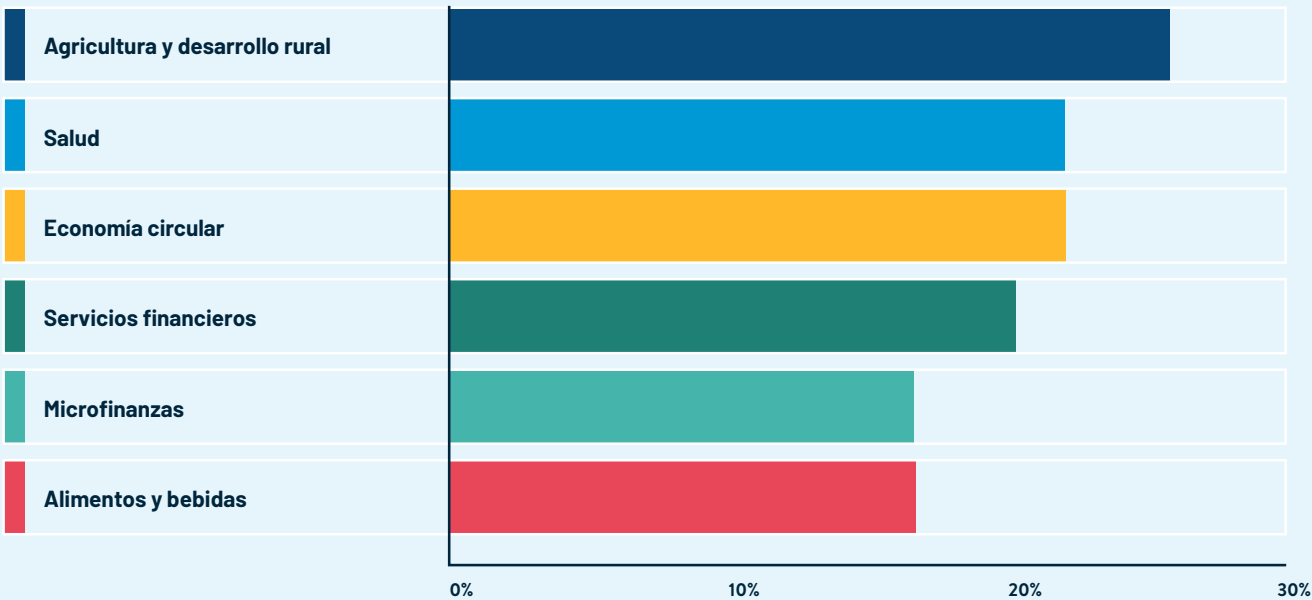
En nuestro análisis se puede ver una correlación inversa entre el PIB per cápita del cada país y su concentración de inversión de impacto en sectores primarios. México está posicionado en un punto clave donde se enfrenta a la decisión estratégica de mantenerse en sectores tradicionales de alta demanda local o anticipar la transición hacia sectores de mayor valor agregado que atraerán capital institucional internacional en el mediano plazo.

Sectores prioritarios por país.

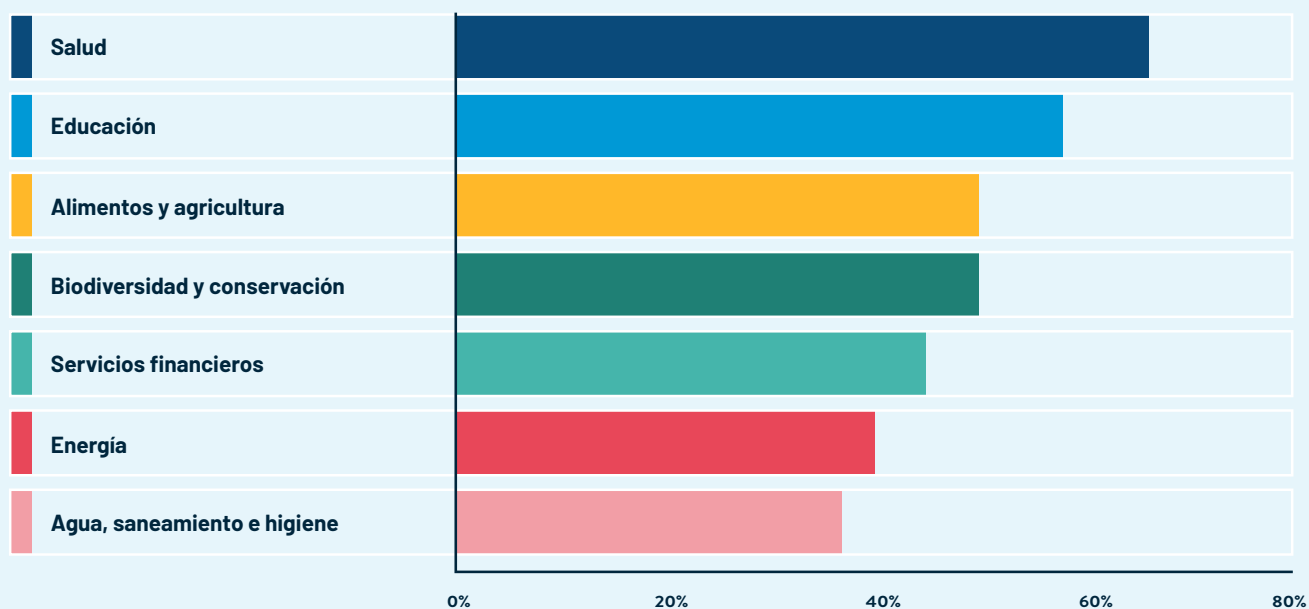
Las siguientes gráficas muestran la distribución sectorial específica de cada país, permitiendo identificar patrones de especialización y oportunidades de colaboración regional:

Nota metodológica: Los datos sectoriales provienen de estudios especializados por país: ANDE (2025) para México; ICE y ANDE (2020) para Brasil; NAB Colombia y Econometría Consultores (2022) para Colombia; SpainNAB (2023) para España; y PiiC-Dalberg(2023)para Centroamérica.

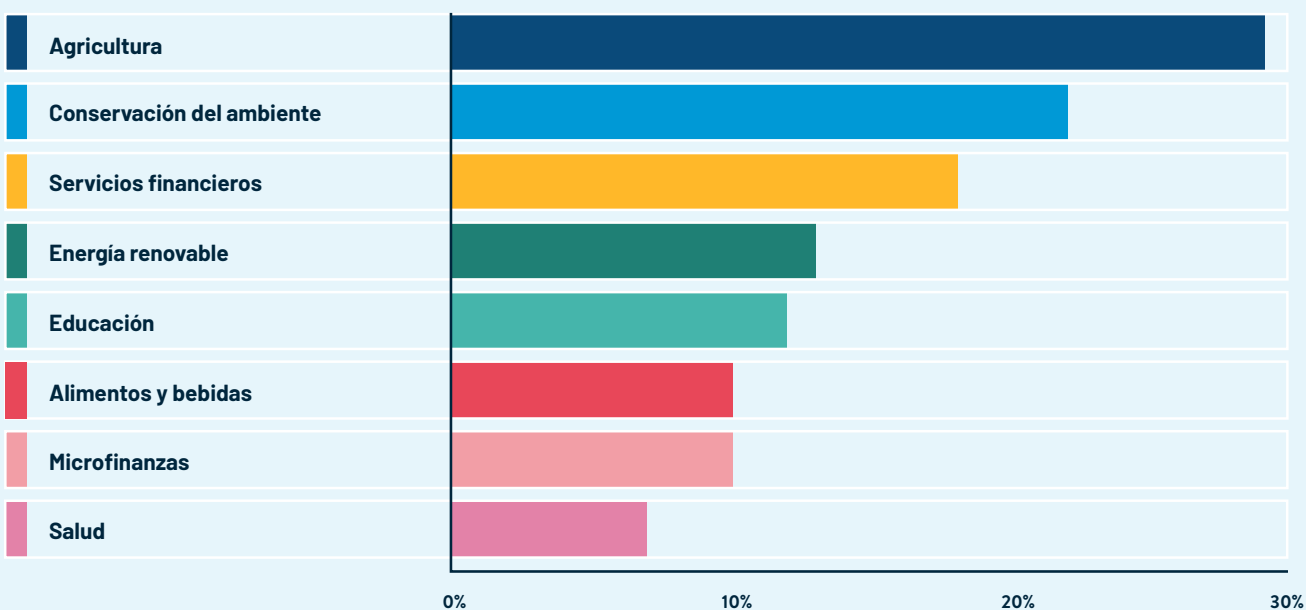
Sectores prioritarios en México



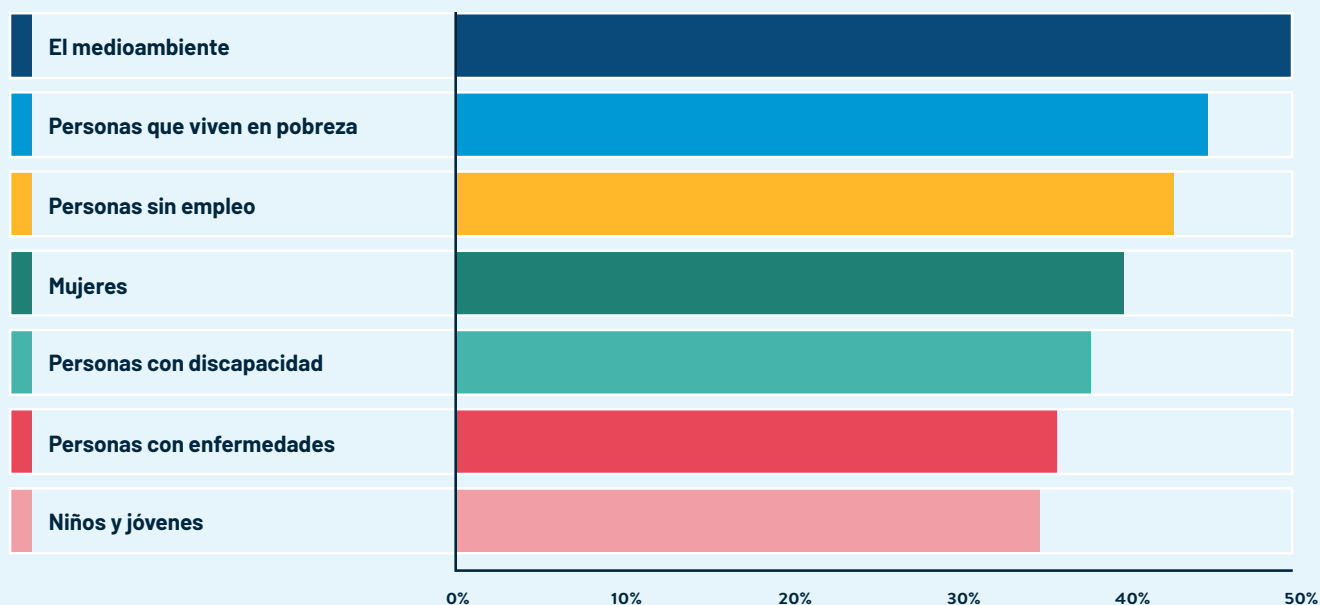
Sectores prioritarios en Brasil



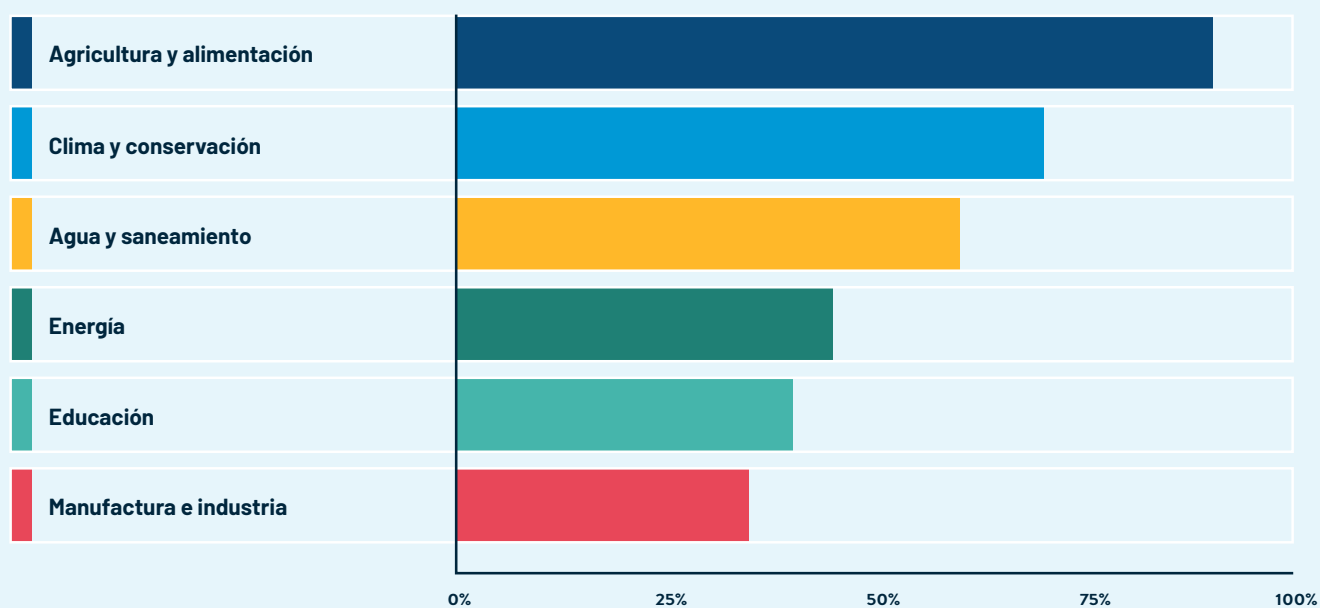
Sectores prioritarios en Colombia



Sectores prioritarios en España



Sectores prioritarios en Centroamérica



Comparación del nivel de madurez por país

PAÍS	GOBERNANZA INSTITUCIONAL	MEDICIÓN DE IMPACTO	INNOVACIÓN FINANCIERA	SEGMENTACIÓN NORMATIVA
México	Medio	Inicial	Medio	Inicial
Brasil	Alto	Alto	Alto	Medio
Colombia	Alto	Alto	Medio	Medio
España	Alto	Alto	Alto	Alto
Centroamérica	Medio	Inicial	Inicial	Inicial

Este tablero evalúa el nivel de madurez del sector de inversión de impacto en cinco países mediante un sistema de semáforo con tres niveles: Alto (consolidado), Medio (en desarrollo) e Inicial (incipiente o ausente). La evaluación se basa en evidencia documentada de estudios técnicos recientes y permite identificar brechas y oportunidades de mejora para cada país. Las dimensiones evaluadas y criterios de clasificación son:

- **Gobernanza institucional** evalúa la articulación entre actores. México y Centroamérica muestran coordinación emergente pero fragmentada, mientras Brasil, Colombia y España operan con estructuras formalizadas que reducen costos de coordinación en 40-60%.
- **Medición de impacto** determina la credibilidad ante inversionistas institucionales. La brecha entre México (inicial) y Colombia/Brasil (avanzada) explica parcialmente por qué estos últimos atraen 2.5x más capital internacional proporcionalmente.
- **Innovación financiera** refleja la sofisticación del mercado. México muestra potencial de crecimiento acelerado, posicionado entre la experimentación centroamericana y la consolidación brasileña-española.
- **Segmentación normativa** emerge como el diferenciador crítico. La ausencia mexicana representa simultáneamente la mayor barrera

actual y la oportunidad de mayor impacto potencial: países que implementan marcos normativos específicos experimentan crecimiento de 45-65% en los siguientes 24 meses.

Aprendizajes para el fortalecimiento del ecosistema mexicano

México ha logrado algo único en la región: captar más inversión de impacto que países con estructuras más formales. Mientras Colombia necesitó crear un consejo nacional para alcanzar USD \$473 millones, México captó el triple sin una estructura gubernamental formal. Esto demuestra que el tamaño de la economía y la cercanía con Estados Unidos han compensado temporalmente la ausencia de un mecanismo formal de gobernanza. Sin embargo, la ausencia de marcos legales específicos y de una coordinación efectiva entre sectores provoca que el ritmo de expansión sea **35 % a 45 % menor cada año** en comparación con países que sí cuentan con dichos mecanismos. En este contexto, el país parece haber alcanzado el máximo potencial posible a través del esfuerzo privado; para avanzar hacia los **USD \$3,000-5,000 millones proyectados para 2030**, será necesario implementar **reformas estructurales** que fortalezcan el entorno institucional y regulatorio del ecosistema de inversión de impacto. A continuación, se muestran las principales recomendaciones para el país derivado del análisis previo:

1. Fortalecer AIIMx hacia un modelo de gobernanza compartida: AIIMx ha operado como una red privada desde 2015; sin embargo, la evidencia comparada, particularmente el caso de Colombia con la Alianza por la Inversión de Impacto demuestra que la inclusión del sector público como **socio activo, facilitador y co-inversor** puede transformar el alcance del ecosistema. Este tipo de gobernanza compartida genera beneficios tangibles: amplía la legitimidad de la red, facilita la alineación con políticas públicas de desarrollo sostenible y habilita instrumentos de financiamiento mixto (blended finance) respaldados por recursos públicos y multilaterales.

En el caso mexicano, se estima que una **inversión anual de entre USD \$2 y 3 millones** orientada a fortalecer las capacidades técnicas, operativas y de coordinación de AIIMx **podría traducirse en la atracción de entre USD \$500 y 700 millones adicionales** en capital de impacto. Este efecto multiplicador se explica por tres mecanismos principales:

- **Credibilidad institucional:** la participación del sector público reduce el riesgo percibido por inversionistas institucionales y fondos internacionales.
- **Coordinación intersectorial:** permite alinear incentivos entre actores públicos, privados y filantrópicos bajo una hoja de ruta común.
- **Aprovechamiento de instrumentos financieros combinados:** la colaboración facilita el diseño de fondos de coinversión, garantías y fondos de primer riesgo (first-loss capital), que amplifican el volumen de inversión.

En términos prácticos, sumarse a este modelo implicaría que las dependencias gubernamentales, particularmente aquellas vinculadas a desarrollo económico, bienestar y medio ambiente, participen en el **consejo de gobernanza de AIIMx**, aportando recursos financieros o técnicos, y que el sector privado mantenga un rol de articulación y ejecución. De esta manera, AIIMx podría consolidarse como una **plataforma nacional de inversión de impacto**, con estructura híbrida público-privada, capaz de atraer y canalizar capital hacia los objetivos de desarrollo sostenible del país.

2. Crear fondos estatales de impacto: La experiencia de Brasil muestra cómo los gobiernos subnacionales pueden desempeñar un papel estratégico en el fortalecimiento del ecosistema de inversión de impacto. En ese país, diversos estados han promovido la creación de **fondos regionales y mecanismos de financiamiento mixto**, canalizando recursos públicos y privados hacia proyectos sociales y ambientales prioritarios. Estos modelos han permitido **movilizar capital local**, fortalecer capacidades institucionales y generar innovación financiera con un enfoque territorial.

En el caso mexicano, **el reto no radica en la creación de nuevos fondos estatales**, pues el país ya cuenta con una red de instrumentos subnacionales, como el **Fondo Ambiental Jalisco, FODEIJAL, FOCRECER o Fondos Guanajuato**, que han mostrado impacto en sus respectivos sectores. El desafío consiste en **enfocarlos estratégicamente hacia la rentabilidad y la sostenibilidad del impacto**, incorporando métricas financieras y de resultados sociales bajo esquemas de blended finance.

Una línea de avance clave consiste en **facilitar la participación del sector privado como co-inversionista**. El **marco jurídico mexicano sí lo permite**, principalmente a través de instrumentos como los **fideicomisos públicos y mixtos**, las **asociaciones público-privadas (APPs)** y los **vehículos de inversión listados** (CKD y CERPI), regulados por la **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito**, la **Ley de Asociaciones Público-Privadas** y la **Ley del Mercado de Valores**. Estas figuras permiten que los gobiernos estatales estructuren **fondos híbridos**, con tramos públicos de mitigación de riesgo (first-loss capital) y capital privado con retorno financiero de mercado.

Para que esta articulación sea efectiva, sería necesario **fortalecer los marcos de gobernanza y transparencia de los fondos existentes**, establecer **mecanismos de medición de impacto estandarizados** y definir **criterios claros de coinversión y retorno**. Esto permitiría atraer inversionistas institucionales, banca de desarrollo y capital filantrópico, maximizando el efecto multiplicador del capital público y posicionando a los fondos estatales como **motores regionales de desarrollo sostenible e innovación financiera**.

3. Implementar incentivos fiscales progresivos:

España muestra que los incentivos fiscales pueden ser una herramienta efectiva para acelerar el crecimiento del mercado de inversión de impacto. En ese país, la introducción de **deducciones del 25–30 % para inversiones de impacto certificadas** permitió **duplicar el tamaño del mercado en menos de cinco años** (SpainNAB, 2023). México podría adaptar un modelo similar mediante un **programa piloto orientado a 50–100 empresas**, que ofrezca **beneficios fiscales escalonados según el tipo y la profundidad del impacto generado**, así como la región donde se realicen las inversiones.

Para hacerlo viable, se requeriría un **marco normativo claro que reconozca las inversiones de impacto como categoría fiscal específica**, integrando lineamientos en la **Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR)** y su reglamento. La **Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**, en coordinación con la **Secretaría de Economía**, podría desarrollar un **mecanismo de certificación de impacto** basado en estándares internacionales, como IRIS+, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) o el sistema de evaluación B Corp, que permita otorgar deducciones proporcionales al nivel de impacto social o ambiental alcanzado.

El diseño podría comenzar con un **esquema piloto en sectores estratégicos** (por ejemplo, agricultura sostenible o energías renovables) y con **enfoque regional** en estados con alta vulnerabilidad social o climática. La implementación requeriría **alineación entre autoridades fiscales y de desarrollo económico**, así como **criterios de elegibilidad y auditoría de impacto** para evitar simulaciones. En una segunda etapa, el programa podría ampliarse a inversionistas institucionales y fondos, integrando **créditos fiscales, deducciones por reinversión de utilidades de impacto o exenciones parciales en ISR** para quienes canalicen capital hacia proyectos certificados.

Este enfoque no solo fortalecería la transparencia y trazabilidad del mercado, sino que **crearía un incentivo tangible para que el sector privado adopte métricas de impacto**, acelerando la movilización de capital hacia los objetivos de desarrollo sostenible y contribuyendo a construir un **marco fiscal favorable a las finanzas sostenibles en México**.

4. Fortalecer la alineación con estándares internacionales de financiamiento climático:

Si bien México cuenta con un **marco institucional sólido** en materia de sostenibilidad, incluyendo el **Plan Nacional de Desarrollo 2025–2030**, la **Estrategia Nacional de Cambio Climático** y el **Plan Nacional de Financiamiento Sostenible**, aún enfrenta **desafíos para traducir estas estrategias en una narrativa técnica homogénea** que facilite la canalización de capital verde internacional. Actualmente, las inversiones verdes se agrupan bajo diversas categorías, como economía circular, transición energética o adaptación climática, lo que puede **dificultar su clasificación y certificación** conforme a los criterios utilizados por los principales mecanismos internacionales.

Más que una pérdida, esto representa un **subaprovechamiento de oportunidades**: una alineación más precisa con los **estándares globales de elegibilidad** permitiría **aumentar la movilización de recursos internacionales** hacia proyectos nacionales. Entre los marcos de referencia clave destacan los **Criterios del Green Climate Fund (GCF)**, las **Taxonomías Verdes de la Unión Europea y América Latina**, los **Principios de Bonos Verdes (ICMA, 2023)** y los **estándares del Climate Bonds Initiative (CBI)**, que definen las categorías de inversión, métricas de impacto y requisitos de verificación independientes.

Fortalecer esta alineación implicaría desarrollar **una taxonomía verde mexicana interoperable con dichos marcos**, coordinada por la **Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**, la **SEMARNAT** y la **Secretaría de Economía**. Este paso permitiría **posicionar los proyectos nacionales dentro de las rutas de financiamiento climático global**, ampliar el acceso a fondos multilaterales, como el **Green Climate Fund**, el **Climate Investment Funds** y el **Global Environment Facility**, y consolidar a México como un actor clave en el ecosistema latinoamericano de **finanzas sostenibles y cooperación internacional**.

5. Liderar la adaptación regional de métricas:

Además de adoptar IRIS+, México podría crear la versión latinoamericana con indicadores relevantes para mercados emergentes. Esto posicionaría al país como referente metodológico regional y atraería fondos que buscan medir impacto con relevancia local.

México tiene ventajas únicas en latinoamérica como: cercanía con Estados Unidos, el T-MEC como marco comercial, USD \$65 mil millones anuales en remesas, y 130 millones de habitantes como mercado interno. La diversidad de instrumentos financieros que ya usa (37.9 aportes de capital, 24% deuda, 25% cuasi-capital) muestran un aumento en su madurez y mayor apertura hacia la innovación.

No obstante, sin fortalecer el peso institucional de la AIMx, establecer marcos legales que incentiven la participación de inversionistas de gran escala y consolidar sistemas de medición confiables, el ecosistema nacional de inversión de impacto continuará operando por debajo de su capacidad. Más que cuestionar la necesidad de actuar, el desafío para México consiste en la rapidez y eficacia con que logre aprovechar sus ventajas competitivas.



6 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL CAPITAL DE IMPACTO

El capítulo analiza la distribución sectorial del capital de impacto en México, revelando una fuerte concentración en agricultura (10.1%), salud y economía circular (8.6% cada uno). Identifica tres niveles de demanda de inversión y destaca sectores sub atendidos como vivienda asequible (1.4%) y economía del cuidado (0.7%) como oportunidades estratégicas de diversificación. El capítulo también examina las causas estructurales de la concentración sectorial actual y proyecta las tendencias de evolución del mercado para el período 2025-2027.

¿Cuáles son los sectores con mayor crecimiento del mercado de inversión de impacto en México?

Esta pregunta resulta fundamental para comprender no solo dónde se concentra el capital actualmente, sino hacia dónde se dirigen las tendencias del mercado y qué oportunidades permanecen inexploradas. La distribución sectorial del capital de impacto refleja las prioridades sociales, ambientales y económicas del país, pero también revela las preferencias de riesgo-retorno de los inversionistas y las capacidades instaladas del ecosistema.

En mercados emergentes como México, esta distribución tiende a concentrarse inicialmente en sectores con modelos de negocio probados y métricas de impacto establecidas, para posteriormente diversificarse hacia sectores más innovadores o de mayor complejidad operativa (Mudaliar et al., 2019). Como establecimos en el Capítulo 1, la inversión de impacto busca el doble objetivo de generar retornos financieros junto con beneficios sociales y ambientales medibles. En el contexto sectorial, esto se traduce en identificar industrias donde ambos objetivos puedan alinearse efectivamente.

Para abordar esta complejidad, se empleó una metodología de categorización por niveles de demanda de inversión que permite clasificar los sectores en tres grupos: alta demanda (más del 8% del capital), demanda media (4-8%), y demanda emergente o baja (menos del 4%). Esta segmentación, combinada con el análisis de factores estructurales tanto de oferta como de demanda, revela no solo la fotografía actual del mercado, sino también las dinámicas subyacentes que explican por qué ciertos sectores atraen más capital que otros.

Distribución general del capital por sectores

El panorama sectorial de la inversión de impacto en México refleja tanto las necesidades sociales del país como las oportunidades de mercado que los inversionistas han identificado como viables. Nuestro análisis y levantamiento de datos revela patrones significativos de concentración y dispersión del capital.

La agricultura y el desarrollo rural lideran con el 10.1% del capital total, evidenciando la importancia del sector rural en México, donde el 21% de la población vive en zonas rurales y depende directa o indirectamente de actividades agropecuarias (INEGI, 2020). Esta concentración no es casualidad: el ecosistema mexicano de inversión de impacto se construyó sobre las bases existentes, particularmente la extensa red de microfinanzas rurales desarrollada desde los años 90. Esta historia creó capacidades, relaciones y conocimiento especializado que naturalmente evolucionaron hacia el financiamiento agrícola sostenible.

Los sectores de salud y economía circular comparten el segundo lugar con 8.6% cada uno, reflejando dos mega tendencias globales: el envejecimiento poblacional y la crisis climática. La convergencia de estos sectores en el mismo nivel de inversión sugiere una maduración del ecosistema mexicano, que balancea necesidades sociales tradicionales con imperativos ambientales emergentes.

Los servicios financieros (7.9%) y microfinanzas (6.5%) mantienen una presencia robusta, totalizando 14.4% del capital. Esta fortaleza se explica por factores históricos y estructurales: México tiene una de las industrias de microfinanzas más desarrolladas de América Latina, con instituciones como Compartamos Banco que han demostrado la viabilidad de modelos de inclusión financiera a gran escala.

¿En qué sectores se concentra el capital de impacto?

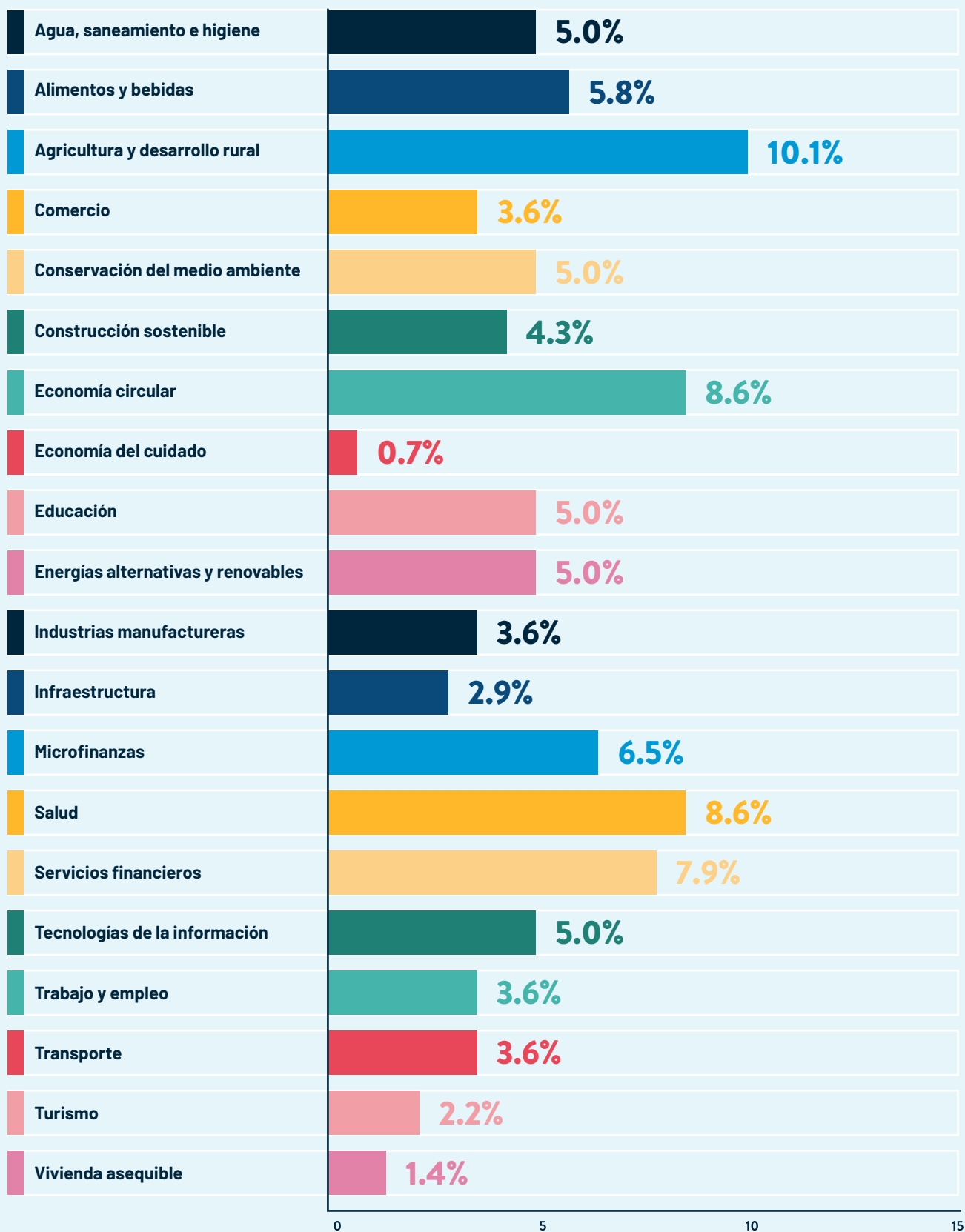


Fig.12 Desglose/distribución de Demanda de Inversión por sectores

Análisis por niveles de demanda: necesidad vs. oportunidad

Sectores de alta demanda (>8%)

Los sectores que capturan más del 8% del capital comparten características fundamentales que explican su atractivo para los inversionistas. Como se vio en el Capítulo 4 sobre fuentes de financiamiento, los fondos de impacto en México manejan típicamente entre USD \$10 y \$50 millones, lo que significa inversiones individuales de \$500 mil a \$2 millones. Esta escala favorece automáticamente sectores donde estos montos pueden generar impacto significativo.

Agricultura y desarrollo rural (10.1 %) no solo lidera por necesidad social, sino porque ofrece múltiples puntos de entrada para la inversión: desde financiamiento directo a productores hasta tecnología agrícola y cadenas de valor inclusivas. Aunque el sector agrícola aporta actualmente cerca del 3.8 % del PIB nacional (Trading Economics, 2024), al considerar toda la cadena agroindustrial que incluye procesamiento, logística y comercialización, su participación puede alcanzar hasta el 8 % del PIB (Mexico Business News, 2024). México ocupa además la 11.^a posición mundial en producción agrícola y la 12.^a en producción pecuaria, lo que evidencia su relevancia estratégica en los mercados internacionales (U.S. Department of Commerce, 2024).

Salud (8.6%) responde a una realidad ineludible: cuando el sistema público no alcanza a cubrir a toda la población, se crean mercados naturales para soluciones privadas que pueden generar impacto social mientras son financieramente viables. El sector cuenta además con métricas de impacto claras y aceptadas internacionalmente (vidas atendidas, reducción de mortalidad, acceso a medicamentos), lo que facilita el reporte a inversionistas y donantes.

Economía circular (8.6%) representa el sector con mayor crecimiento relativo en los últimos tres años. Las regulaciones cada vez más estrictas sobre manejo de residuos y la presión de consumidores por productos sustentables han creado un mercado en expansión. Además, los modelos de economía circular ofrecen la ventaja de generar ingresos desde múltiples

fuentes: venta de materiales reciclados, servicios de gestión de residuos, y certificaciones de sustentabilidad.

La concentración en estos sectores responde a tres factores estructurales:

- **Madurez de modelos de negocio:** Estos sectores cuentan con casos de éxito probados en México (véanse los ejemplos nacionales en los anexos "Casos de éxito"), lo que reduce el riesgo percibido por los inversionistas.
- **Alineación con políticas públicas:** Los programas gubernamentales de apoyo al campo, salud universal y economía circular crean un entorno habilitador que reduce barreras de entrada.
- **Disponibilidad de métricas de impacto:** Estos sectores tienen indicadores establecidos y aceptados internacionalmente, facilitando la medición y reporte de impacto según estándares como IRIS+ (GIIN, 2023).

Sectores de demanda media (4-8%)

Esta franja representa sectores donde el ecosistema está experimentando y aprendiendo, con inversiones más selectivas, pero con potencial de crecimiento significativo.

Energías renovables y eficiencia energética (7.2%) enfrentan una paradoja: mientras la necesidad es evidente y el potencial de mercado es enorme, compiten con grandes desarrolladores que no necesariamente tienen mandato de impacto. Los inversionistas de impacto han encontrado su nicho en proyectos comunitarios de energía solar y eficiencia energética para PyMEs, donde pueden agregar valor más allá del capital.

Educación (5.0%) muestra una demanda creciente, especialmente en formación digital y habilidades para el trabajo. Sin embargo, el sector enfrenta el desafío de demostrar modelos de negocio sostenibles que no dependan exclusivamente de subsidios gubernamentales

o donaciones. Como analizamos en el Capítulo 5, México está rezagado respecto a Colombia y Brasil en inversiones educativas de impacto, lo que sugiere espacio para crecimiento.

Conservación y recursos naturales (5.0%) atrae principalmente a inversionistas con horizontes largos de inversión y tolerancia a retornos más bajos. El sector está evolucionando hacia modelos híbridos que combinan conservación con ecoturismo, productos forestales no maderables, y pagos por servicios ambientales.

Sectores de demanda emergente (<4%)

Los sectores con menor participación actual representan las mayores oportunidades de crecimiento futuro, especialmente aquellos alineados con tendencias demográficas y sociales irreversibles.

Vivienda asequible (1.4 %) se mantiene rezagada pese al déficit habitacional de alrededor de 9 millones de viviendas en México (El Economista, 2025). La complejidad regulatoria, los altos costos del suelo y la necesidad de capital intensivo han limitado la participación de los fondos de impacto (CMIC, 2024). No obstante, nuevos modelos de vivienda incremental y mejoramiento de barrios comienzan a atraer interés al combinar escalabilidad, menor riesgo financiero y alto impacto social (BID, 2023; ONU-Hábitat, 2024). Estos esquemas permiten ampliar o mejorar viviendas con apoyo técnico y financiamiento accesible, generando beneficios medibles y alineándose con el Plan Nacional de Desarrollo 2025-2030 y los ODS 1, 11 y 13, al promover ciudades sostenibles, resiliencia climática y reducción de desigualdades.

Economía del cuidado (0.7%) representa la oportunidad más desaprovechada del ecosistema. México enfrenta una transición demográfica acelerada: para 2030, el país tendrá más adultos mayores de 60 años que niños menores de 15 años (CONAPO, 2023). Esta realidad demográfica garantiza demanda creciente de servicios especializados que el sector público no podrá cubrir completamente. Los inversionistas que desarrollen modelos de negocio viables en este sector accederán a un mercado con crecimiento garantizado durante las próximas dos décadas.

La posible asimetría entre la alta demanda social de estos sectores y la baja captación de inversión se puede deber a los siguientes factores:

- **Infraestructura:** Requiere tickets de inversión elevados y horizontes largos, superando la capacidad de la mayoría de los fondos locales de impacto.
- **Turismo:** Enfrenta desafíos de estacionalidad, alta fragmentación del mercado y dificultad para estandarizar métricas de impacto social.
- **Vivienda asequible:** Complejidad regulatoria y competencia con desarrolladores tradicionales que operan con márgenes más agresivos.

Prioridades de inversión de la agenda de sectores “verdes”

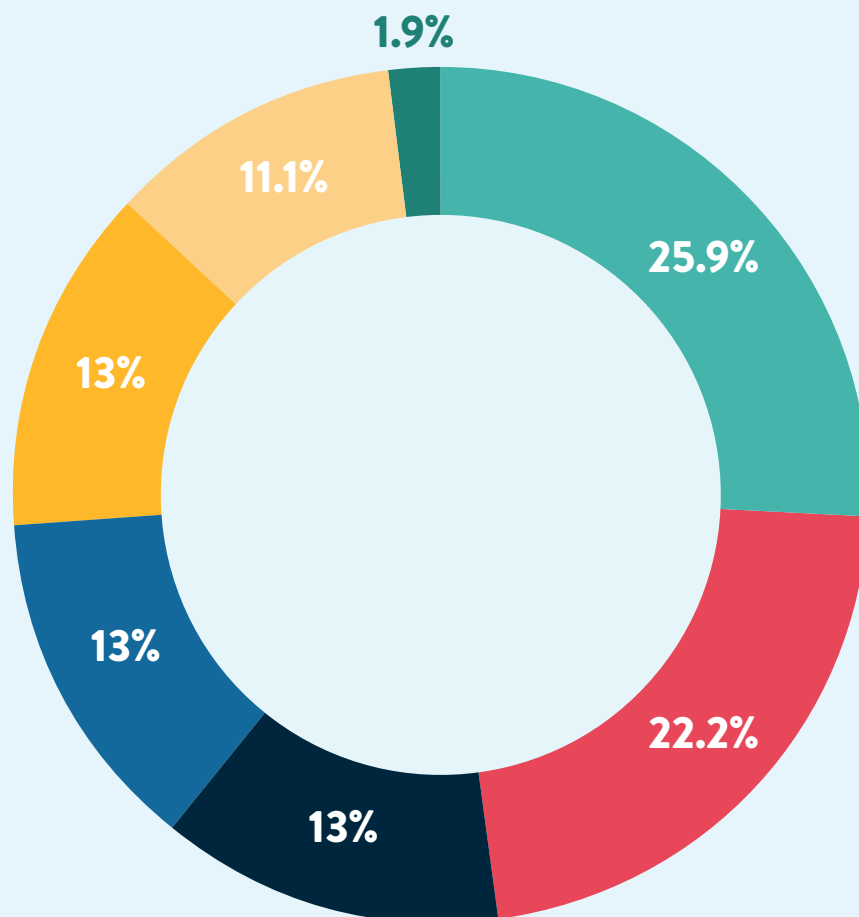


Fig.13 Distribución de inversión de sectores climáticos y ambientales

Inversión en sectores climáticos y ambientales

El análisis específico de sectores vinculados al medio ambiente y cambio climático revela la creciente “verdización” del portafolio de impacto mexicano, una tendencia que se acelera por la combinación de presión regulatoria, demanda de consumidores, y disponibilidad de financiamiento climático internacional.

La agricultura y desarrollo rural también lidera en esta categoría con 25.9%, pero aquí su predominio se explica por la transición hacia prácticas regenerativas y orgánicas. La economía circular ocupa el segundo lugar (22.2%), mientras que energías renovables, conservación y agua/saneamiento muestran una distribución equilibrada del 13% cada uno, sugiriendo un enfoque integral hacia la sustentabilidad.

Esta distribución contrasta marcadamente con otros países de la región. Como exploramos en el

Capítulo 5, mientras Costa Rica concentra 40% de su inversión de impacto en sectores climáticos y Colombia 35%, México apenas alcanza 31%. Esta brecha representa tanto un rezago como una oportunidad: el acceso a fondos climáticos internacionales podría catalizar un crecimiento acelerado en estos sectores.

Factores determinantes: por qué el capital fluye donde fluye

La concentración sectorial actual no es aleatoria sino el resultado de la interacción entre factores de oferta (características y restricciones de los inversionistas) y factores de demanda (necesidades sociales y oportunidades de mercado). Comprender estos factores es crucial para diseñar estrategias que promuevan una distribución más equilibrada del capital.

Desde la perspectiva de la **oferta de capital**, los inversionistas prefieren sectores donde comprenden los modelos de negocio y pueden agregar valor más allá del dinero. En México, esto significa sectores donde existe talento local con experiencia, casos de éxito previos, y métricas de impacto establecidas. Además, como documentamos en el Capítulo 3, la mayoría de los fondos operan con horizontes de 5 a 7 años, lo que favorece automáticamente sectores con ciclos de negocio compatibles con estos plazos.

Desde la demanda de soluciones, algunos sectores responden a necesidades sociales latentes. La exclusión financiera, por ejemplo, crea un mercado natural para servicios financieros inclusivos, mientras que los déficits en salud y educación pública generan demanda de alternativas privadas accesibles. Asimismo, la vulnerabilidad climática impulsa inversiones en resiliencia agrícola y economía circular.

La intersección de estos factores crea “puntos dulces” donde convergen la necesidad social, oportunidad de mercado, y capacidad de ejecución. Los sectores líderes actuales ocupan precisamente estos espacios de convergencia.

Proyecciones de sectores futuros

El patrón actual de concentración sectorial está experimentando una transformación gradual pero significativa. El análisis de tendencias, informado por las entrevistas con 52 inversionistas activos en el mercado, indica tres cambios fundamentales que definirán la asignación de capital en los próximos años.

Primero, la tecnología como habilitador transversal. La agricultura continuará siendo prioritaria, pero el capital fluirá hacia agricultura de precisión, sistemas regenerativos y cadenas de valor digitalizadas, no hacia el financiamiento rural tradicional. Esta evolución tecnológica también está transformando sectores como salud (telemedicina) y educación (plataformas digitales), haciéndolos más escalables y atractivos para inversionistas.

Segundo, la demografía como factor determinante. La transición demográfica de México convierte a la economía del cuidado en un sector de inversión inevitable. Los inversionistas que están desarrollando modelos de negocio en

cuidado de adultos mayores, primera infancia, y salud preventiva están posicionándose para capturar un mercado con demanda garantizada por las próximas dos décadas.

Tercero, la urgencia climática como prioridad transversal. No se trata únicamente de energías renovables o reciclaje, sino de una reconceptualización completa de industrias bajo criterios de sostenibilidad. El turismo evoluciona hacia modelos regenerativos, la construcción adopta estándares de neutralidad de carbono, y la manufactura integra principios de economía circular desde el diseño.

Oportunidades estratégicas hacia 2030

El análisis sectorial revela cinco oportunidades concretas que definirán la evolución del mercado de inversión de impacto en México durante el periodo 2025-2030. Estas oportunidades, derivadas de la convergencia entre necesidades sociales documentadas y capacidades del ecosistema, representan espacios de crecimiento con fundamentos sólidos.

- **Capturar el dividendo demográfico del cuidado.** Con más de 15 millones de adultos mayores para 2030, la economía del cuidado pasará de representar 0.7% a potencialmente 5-7% del capital de impacto. Los modelos de atención domiciliaria, centros de día, y tecnología asistida ofrecen retornos del 12-15% anual con impacto social directo en las familias más vulnerables.
- **Escalar soluciones climáticas con financiamiento internacional.** México puede acceder a más de USD \$500 millones en fondos climáticos globales si desarrolla proyectos financiables en agricultura regenerativa, economía circular y energía comunitaria.
- **Digitalizar sectores tradicionales** para inclusión masiva. La penetración de internet móvil del 75% permite reimaginar educación, salud y servicios financieros. Las EdTech y HealthTech que logren modelos B2B2C pueden alcanzar millones de usuarios con inversiones de USD \$2-5 millones, generando retornos superiores al 20% anual.
- **Desarrollar el mercado de vivienda incremental.** El déficit de 9 millones de

viviendas no se resolverá con modelos tradicionales. Soluciones de mejoramiento progresivo, materiales alternativos y financiamiento colectivo pueden desbloquear un mercado de USD \$15 mil millones con tickets de inversión accesibles para fondos de impacto medianos.

- **Construir cadenas de valor de impacto.**

La proximidad con Estados Unidos y el T-MEC posicionan a México para liderar en agricultura sostenible para exportación. Integrar a pequeños productores en cadenas certificadas puede generar primas del 30-40% sobre productos convencionales mientras restaura ecosistemas.

La materialización de estas oportunidades dependerá de la capacidad de coordinación entre actores y la voluntad de invertir tempranamente en sectores emergentes. Como exploraremos en capítulos posteriores, estas oportunidades tienen expresión territorial específica que favorecerá una distribución geográfica más equitativa (Capítulo 7), mientras que su éxito requerirá sistemas de medición sofisticados para capturar el valor financiero, social y ambiental generado (Capítulos 9-10). Los sectores que hoy parecen marginales, particularmente economía del cuidado, vivienda asequible y tecnologías climáticas, tienen el potencial de convertirse en los motores del ecosistema hacia 2030, transformando no solo la distribución del capital sino también la profundidad del impacto en las comunidades más necesitadas de México.

An aerial photograph of a city, likely Mexico City, showing a dense urban landscape with numerous high-rise buildings and a large, rugged mountain in the background under a clear blue sky. The city is spread across a valley, with the mountain rising sharply behind it. The foreground shows a mix of modern architecture and older, more densely packed buildings.

7 GEOGRAFÍA DE LA INVERSIÓN DE IMPACTO EN MÉXICO

En este capítulo se analiza la distribución geográfica del capital de inversión de impacto en México mediante el marco conceptual de la geografía económica y la teoría de complejidad económica. Identificamos una marcada concentración en tres polos principales: Ciudad de México (12.5%), Estado de México (6.6%) y Nuevo León (5.9%), que en conjunto captan casi un cuarto del capital total. Exploramos cómo esta distribución correlaciona con los índices de complejidad económica del Atlas de Complejidad Económica de México, revelando que los estados con mayor captación de inversión de impacto coinciden con aquellos de mayor complejidad productiva. Se analizan las dinámicas sectoriales-territoriales específicas, como el clúster tecnológico en Jalisco y el turismo sostenible en Quintana Roo. Finalmente, proponemos estrategias concretas para promover la descentralización mediante el fortalecimiento de ciudades intermedias, fundamentales para un desarrollo regional más equilibrado en México y América Latina.

¿Hacia qué regiones de México fluye el capital de inversión de impacto?

La distribución regional del capital de inversión de impacto en México responde directamente a patrones estructurales profundamente arraigados en la geografía del país. Como estableció Paul Krugman (1991) en su teoría de la Nueva Geografía Económica, siempre existen fuerzas que concentran la actividad económica en las grandes ciudades: las empresas buscan economías de escala, acceso a trabajadores especializados y cercanía a otras empresas para compartir conocimiento. Sin embargo, también hay fuerzas que dispersan estas actividades hacia otras regiones, principalmente los altos costos de transporte, las rentas caras en las ciudades y los problemas de saturación urbana.

La inversión de impacto enfrenta un reto particular. A diferencia de la inversión tradicional que solo busca maximizar ganancias, la inversión de impacto debe equilibrar la búsqueda de eficiencia económica con el objetivo de generar beneficio social y ambiental en los territorios que más lo necesitan. Este balance entre concentración eficiente y distribución equitativa define cómo se distribuye el capital de impacto en México.

Rodríguez-Pose y Crescenzi (2008) muestran que la innovación y el desarrollo económico regional dependen no solo de los recursos tradicionales disponibles, sino de la capacidad de los territorios para generar y aprovechar conocimiento. En México, esta capacidad no se distribuye de manera uniforme, como se evidencia en el **Atlas de Complejidad Económica** desarrollado por la **Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el CIDE y la Universidad de Harvard** (SHCP, 2018), que permitió identificar las capacidades productivas existentes por zona metropolitana y estado, así como las industrias con potencial de diversificación. Más recientemente, el **Explorador de Complejidad Económica publicado por la Secretaría de Economía** (2024) actualiza esta información con datos dinámicos a nivel estatal y sectorial, mostrando cómo entidades como **Nuevo León, Querétaro y Coahuila** concentran los niveles más altos de complejidad productiva del país. En conjunto, estas herramientas ofrecen una visión complementaria y actualizada sobre la distribución territorial de las capacidades productivas en México y su papel en la promoción del desarrollo económico regional.

En este capítulo se mapean los flujos de capital hacia diferentes regiones del país y analizamos los factores que explican estos patrones. Nuestro análisis muestra no solo dónde se concentra actualmente el capital, sino también dónde existen las mayores oportunidades sin explotar para impulsar desarrollo inclusivo mediante inversión de impacto.

Marco teórico: Complejidad económica y atracción de inversión de impacto

El Atlas de Complejidad Económica de México es una herramienta digital que permite conocer la situación y evolución del empleo, salarios, ocupaciones, exportaciones e importaciones por municipio, zona metropolitana y estado. Esta plataforma, basada en la teoría de complejidad económica desarrollada por Hausmann y Hidalgo (2009), proporciona un marco sólido para entender por qué ciertos territorios atraen más inversión que otros.

La complejidad económica mide qué tan diversificado y sofisticado es el conocimiento productivo de una región. Durante los últimos 10 años, la economía de México ha mejorado su complejidad a nivel global, pasando del lugar 26 en 2012 al lugar 22 en 2022. Sin embargo, esta complejidad no está distribuida de manera uniforme en el país.

Para la última medición disponible, los estados más complejos de México fueron, Nuevo León, Querétaro y Estado de México. No es casualidad que estos estados también estén entre los principales receptores de inversión de impacto. La relación entre complejidad económica y atracción de inversión sugiere que los inversionistas de impacto, igual que los inversionistas tradicionales, prefieren ecosistemas productivos desarrollados donde sus inversiones tienen mayor probabilidad de crecer y generar retornos sostenibles.

Análisis de datos: Distribución territorial del capital de impacto

Concentración en centros metropolitanos

Los datos muestran una clara concentración del capital de inversión de impacto en los principales centros urbanos del país. La Ciudad de México lidera con (12.5%) del total, seguida por el Estado de México (6.6%) y Nuevo León (5.9%). Estos tres centros metropolitanos reciben casi un cuarto del capital total de impacto en el país.

Esta concentración refleja lo que Glaeser (2011) llama el “triunfo de la ciudad”: las ciudades grandes como motores de innovación, productividad y progreso social. La Ciudad de México, como capital política y económica, ofrece acceso único a tomadores de decisiones, mercados de capital y talento especializado. El Estado de México se beneficia de su cercanía a la capital y su amplia

base industrial. Nuevo León, con Monterrey como centro, representa el dinamismo del sector privado del norte y su creciente ecosistema de innovación.

Jalisco (5.3%) aparece como cuarto polo importante, impulsado por Guadalajara y su reconocido ecosistema tecnológico. Como documentamos en el Capítulo 4 sobre fuentes de financiamiento, el creciente interés de inversionistas internacionales en el sector tecnológico mexicano encuentra en Jalisco un destino natural, donde se combinan talento técnico, infraestructura digital y una cultura emprendedora consolidada.



¿Qué estados del país concentran la mayor parte del capital de impacto?

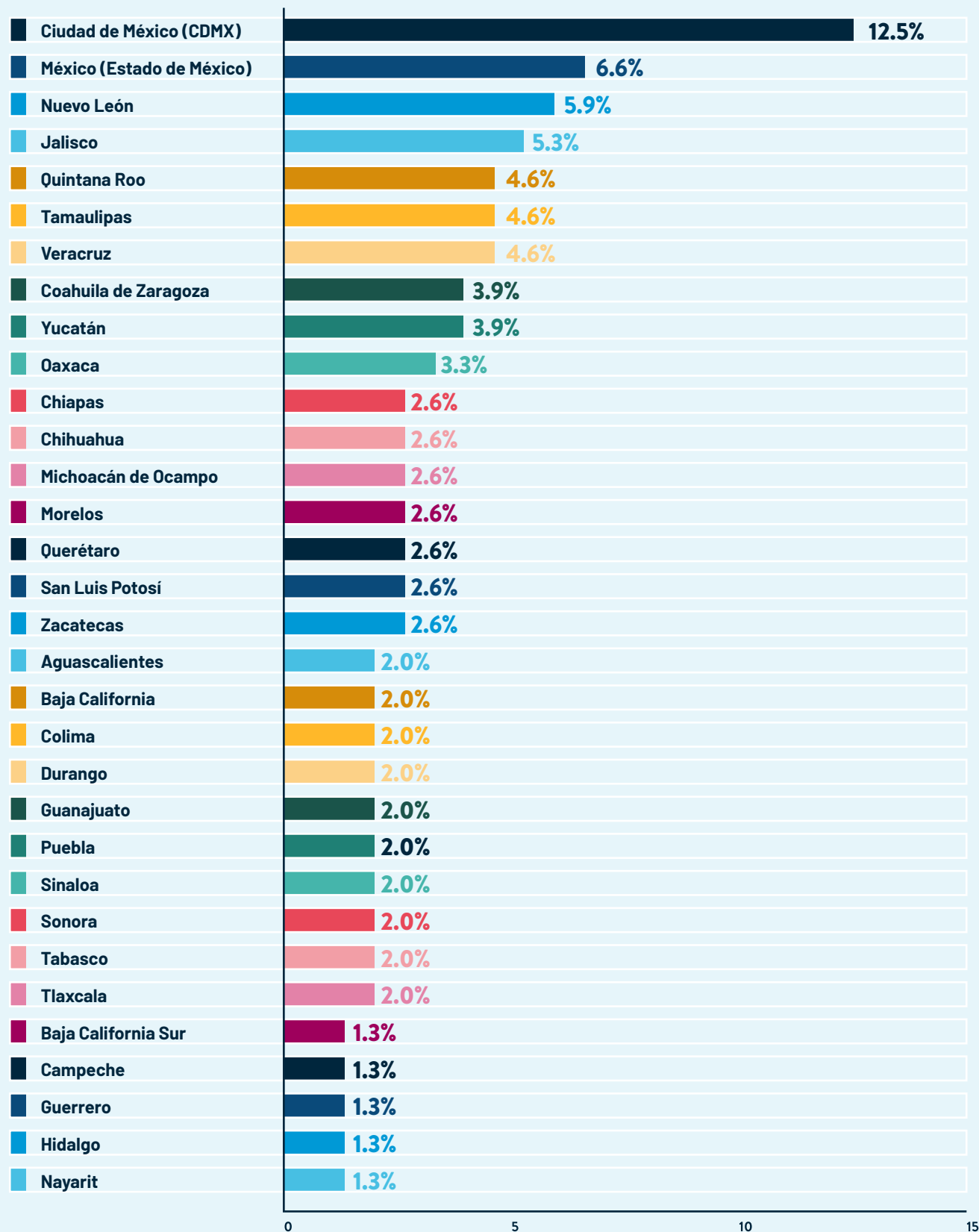


Fig.14 Regiones de México donde fluye el capital de inversión de impacto

Destinos turísticos y proyectos de sostenibilidad

Un segundo grupo de estados recibe inversión por sus actividades económicas específicas. Quintana Roo (4.6%) destaca por proyectos relacionados con turismo sostenible, un sector donde México tiene ventajas competitivas globales y donde la inversión de impacto puede generar cambios significativos. La Riviera Maya representa un espacio ideal para probar modelos de turismo regenerativo que equilibren prosperidad económica con conservación ambiental.

Tamaulipas y Veracruz (4.6% cada uno) atraen inversión en sectores como energía, agroindustria y logística. Su posición estratégica en el Golfo de México y su infraestructura portuaria los convierten en puntos clave para proyectos de economía azul y transición energética. Coahuila y Yucatán (3.9% cada uno) combinan manufactura avanzada con oportunidades en energías renovables y desarrollo cultural-turístico.

Estados con enfoque social y comunitario

Oaxaca (3.3%) representa un caso especial de cómo la inversión de impacto puede dirigirse hacia regiones con altos índices de pobreza, pero con fuertes redes comunitarias. Los proyectos en Oaxaca frecuentemente involucran desarrollo comunitario, preservación cultural y modelos económicos alternativos basados en organización indígena. Esta inversión, aunque menor en volumen, tiene un gran potencial transformador en términos de impacto social.

Estados como Chiapas, Michoacán y Guerrero captan entre (2%) y (2.6%) del capital, mostrando tanto las oportunidades como los desafíos de invertir en contextos de mayor complejidad social. Nayarit (1.3%) y otros estados con baja captación representan territorios sin explorar donde la inversión de impacto podría generar desarrollo si se superan las barreras estructurales.

Barreras estructurales para la descentralización

La concentración geográfica de la inversión de impacto refleja diferencias profundas en el desarrollo territorial de México. Según datos del CONEVAL (2020), mientras que en la Ciudad de México solo 30.8% de la población vive en situación de pobreza, en estados como Chiapas, Guerrero y Oaxaca esta cifra supera el 66%.

Estas diferencias se extienden a la infraestructura básica necesaria para la inversión: conectividad digital, servicios financieros, educación superior y servicios de apoyo empresarial. Sin estos elementos básicos, muchas regiones quedan fuera del interés de los inversionistas de impacto, creando un círculo vicioso de exclusión.

El papel de las instituciones locales

North (1990) señala que las instituciones, entendidas como las reglas del juego en una sociedad, son elementos fundamentales del desarrollo económico. En México, la accesibilidad de las instituciones varía mucho entre estados. Los indicadores de estado de derecho, transparencia y eficiencia del gobierno muestran diferencias importantes que influyen en las decisiones de inversión.

Los inversionistas de impacto, aunque buscan generar beneficio social, necesitan un mínimo de seguridad jurídica y estabilidad institucional para operar de manera efectiva. Estados con instituciones débiles enfrentan barreras adicionales para atraer capital de impacto, sin importar sus necesidades sociales o su potencial de impacto.

Oportunidades y estrategias para la descentralización

El potencial de las ciudades intermedias

Las ciudades intermedias, aquellas entre 100,000 y 1.4 millón de habitantes, representan una oportunidad importante para descentralizar la inversión de impacto en México. Ciudades como Aguascalientes, Mérida, San Luis Potosí y Xalapa combinan el tamaño suficiente para generar economías de escala con costos operativos menores y mejor calidad de vida que las grandes ciudades.

Según Bolay y Rabinovich (2004), las ciudades intermedias en América Latina juegan un papel importante como puentes entre lo rural y lo metropolitano, facilitando flujos de recursos, información y personas. Para la inversión de impacto, estas ciudades ofrecen un punto ideal donde el capital puede generar cambios visibles sin perderse en la complejidad de las grandes ciudades.

Instrumentos de política pública para promover descentralización

La experiencia internacional sugiere varios instrumentos efectivos para descentralizar la inversión de impacto:

1. **Fondos de coinversión regional:** Siguiendo el modelo del Fondo de Fondos de Nacional Financiera, se podrían crear vehículos específicos para cada región que coinviertan con fondos privados de impacto, reduciendo el riesgo percibido de invertir fuera de los centros tradicionales.
2. **Zonas Económicas Especiales de Impacto:** Adaptar el concepto de ZEE para crear espacios con incentivos fiscales y regulatorios específicos para empresas sociales e inversionistas de impacto en regiones prioritarias.
3. **Aceleradoras regionales especializadas:** Fortalecer el ecosistema de apoyo emprendedor en ciudades intermedias mediante aceleradoras que preparen empresas locales para recibir inversión de impacto.

4. **Bonos de Impacto Social regionales:** Como se analizó en el Capítulo 3, los bonos de impacto social apenas representan 2.7% de los instrumentos utilizados. Diseñar SIBs específicos para problemáticas regionales podría atraer capital hacia territorios tradicionalmente excluidos.

Tecnología como herramienta de descentralización

La digitalización está reduciendo las barreras geográficas tradicionales a la inversión. Plataformas de crowdfunding, marketplaces de inversión de impacto y herramientas de monitoreo remoto permiten que inversionistas en Ciudad de México o incluso el extranjero apoyen proyectos en regiones remotas con menores costos de transacción.

La pandemia de COVID-19 aceleró la adopción de herramientas digitales, normalizando las interacciones virtuales entre inversionistas y emprendedores. Esta transformación digital representa una oportunidad histórica para democratizar el acceso al capital de impacto más allá de los centros urbanos tradicionales.


Hacia un desarrollo territorial equilibrado mediante inversión de impacto

La geografía actual de la inversión de impacto en México refleja tanto las oportunidades como las limitaciones del modelo de desarrollo del país. La concentración en pocos polos metropolitanos puede ser eficiente desde una perspectiva de costos de transacción, pero limita el potencial transformador de la inversión de impacto como herramienta de desarrollo territorial equilibrado.

El desafío no es eliminar completamente la concentración, pues las economías de escala seguirán siendo importantes, sino crear condiciones para que más territorios puedan participar en los flujos de capital de impacto. Las ciudades intermedias son espacios estratégicos para esta descentralización, ofreciendo un balance entre tamaño y flexibilidad que las hace ideales para proyectos piloto y modelos que puedan replicarse.

Como se explora en el Capítulo 5 sobre comparaciones regionales, México no está solo en este desafío. Toda América Latina enfrenta el reto de descentralizar el desarrollo más allá de las capitales y las ciudades más grandes. La inversión de impacto, con su doble objetivo de retorno financiero y beneficio social, está en una posición favorable para liderar esta transformación.

El futuro de la inversión de impacto en México dependerá de nuestra capacidad colectiva para construir puentes entre los territorios con capital y capacidades, y aquellos con necesidades y potencial. Solo mediante una distribución más equitativa del capital de impacto se podrá aspirar a un desarrollo verdaderamente inclusivo y sostenible que no deje a ninguna región atrás.



8 ETAPAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL DE IMPACTO

En este capítulo se analiza cómo se distribuye el capital de inversión de impacto a través del ciclo de vida empresarial en México, desde las etapas más tempranas de ideación hasta la madurez bursátil. Se examina por qué el 25.4% del capital se concentra en empresas en etapa de crecimiento, mientras que las etapas de pre-semilla y semilla captan conjuntamente el 36% del total. Se exploran las implicaciones de esta distribución para entender las brechas de financiamiento existentes y las oportunidades para fortalecer el continuo de capital en el ecosistema mexicano.

¿En qué etapa de desarrollo se encuentran las empresas que reciben inversión de impacto en México?

El ecosistema de inversión de impacto en México enfrenta un problema claro que refleja los desafíos estructurales del financiamiento empresarial en América Latina. Mientras el 99.8% de las unidades económicas del país son micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), estas solo acceden al 14% del crédito empresarial total disponible (INEGI, 2019). Esta desconexión entre la composición del tejido empresarial y la distribución del capital disponible crea distorsiones profundas que la inversión de impacto intenta, con éxito parcial, resolver.

Este capítulo examina las brechas estructurales en el continuo de financiamiento empresarial mexicano, analizando cómo estas fracturas han limitado el potencial del ecosistema de inversión de impacto. A través del análisis de datos primarios y la comparación con mercados internacionales, se identifican los puntos críticos donde el flujo de capital se interrumpe y se exploran estrategias innovadoras para construir puentes financieros que permitan a las empresas de impacto transitar exitosamente desde la ideación hasta la madurez.

Las brechas críticas del financiamiento

El concepto del “missing middle” o eslabón perdido, analizado extensamente por Hsieh y Olken (2014) en su trabajo *The Missing “Missing Middle”*, describe la escasez de empresas medianas en economías en desarrollo. Su investigación demostró que, contrario a la percepción común, el problema no es solo la ausencia de empresas medianas, sino las barreras estructurales que impiden a las pequeñas empresas crecer hasta convertirse en medianas.

Este eslabón perdido está compuesto por lo que en ANDE se define como “Pequeñas Empresas en Crecimiento (PEC)” las PEC son empresas de entre 5 y 250 empleados que tienen el potencial de crecer exponencialmente. Estas empresas típicamente buscan capital de crecimiento entre \$20,000 y \$2 millones de dólares, ubicándose exactamente en la brecha de financiamiento que el mercado tradicional no atiende.

La diferenciación del término es fundamental: mientras las PyMEs tradicionales incluyen negocios de subsistencia diseñados para mantenerse pequeños, las PEC son empresas con aspiraciones de crecimiento, pero sin acceso a los recursos financieros y de conocimiento necesarios para escalar.

En el contexto mexicano, esta brecha se manifiesta de manera particularmente aguda. Las PEC son demasiado grandes para las microfinanzas tradicionales, que típicamente manejan préstamos de \$5,000 a \$50,000 USD, pero demasiado pequeñas y riesgosas para la banca comercial, que prefiere clientes con historiales crediticios robustos y activos colateralizables superiores a \$5 millones USD. Como resultado, estas empresas con potencial de crecimiento significativo permanecen estancadas, incapaces de acceder al capital necesario para escalar sus operaciones, modernizar su tecnología o expandirse geográficamente. Se estima que estas PEC representan el segmento más efectivo para crear empleos formales, generar prosperidad compartida y construir economías inclusivas y sostenibles, lo que hace su exclusión del sistema financiero aún más problemática.

La evidencia del estudio revela que mientras el 48.5% de las organizaciones dice invertir en etapas tempranas (pre-semilla y semilla), el capital real desplegado en estas fases representa menos del 20% del total. Esta discrepancia entre intención declarada y acción efectiva refleja no solo la aversión al riesgo inherente en etapas tempranas, sino también limitaciones estructurales del ecosistema: falta de mecanismos de salida claros, ausencia de inversionistas de siguiente ronda, y débil infraestructura de soporte técnico para emprendedores.

Etapa de desarrollo donde se encuentran las empresas que recibieron inversión de impacto

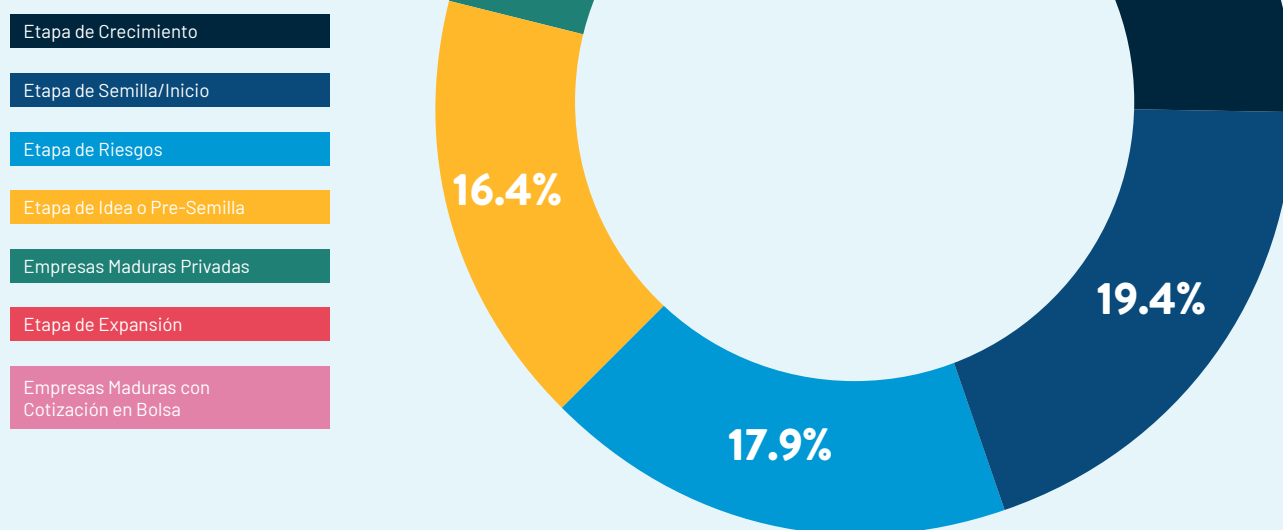


Fig. 15 Etapas de desarrollo de la empresa

Como se observa en la figura anterior, la distribución real del capital confirma esta tendencia de manera contundente. La etapa de crecimiento concentra la mayor parte del capital con el 25.4%, mientras que las etapas tempranas combinadas (pre-semilla 16.4% y semilla 19.4%) reciben el 35.8% del total. Esta distribución evidencia que el capital gravita hacia empresas que ya han validado su modelo de negocio y buscan escalar, precisamente las PEC que ANDE identifica como motores de crecimiento económico. La etapa de riesgo captura otro 17.9%, reforzando la preferencia por empresas con cierto nivel de maduración. Mientras tanto, las empresas maduras privadas reciben el 13.4% y las que cotizan en bolsa apenas el 1.5%, sugiriendo que la inversión de impacto en México opera principalmente en el espacio entre la validación inicial y la consolidación empresarial.

De acuerdo con reportes anteriores sobre el panorama de inversión de impacto (ANDE 2020, 2022), los datos revelan una marcada concentración del capital en etapas posteriores del desarrollo empresarial, muy común en los mercados emergentes.

Las organizaciones aceleradoras e incubadoras, aunque representan solo el 7.4% del total de organizaciones y manejan un promedio de \$3.9 millones USD cada una, desempeñan un rol desproporcionadamente importante en llenar el vacío de financiamiento temprano. Sin embargo, su capital limitado apenas alcanza para cubrir una fracción de la demanda existente. Esta realidad crea un embudo donde miles de emprendimientos compiten por recursos escasos en etapas iniciales, mientras que las pocas empresas que logran sobrevivir encuentran opciones de financiamiento más abundantes en etapas posteriores.

Factores sistémicos y sus implicaciones

La persistencia de estas brechas no es accidental sino resultado de factores sistémicos profundamente arraigados en la estructura del mercado financiero mexicano.

1. La **concentración geográfica del capital**, documentada en el Capítulo 7 significa que empresas fuera de los centros urbanos principales, enfrentan barreras adicionales para acceder a financiamiento. Las pocas entidades federativas que concentran la mayor parte del capital crean ecosistemas locales robustos, pero dejan vastas regiones del país sin acceso efectivo a inversión de impacto.
2. México tiene **recursos significativos pero insuficientes** para cubrir todas las necesidades de financiamiento. La competencia por capital escaso lleva a los inversionistas hacia oportunidades de menor riesgo y mayor retorno potencial, perpetuando el abandono de segmentos críticos pero desafiantes del mercado.
3. Los inversionistas que buscan tasas de retorno competitivas con mercados tradicionales naturalmente gravitan hacia **empresas maduras con flujos de caja predecibles**, dejando las etapas más riesgosas y de menor retorno inmediato desatendidas.

Estas brechas tienen implicaciones profundas para el desarrollo futuro del ecosistema de inversión de impacto en México. Sin intervenciones deliberadas para cerrar el eslabón perdido y atravesar el valle de la muerte, el mercado corre el riesgo de bifurcarse entre un pequeño grupo de empresas exitosas que capturan la mayoría del capital disponible y una masa de emprendimientos estancados sin acceso a recursos para crecer.

Estrategias para cerrar las brechas

La experiencia internacional y las mejores prácticas emergentes sugieren múltiples estrategias para abordar estos desafíos estructurales. El **capital catalítico filantrópico**, como documenta Convergence (2023) en su

reporte sobre financiamiento mixto, puede reducir el riesgo percibido en inversiones de etapa temprana mediante estructuras de primera pérdida o garantías parciales. Cada dólar de capital catalítico puede movilizar entre 4 y 10 dólares de capital privado, multiplicando el impacto de recursos filantrópicos limitados.

Los **instrumentos de financiamiento basado en ingresos** (revenue-based financing) ofrecen una alternativa prometedora para empresas en el eslabón perdido. Estos instrumentos, que vinculan los pagos a los ingresos de la empresa en lugar de requerir pagos fijos, alinean mejor los incentivos entre inversionistas y emprendedores mientras reducen la presión de flujo de caja en etapas críticas de crecimiento. La adopción de estos instrumentos en México podría desbloquear capital para miles de empresas actualmente excluidas del sistema financiero tradicional.

La creación de **fondos de fondos especializados** en etapas tempranas, con participación tanto pública como privada, podría profesionalizar y escalar el apoyo a emprendimientos nacientes. Estos vehículos, exitosos en mercados europeos según documentan múltiples estudios de caso, permiten diversificar el riesgo mientras construyen capacidades especializadas en evaluación y apoyo a empresas en etapas iniciales.

Cerrar las brechas identificadas requiere más que innovación financiera; demanda una acción coordinada entre todos los actores del ecosistema. Se destaca la necesidad de crear marcos regulatorios que faciliten nuevos instrumentos financieros mientras ofrece incentivos fiscales para inversión en etapas tempranas. Los inversionistas institucionales necesitan ajustar sus expectativas de retorno y horizontes temporales para acomodar las realidades del mercado mexicano. Las organizaciones de apoyo empresarial deben fortalecer sus capacidades para preparar empresas "investment-ready" que puedan absorber y utilizar efectivamente el capital disponible.



9 ESTÁNDARES DE MEDICIÓN Y GESTIÓN DEL IMPACTO EN MÉXICO

En este capítulo se analizan las prácticas de medición y gestión del impacto en el ecosistema mexicano de inversión de impacto, revelando una paradoja fundamental: aunque el 66.7% de las organizaciones miden el impacto, prevalece la fragmentación metodológica con el 21.54% usando evaluaciones personalizadas. Se identifican cinco desafíos críticos que limitan la maduración del sector: la dificultad para medir resultados (21.3%), la falta de herramientas accesibles (18%), y la ausencia de estandarización (18%). Se documenta cómo esta diversidad metodológica, aunque permite adaptación contextual, dificulta la comparabilidad y agregación de resultados, comprometiendo la credibilidad del sector ante inversionistas institucionales que podrían duplicar el tamaño del mercado.

¿Cuáles son los estándares de medición y gestión del impacto más utilizados en México y cuáles son sus desafíos?

La medición del impacto es fundamental para distinguir la inversión de impacto de otras formas de inversión. Este capítulo examina qué metodologías se usan en México y qué desafíos enfrentan las organizaciones al intentar medir sus resultados sociales y ambientales. De acuerdo con el estudio se puede inferir que el ecosistema de inversión de impacto en México está dividido entre quienes buscan personalizar sus métricas y quienes prefieren usar estándares establecidos.

La mayoría de las organizaciones en han adoptado alguna forma de medición. El 66.7% de las organizaciones encuestadas miden el impacto social y ambiental de sus inversiones. Sin embargo, el 18.5% no realiza ninguna medición, y el 14.8% no está seguro o no contestó. Esta última cifra sugiere que algunas organizaciones no tienen claridad sobre sus propios procesos.

Esta distribución muestra que, aunque la mayoría mide el impacto, un tercio del ecosistema (33.3%) no lo hace o no tiene procesos claros. Esta brecha es preocupante porque los inversionistas más grandes requieren datos verificables para justificar sus inversiones.

¿Su organización mide el impacto social/ambiental de los beneficiarios de las inversiones de impacto?

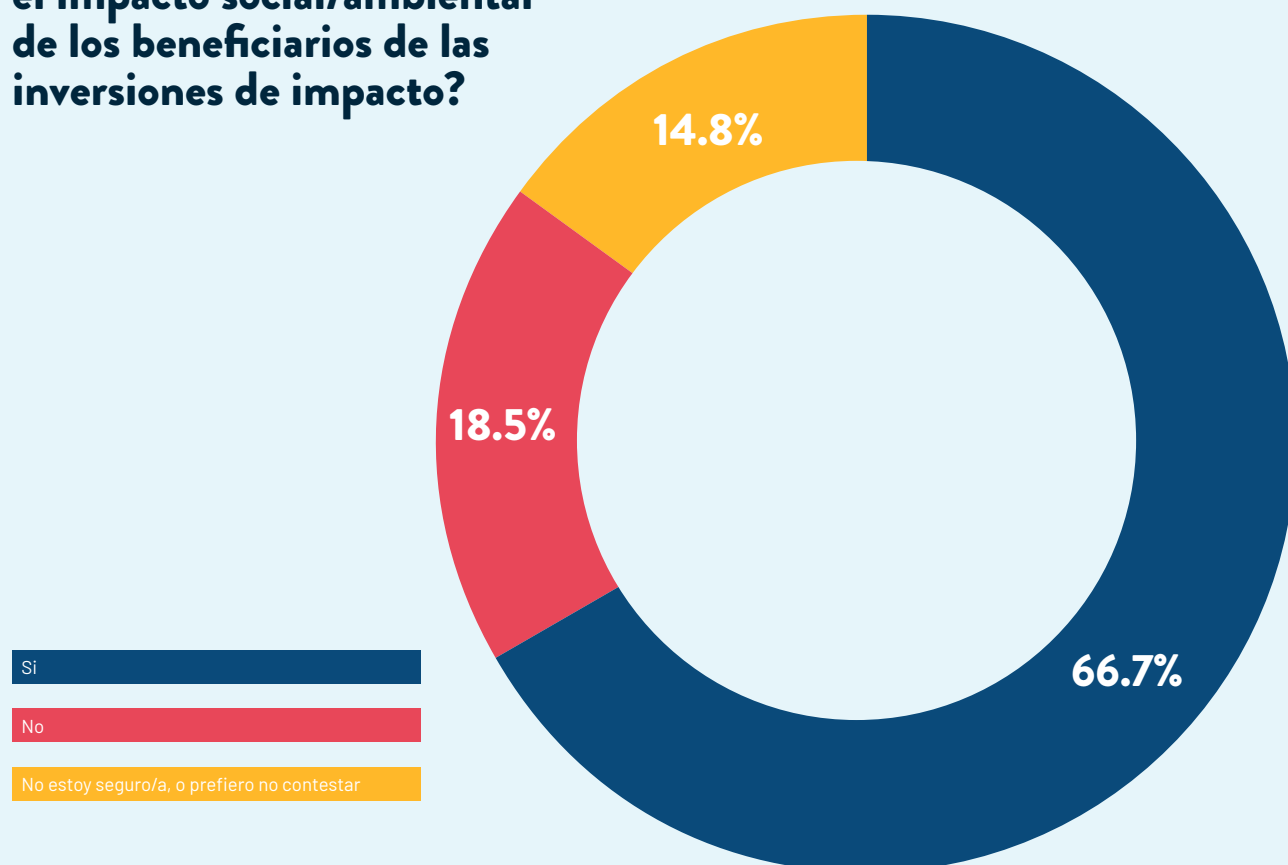


Fig.16 Medición de impacto

Metodologías y herramientas de medición empleadas

Las organizaciones en México usan una gran variedad de métodos para medir el impacto. Las evaluaciones personalizadas son las más comunes (21.54%), seguidas por la alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (16.92%). Esta preferencia por herramientas propias refleja tanto la diversidad de sectores como la falta de un marco común aceptado por todos.

Los datos muestran tres grupos de metodologías según su nivel de uso. En el primer grupo, además de las evaluaciones personalizadas y los ODS, el seguimiento cualitativo y los reportes ESG, cada uno con 12.31%. Esto sugiere que las organizaciones buscan combinar mediciones numéricas con evaluaciones cualitativas.

En el segundo grupo, con 7.69% cada una, aparecen metodologías más estructuradas como IRIS+, B Impact Assessment y adaptaciones

de marcos existentes. La presencia moderada de IRIS+, considerado un estándar global de referencia, indica que el ecosistema mexicano aún no ha adoptado completamente los estándares internacionales.

Resulta relevante destacar que el 9.23% de las organizaciones declara no realizar medición sistemática. Si se suma este porcentaje con quienes no miden (18.5%) y los que no están seguros (14.8%), más de un tercio del ecosistema opera sin procesos estandarizados de medición.

Métodos más utilizados para medir y gestionar el impacto de las inversiones

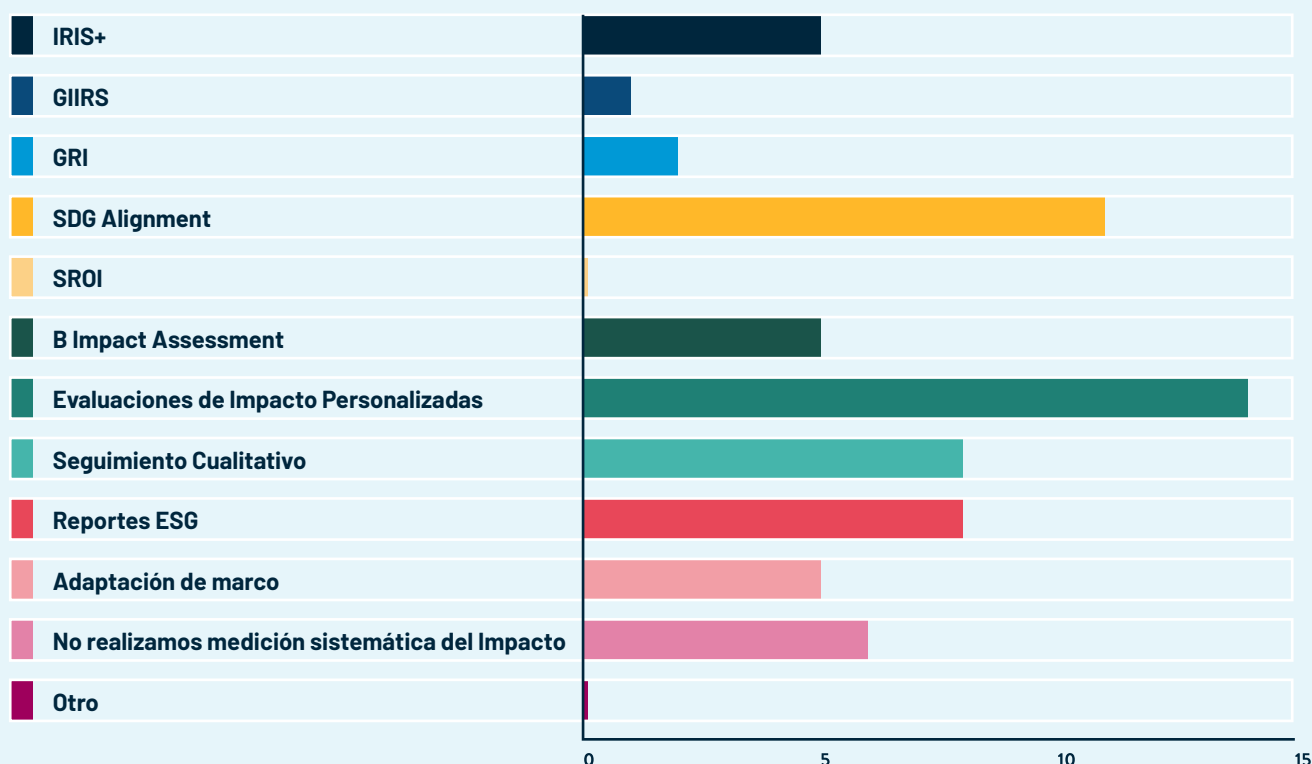


Fig.17 Métodos de medición utilizados

Integración de la medición con la gestión financiera

Un indicador importante de madurez es si las organizaciones combinan sus reportes de impacto con los reportes financieros. El 60.6% de las organizaciones integra ambos tipos de informes, lo que muestra un avance hacia una rendición de cuentas más completa.

Sin embargo, solo el 6.1% mantiene estos reportes completamente separados, mientras que el 18.2% no está seguro de si los integra o no. Esta incertidumbre puede reflejar la ausencia de protocolos claros sobre cómo combinar ambos tipos de información. El 15.2% que no mide impacto queda fuera de esta integración.

La integración de reportes no es solo un tema administrativo. Representa la idea central de la inversión de impacto: generar retornos financieros y sociales al mismo tiempo. Las organizaciones que logran esta integración comunican mejor que el impacto no es un añadido, sino parte central de su trabajo.

¿Los informes de impacto de las inversiones son o no parte integral de los informes financieros?

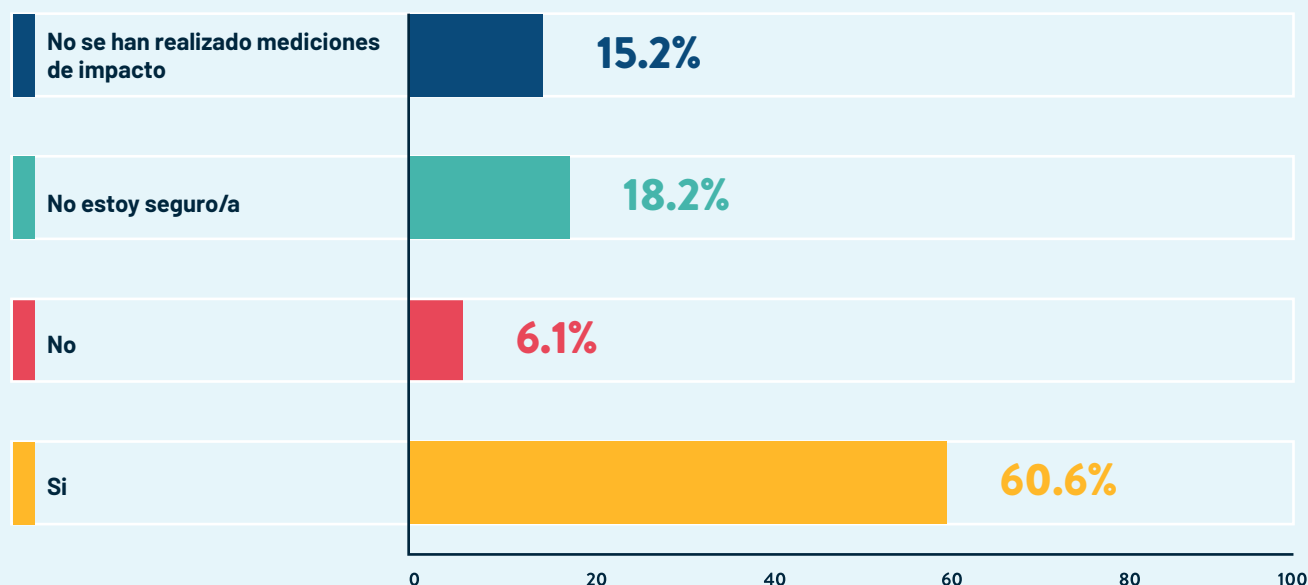


Fig.18 Informes de impacto

Actores responsables y sus implicaciones

La distribución de quién mide el impacto revela aspectos importantes del sector. Los gestores de fondos realizan el 38.2% de las mediciones, seguidos por los emprendedores con 32.4%. Esto significa que el 70.6% de la medición la hacen actores internos.

Esta situación presenta algunos problemas. Cuando los gestores de fondos miden su propio impacto, existe un conflicto de interés porque evalúan su propio desempeño. Cuando los emprendedores lo hacen, muchas veces no tienen los recursos o conocimientos técnicos necesarios. Solo el 11.8% contrata evaluadores externos, una proporción mucho menor que en otros países.

El 11.8% no sabe quién realiza la medición y el 5.9% respondió "otro", lo que sugiere que en muchas organizaciones no hay un responsable claro. Esta falta de claridad afecta la calidad de los datos que se generan.

¿Quién es responsable de realizar la medición del impacto?

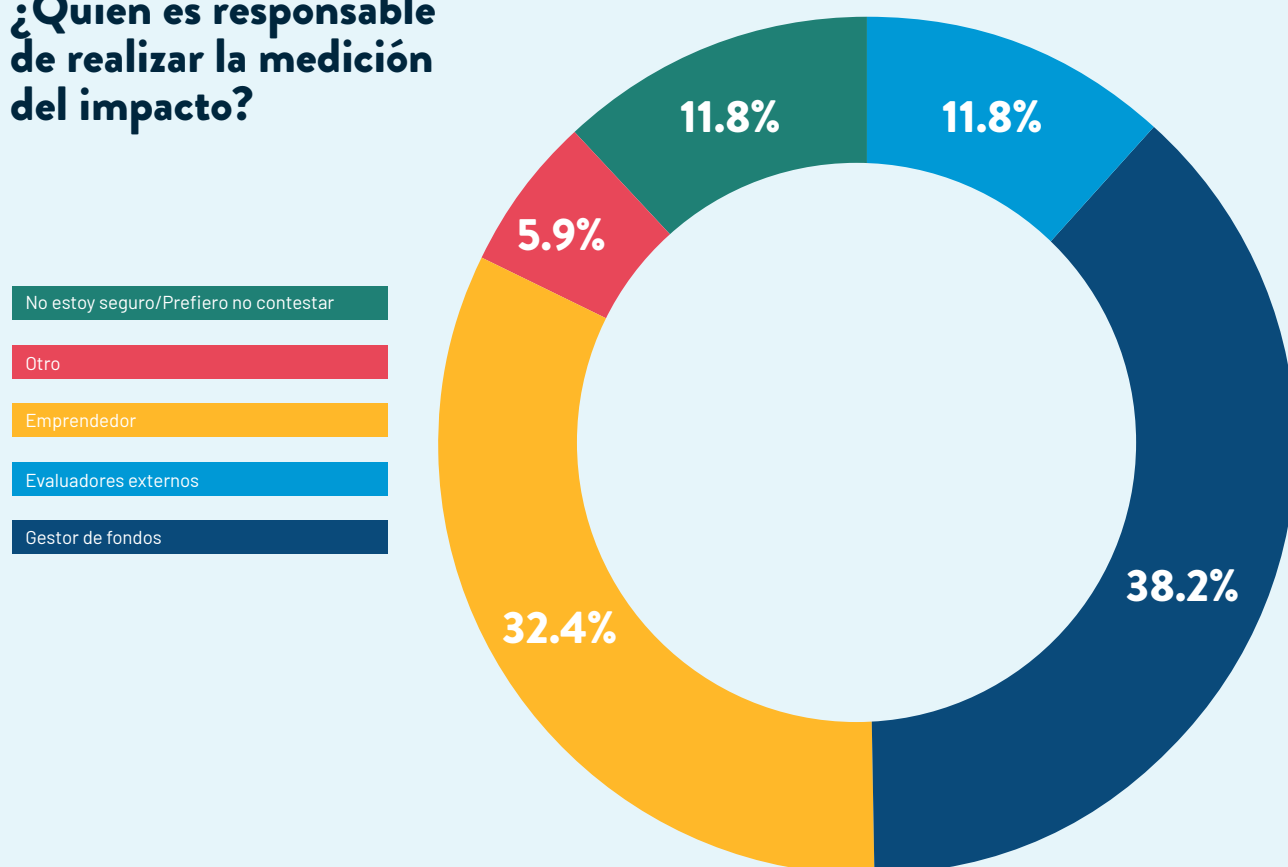


Fig.19 Responsabilidad de medición de impacto

Desafíos en la medición y gestión del impacto

Las organizaciones enfrentan varios desafíos al medir el impacto. El más común es la dificultad para medir resultados (21.3%), que se refiere al problema de determinar si los cambios observados realmente se deben a la inversión realizada. Este es un problema complejo, especialmente cuando varios actores trabajan en las mismas comunidades sin coordinarse.

La falta de herramientas fáciles de usar (18.0%) y la necesidad de estandarización (18.0%) están relacionadas. Sin estándares claros, cada organización debe crear sus propias herramientas, lo que duplica esfuerzos y hace imposible comparar resultados entre diferentes proyectos.

El problema de costos y recursos (16.4%) afecta especialmente a las organizaciones pequeñas. Necesitan sistemas de medición buenos, pero no tienen el dinero para pagarlos. Las dificultades de

alineación (12.1%) aparecen cuando inversionistas, gestores y emprendedores no se ponen de acuerdo sobre qué medir y cómo hacerlo.

La comunicación del valor (11.3%) es otro desafío importante. No basta con medir; hay que saber explicar los resultados de manera que convenzan a inversionistas y otros interesados. La dificultad para recoger datos en las empresas (1.3%), aunque menos frecuente, muestra problemas básicos de capacidad en las organizaciones más pequeñas.

Principales desafíos que enfrentan los inversionistas en la medición y gestión del impacto

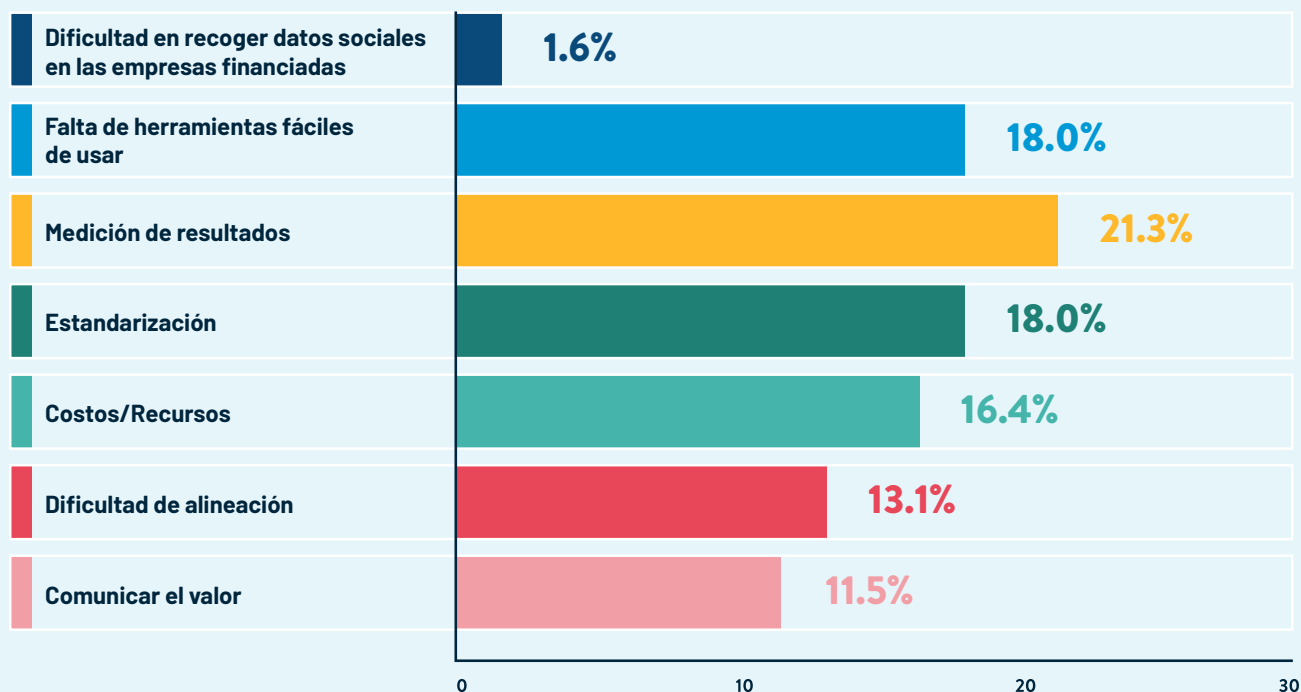


Fig.20 Desafíos en la medición

Síntesis e implicaciones para el ecosistema

El análisis de las prácticas de medición en México muestra un ecosistema en transición. Por un lado, la mayoría de las organizaciones miden el impacto de alguna forma. Por otro, la variedad de métodos utilizados y los desafíos operativos limitan la capacidad del sector para demostrar su valor de manera clara y comparable.

Hallazgos clave y sus consecuencias

La preferencia por evaluaciones personalizadas, aunque permite adaptarse a cada contexto, crea reto: cada organización habla su propio lenguaje de impacto. Esto tiene tres consecuencias importantes:

1. Limita la entrada de capital institucional. Los fondos de pensiones y aseguradoras necesitan métricas estandarizadas y verificables. Sin un lenguaje común, estos actores grandes no invertirán.
2. Impide el aprendizaje entre organizaciones. Cuando cada una mide de manera diferente, es imposible saber qué funciona mejor en qué contextos. El sector pierde la oportunidad de aprender de las experiencias de otros.
3. Aumenta los costos. Cada inversionista debe evaluar no solo los resultados reportados, sino también entender cómo se midieron, lo que hace más largo y costoso el proceso de evaluación.

La ventana de oportunidad es limitada. México puede elegir entre mantener la fragmentación actual o construir una infraestructura de medición que lo posicione como líder regional. La decisión de los próximos dos años determinará si el mercado puede crecer significativamente.

Sin datos confiables y comparables sobre impacto, el ecosistema mexicano seguirá atrapado en un círculo de capital limitado e impacto subóptimo. Con un sistema robusto de medición, puede entrar en un círculo positivo donde mejores datos atraen más capital, que genera mayor impacto, creando un crecimiento sostenido.



10 EQUILIBRIO ENTRE RENTABILIDAD E IMPACTO

En este capítulo se analiza cómo los inversionistas de impacto en México equilibran sus expectativas de rentabilidad financiera con sus objetivos de impacto social y ambiental. Se encuentra que el 58.6% de las organizaciones otorga igual importancia a ambas dimensiones, mientras que el 62.1% busca retornos ajustados a tasas de mercado. Se identifican brechas significativas en la disponibilidad de información, con casi la mitad de los encuestados sin datos suficientes sobre retornos históricos, lo que representa un desafío crítico para la maduración del ecosistema.

¿Cómo se cumplen las expectativas de rentabilidad financiera vs impacto?

La pregunta sobre cómo se cumplen las expectativas de rentabilidad financiera versus impacto social representa el desafío central de todo el ecosistema de inversión de impacto. Los datos de México revelan un sector que navega esta dualidad con resultados mixtos pero prometedores. Mientras que la mayoría de los inversionistas declara buscar retornos competitivos sin sacrificar el impacto, la realidad operativa muestra tensiones persistentes entre ambos objetivos que requieren gestión activa y, sobre todo, mejor información para la toma de decisiones.

Este capítulo examina tres dimensiones críticas de este equilibrio. Primero, se analiza cómo los inversionistas mexicanos priorizan y balancean estos objetivos duales en su estrategia. Segundo, se evalúa el grado de cumplimiento real de las expectativas tanto financieras como de impacto.

Tercero, se identifican los mecanismos y horizontes temporales que permiten o dificultan alcanzar este balance. Los hallazgos revelan un ecosistema en transición hacia mayor sofisticación, pero todavía limitado por brechas en la medición y seguimiento de resultados.

Balance estratégico: prioridades declaradas versus práctica real

La forma en que los inversionistas conceptualizan la relación entre rentabilidad e impacto define sus estrategias de inversión. En México, se identifican tres arquetipos distintos de inversionistas según su priorización de objetivos, cada uno con implicaciones diferentes para el desarrollo del sector de inversión de impacto.

La importancia del impacto vs la rentabilidad financiera de las inversiones

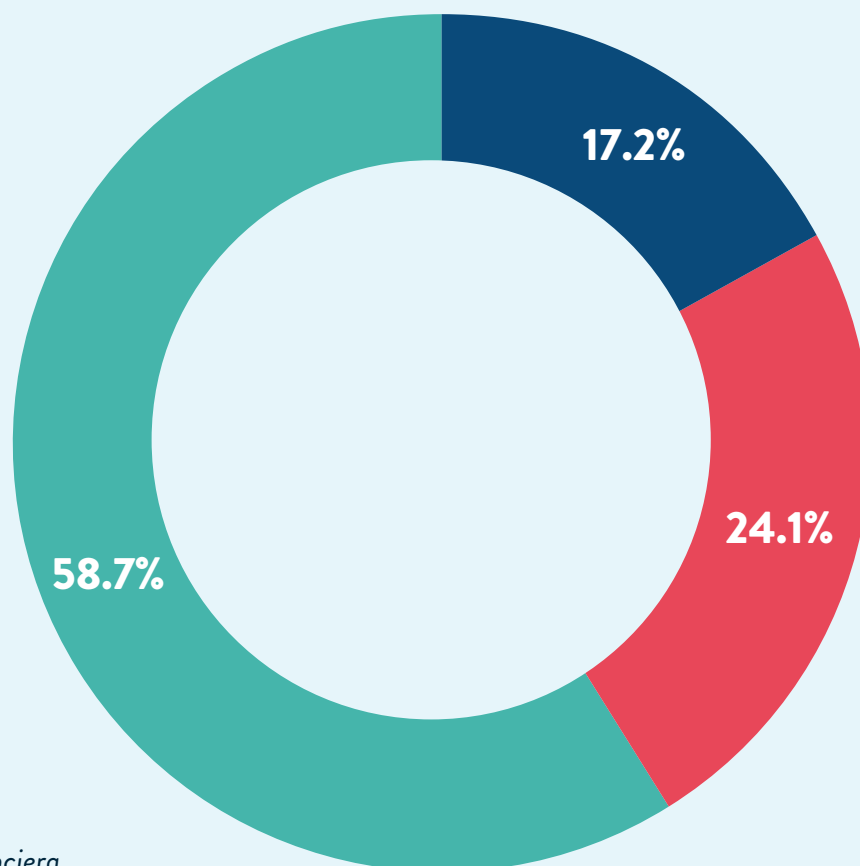
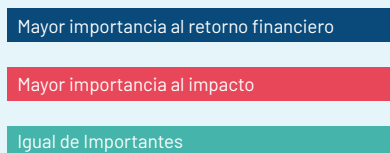


Fig.21 Impacto vs rentabilidad financiera

El grupo que representa el 58.7% del ecosistema, considera que ambas dimensiones tienen igual importancia. Esta posición equilibrada sugiere una madurez conceptual del sector mexicano, alineada con las tendencias globales documentadas por el GIIN (2023) donde los inversionistas cada vez más rechazan la idea de que existe un trade-off entre impacto y rentabilidad. Estos actores buscan oportunidades donde ambos objetivos se refuerzan mutuamente.

Un segundo grupo, representando el 24.1%, prioriza el impacto sobre los retornos financieros. Estos inversionistas, típicamente fundaciones y organizaciones sin fines de lucro según los patrones observados en estudios regionales de ANDE, aceptan rendimientos concesionales cuando es necesario para maximizar el beneficio social. Su presencia es crucial para el ecosistema porque proporcionan el capital catalítico que permite desarrollar sectores emergentes o atender poblaciones de mayor vulnerabilidad.

El tercer grupo, un 17.2% que prioriza los retornos financieros, representa a gestores de fondos comerciales e inversionistas institucionales. Aunque menor en proporción, este segmento es vital para la escalabilidad del sector. Como señalan Mudaliar et al. (2019), la participación de inversionistas con orientación financiera válida que la inversión de impacto puede competir con alternativas tradicionales de inversión, atrayendo capital institucional necesario para el crecimiento del mercado.

¿Cuáles son las expectativas de retorno financiero de los inversionistas?

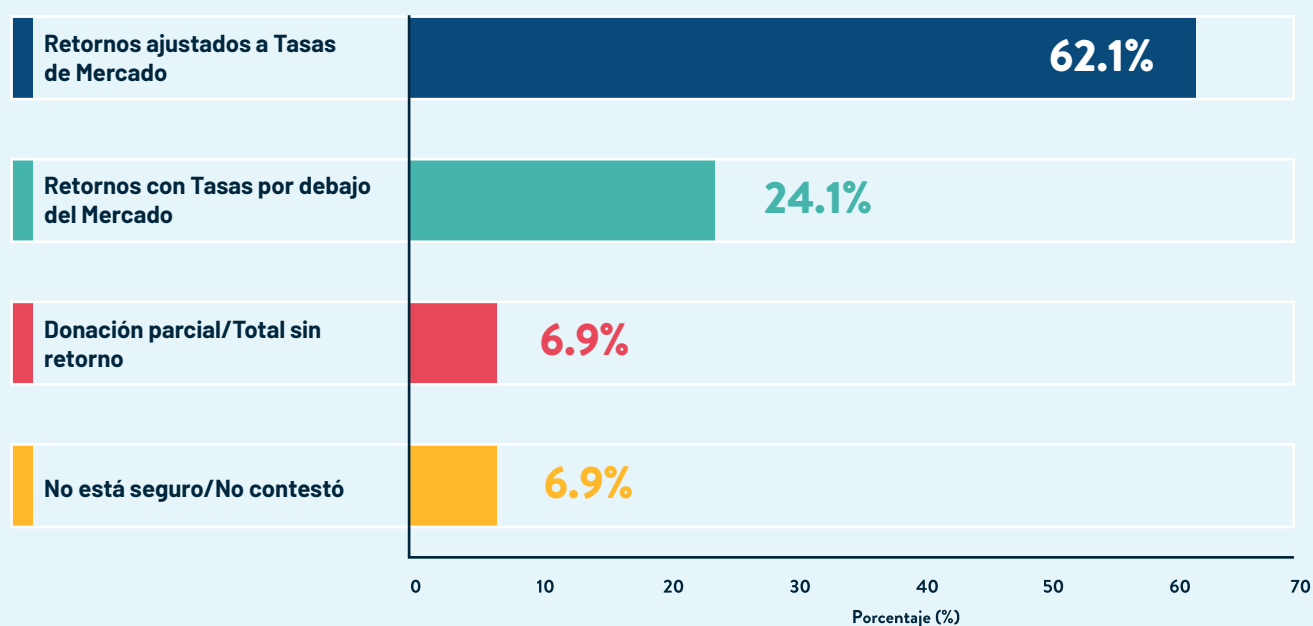


Fig.22 Retorno financiero objetivo

La traducción de estas prioridades en expectativas de retorno muestra consistencia notable. El 62.1% de las organizaciones busca retornos ajustados a tasas de mercado, confirmando que el ecosistema mexicano ha superado la fase inicial donde la inversión de impacto se consideraba inherentemente concesional. Este hallazgo coincide con la evolución documentada en mercados más maduros donde, según Rockefeller Foundation (2019), la demostración de retornos competitivos ha sido fundamental para atraer capital institucional.

Sin embargo, la presencia de un 24.1% que acepta retornos por debajo del mercado no debe interpretarse como una debilidad del ecosistema. Estos actores desempeñan funciones críticas de reducción de riesgo y desarrollo de mercado. Proporcionan el capital paciente necesario para incubar innovaciones sociales, desarrollar cadenas de valor inclusivas y demostrar modelos de negocio en sectores no probados. Su rol es importante en México dado el contexto de alta desigualdad y necesidades sociales apremiantes identificadas en capítulos anteriores.

Un hallazgo revelador emerge cuando se observa la flexibilidad de estas expectativas. Aunque el 64.3% de las organizaciones mantiene sus expectativas de retorno sin modificación, existe un 21.4% dispuesto a reducir expectativas financieras para lograr mayor impacto cuando surge la oportunidad. Esta flexibilidad refleja un ecosistema que está aprendiendo a navegar las complejidades de la inversión de doble propósito.

¿Cómo se ve la reducción de expectativas financieras a cambio de impacto?

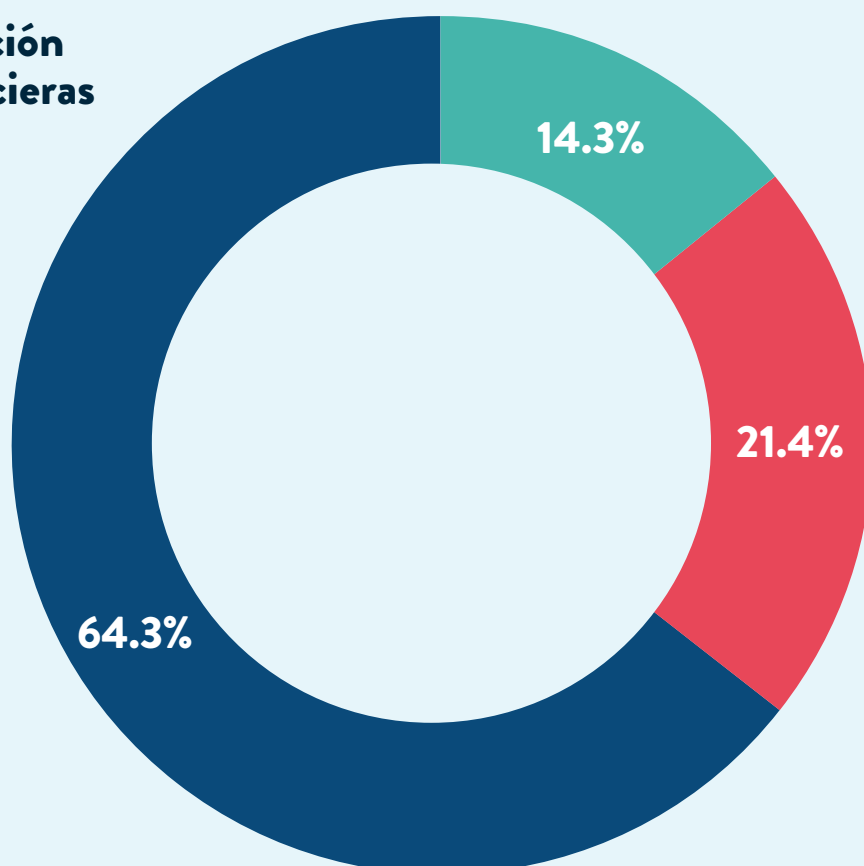
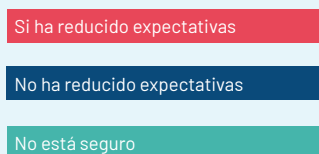


Fig.23 Reducción de expectativas de retorno financiero a cambio de impacto

Expectativas vs. realidad: el desafío de la medición

La capacidad de evaluar si se cumplen las expectativas tanto financieras como de impacto depende de la disponibilidad y calidad de información. Esta es una de las paradojas más significativas del ecosistema mexicano: mientras que la mayoría de los inversionistas declara objetivos claros, un grupo importante carece de los datos necesarios para evaluar su cumplimiento.

La comparación directa entre ambas dimensiones revela patrones importantes. En el lado del impacto, el (50%) de las organizaciones reporta expectativas cumplidas o superadas, mientras que en lo financiero solo el (34.6%) alcanza este nivel de éxito. Esta diferencia sugiere que el ecosistema mexicano está siendo más efectivo en generar impacto que retornos financieros, aunque la interpretación debe ser cautelosa dado que los criterios de éxito en impacto pueden ser más flexibles o subjetivos.

El dato más preocupante en ambas dimensiones es la falta de información. Más del (38%) de las organizaciones en impacto (sumando sin información y no medido) y casi (40%) en lo financiero operan sin datos suficientes para evaluar su desempeño. Esta brecha de información no es trivial. Como establecen Gianoncelli y Gaggiotti (2021), la medición rigurosa del impacto es lo que diferencia la inversión de impacto genuina del “impact washing”.

La presencia de resultados mixtos refleja la heterogeneidad natural de los portafolios de inversión. No todas las inversiones pueden ni deben generar los mismos resultados. Sin embargo, la incapacidad de un segmento importante del ecosistema para evaluar si están logrando sus objetivos declarados representa una barrera para la maduración del sector. Sin datos confiables, es imposible aprender, ajustar estrategias o demostrar valor a potenciales inversionistas.

¿Cómo se ve el cumplimiento de las expectativas de impacto vs las financieras?

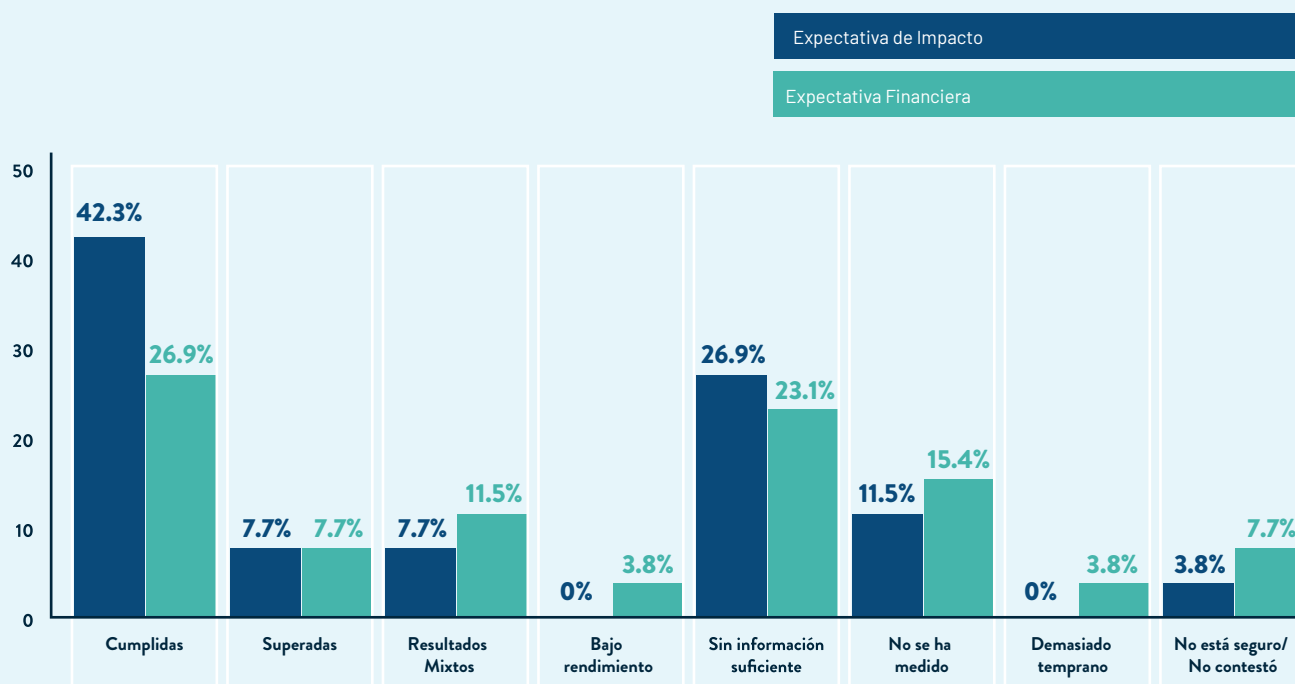


Fig.24 Cumplimiento comparativo de expectativas de impacto y financieras

Mecanismos de compensación y horizontes temporales

El diseño de incentivos y la gestión del tiempo son elementos importantes para alinear las expectativas con los resultados reales. Los datos mexicanos revelan un ecosistema que está experimentando con diversos mecanismos pero que todavía no han llegado a utilizar prácticas estandarizadas.

En términos de estructuras de compensación, se identifica una división clara en el ecosistema. La mayoría de las organizaciones (59.3%) no cobra tarifas de rendimiento basadas en desempeño, mientras que el (37%) sí las aplica consistentemente. Esta división refleja dos filosofías distintas sobre la gestión de inversión de impacto. Quienes no cobran tarifas de rendimiento pueden estar priorizando la simplicidad operativa o reconociendo la dificultad de medir el desempeño en inversiones de doble objetivo.

La diversidad de benchmarks utilizados ilustra la complejidad de evaluar el éxito en inversión de impacto. El predominio de objetivos internos personalizados (32.3%) reconoce que cada organización tiene una teoría de cambio única. Sin embargo, solo el (9.7%) vincula explícitamente el rendimiento financiero con el crecimiento del impacto, sugiriendo que la integración real de ambas dimensiones en los sistemas de evaluación todavía es limitada.

Esta fragmentación en los sistemas de referencia dificulta la comparación entre fondos y puede estar limitando el flujo de capital institucional que requiere benchmarks estandarizados. Como señala ImpactAlpha (2024), los mercados maduros de inversión de impacto se caracterizan por la convergencia gradual hacia métricas compartidas que permiten la comparabilidad sin sacrificar la especificidad sectorial.

¿Cuáles son los puntos de referencia de inversión más utilizados?

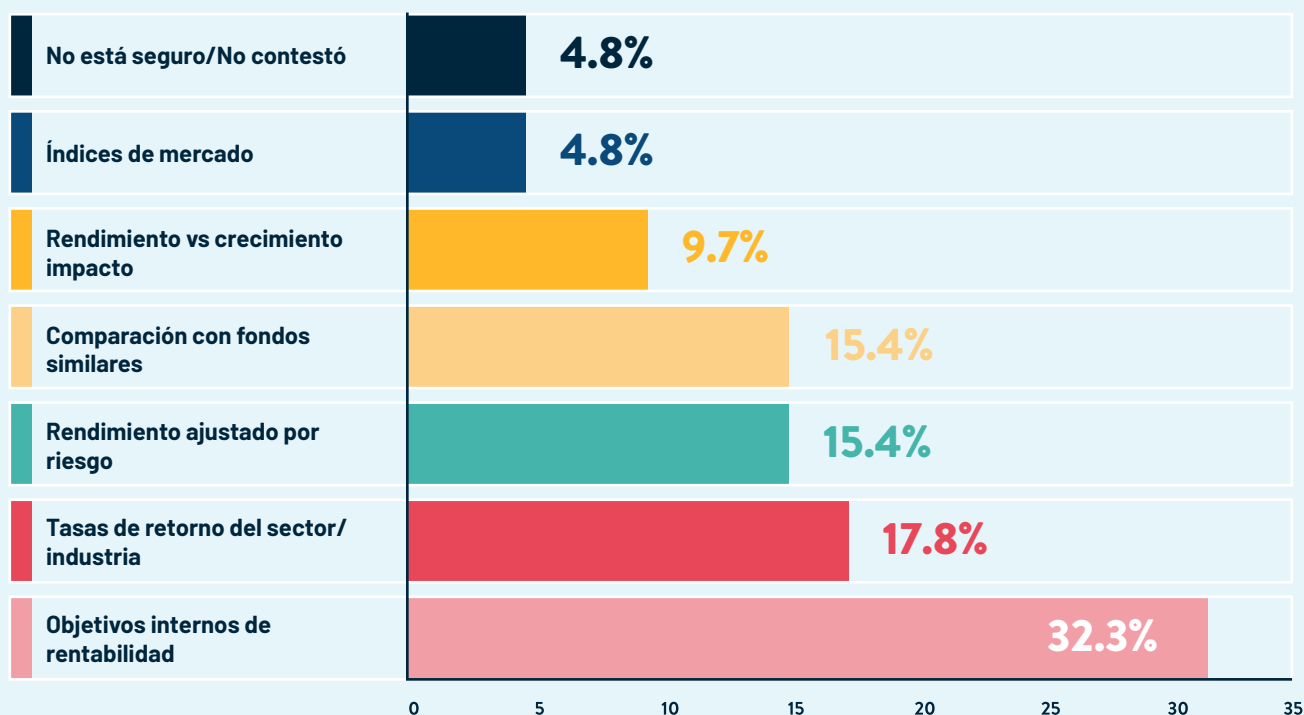


Fig.25 Puntos de referencia utilizados

En cuanto a la transparencia con inversionistas, es alentador que el (55.6%) de las organizaciones siempre presenta retornos objetivo, demostrando profesionalismo en la comunicación. Sin embargo, existe un (22.2%) que muestra incertidumbre sobre esta práctica, sugiriendo problemas de comunicación interna o falta de claridad estratégica.

El dato más preocupante del capítulo emerge en los retornos históricos: el (48.1%) no reportó sus resultados pasados. Esta opacidad, sea por falta de datos, capacidad, o simplemente sistemas inadecuados de registro, representa una barrera fundamental para la maduración del ecosistema. Sin track records verificables, es imposible atraer capital institucional sofisticado o demostrar la viabilidad del modelo de inversión de impacto.

Entre quienes sí reportan, es significativo que el (29.6%) haya logrado retornos de mercado, validando que el modelo puede ser financieramente competitivo. El (18.5%) con retornos por debajo del mercado probablemente representa inversiones en sectores de mayor impacto, pero menor madurez comercial.

¿Cómo se ven son los retornos históricos obtenidos?

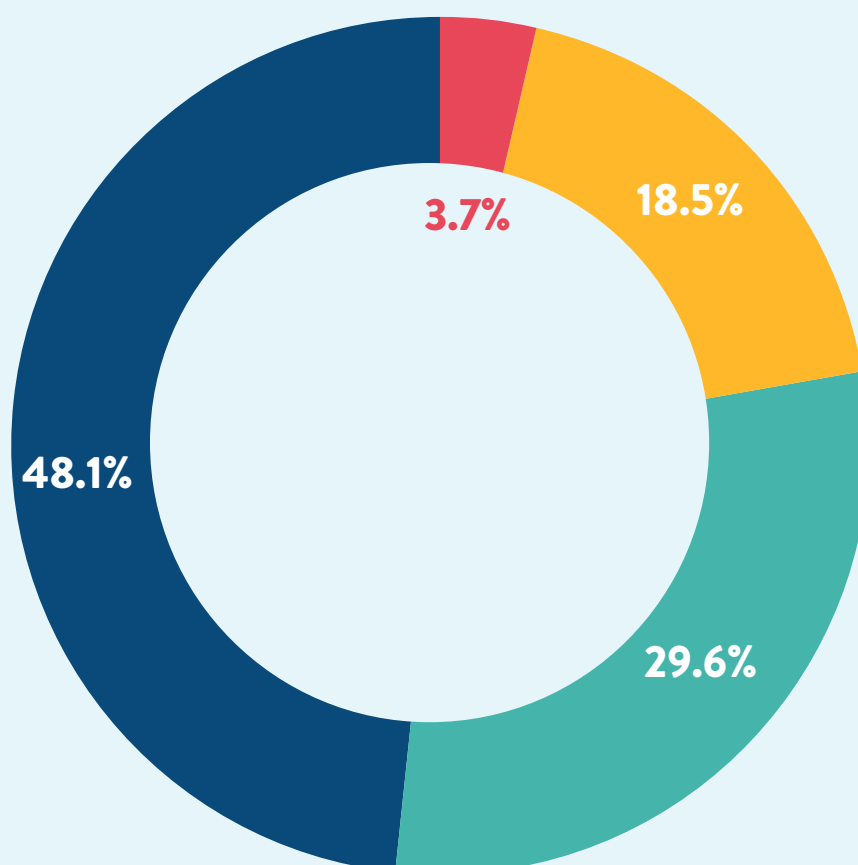
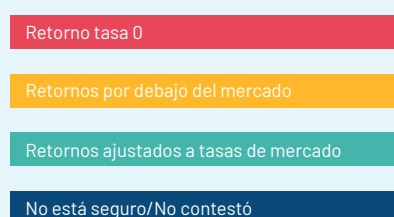


Fig.26 Retornos históricos obtenidos

Estrategias de salida y creación de valor a largo plazo

La forma en que los inversionistas planean y ejecutan sus salidas revela mucho sobre la naturaleza real del valor que están creando. En México, existe un ecosistema que privilegia las salidas estratégicas pero que opera en horizontes temporales extendidos.

La preferencia por ventas a compradores estratégicos (42.3%) sugiere que los inversionistas buscan continuidad en la misión de impacto más allá de su participación. Esta estrategia, común en mercados de inversión de impacto según Convergence (2023), busca asegurar que el impacto social o ambiental persista después de la salida del inversionista original. Sin embargo, el (26.9%) que no tiene claridad sobre sus estrategias de salida representa un riesgo significativo, especialmente considerando los largos horizontes de inversión prevalentes en el sector.

¿Cuáles son las estrategias de salida de inversión más utilizadas?

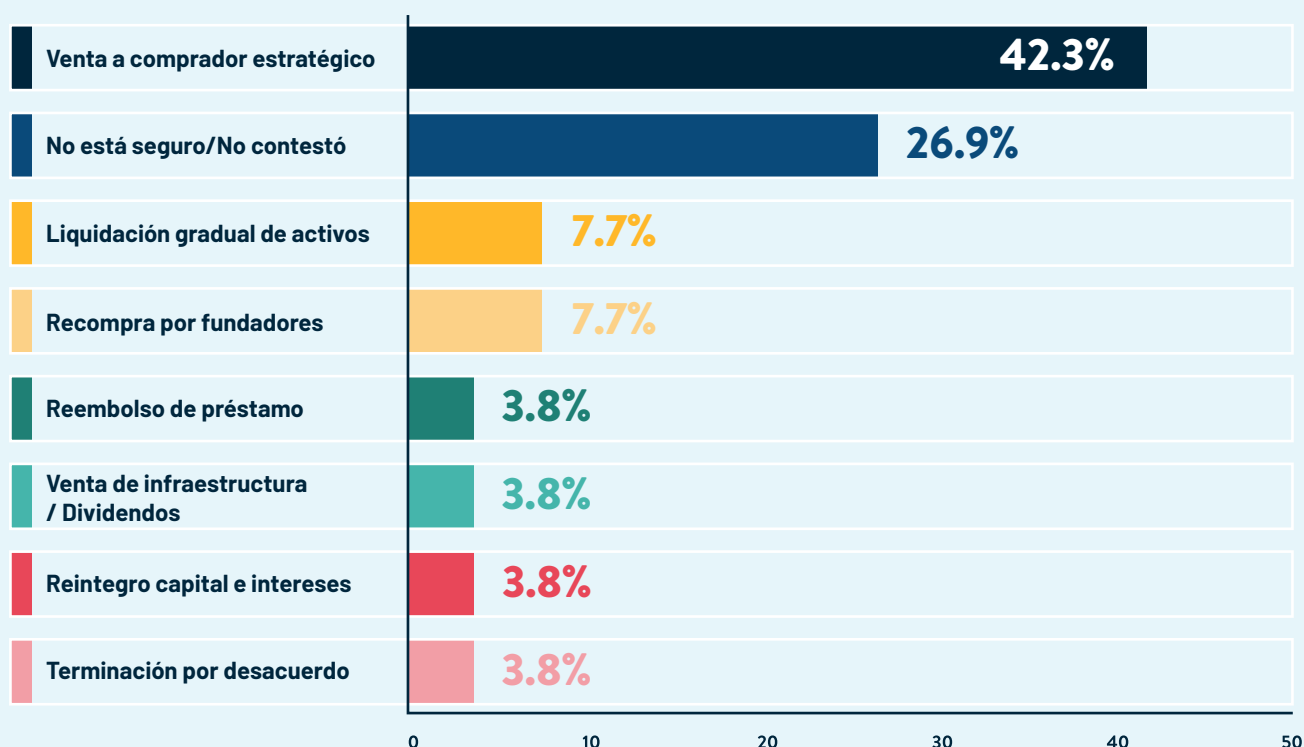


Fig.27 Estrategia de salida utilizadas

¿Cuáles son los plazos reportados para obtener rendimientos financieros?

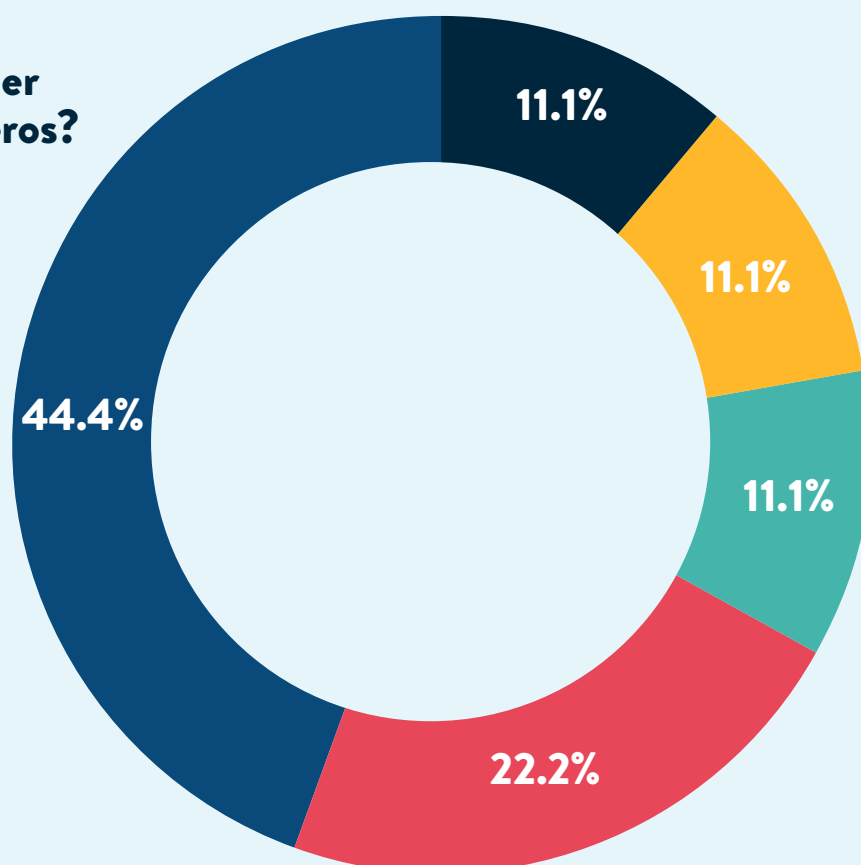


Fig.28 Plazos para obtener rendimientos

El hallazgo de que el 66.6% de las inversiones requieren más de 48 meses para generar rendimientos tiene implicaciones profundas para la estructura del mercado. Estos horizontes extendidos requieren fuentes de capital paciente y gestores con capacidad de mantener operaciones durante períodos prolongados sin distribuciones.

Los factores considerados para planificar salidas revelan prioridades importantes del ecosistema. El 35.7% prioriza plazos y expectativas de retorno como factor principal, mientras que el 21.4% se enfoca en rentabilidad financiera. Solo el 7.1% considera explícitamente el impacto generado como factor determinante de salida.

Esta aparente contradicción entre valores declarados y criterios de decisión puede reflejar las presiones prácticas del mercado. Los inversionistas pueden valorar profundamente el impacto, pero reconocer que, sin sostenibilidad financiera, no pueden continuar operando.

También sugiere que todavía falta desarrollar metodologías que integren verdaderamente ambas dimensiones en las decisiones de salida.

Síntesis: hacia un ecosistema de mayor transparencia y rigor

Los datos presentados en este capítulo pintan un retrato matizado del ecosistema mexicano de inversión de impacto. Por un lado, se identifican señales alentadoras de madurez: la mayoría busca retornos de mercado sin sacrificar impacto, existe claridad en los objetivos, y hay evidencia de que estos objetivos pueden cumplirse. Por otro lado, las brechas de información son importantes: casi la mitad del ecosistema opera sin visibilidad clara sobre su desempeño histórico, y más de un cuarto no puede evaluar si está cumpliendo sus objetivos de impacto.

Tres implicaciones estratégicas emergen de este análisis.

1. La urgente necesidad de fortalecer los sistemas de medición y reporte. Sin información confiable sobre desempeño, el ecosistema no puede aprender, mejorar ni atraer capital sofisticado. La adopción de estándares como IRIS+ del GIIN debe acelerarse y profundizarse.
2. La importancia de desarrollar mercados secundarios y mecanismos de liquidez apropiados para horizontes de inversión largos. Los plazos extendidos son una característica estructural de la inversión de impacto en México, no una anomalía a corregir.
3. La necesidad de evolucionar hacia una integración más genuina de las dimensiones financiera y de impacto. Mientras los inversionistas declaren equilibrio, pero tomen decisiones basadas principalmente en criterios financieros, existirá el riesgo de que el impacto se convierta en una consideración secundaria.

El ecosistema mexicano está en un momento crítico de transición. Ha superado la fase inicial donde la inversión de impacto era principalmente filantrópica o experimental. Ahora enfrenta el desafío de profesionalizarse sin perder su esencia de doble propósito. Los próximos años determinarán si México puede construir un mercado de inversión de impacto que sea tanto financieramente robusto como genuinamente transformador en términos sociales y ambientales. La evidencia sugiere que el potencial existe, pero realizarlo requerirá superar las brechas de información y gestión identificadas en este análisis.

RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

La inversión de impacto en México enfrenta una paradoja: mientras el capital disponible nunca había sido tan abundante y el interés de inversionistas internacionales nunca tan alto, la fragmentación entre actores impide que este potencial se materialice en transformación social a escala. Este estudio ha documentado cómo la desconexión entre quienes tienen capital, pero carecen de proyectos invertibles y quienes tienen proyectos transformadores, pero no acceso a recursos perpetúa un equilibrio subóptimo que ningún actor puede romper actuando solo.

La historia de otros mercados enseña que los ecosistemas de inversión de impacto no maduran gradualmente sino en saltos cuánticos catalizados por momentos de convergencia. España duplicó su mercado cuando los fondos de pensiones recibieron incentivos fiscales específicos. Colombia transformó su ecosistema cuando el sector público se sumó como socio activo del NAB. Brasil desbloqueó capital masivo cuando los estados crearon sus propios vehículos de inversión. México está precisamente en uno de estos momentos bisagra donde las decisiones de los próximos 18 meses definirán si permanecemos como un mercado prometedor o nos consolidamos como el líder indiscutible de América Latina. Lo que hace único este momento no es solo la disponibilidad de capital o la madurez de los emprendedores, sino la convergencia de tres fuerzas estructurales que no volverán a alinearse: el nearshoring está redefiniendo las cadenas productivas con criterios ESG, la transición demográfica está creando mercados masivos en economía del cuidado, y la crisis climática está canalizando recursos sin precedentes hacia soluciones basadas en naturaleza. Sin embargo, capturar estas oportunidades requiere que cada actor trascienda su zona de confort y asuma roles que tradicionalmente no le corresponden.

Este capítulo final no busca prescribir soluciones universales sino reconocer que cada participante del ecosistema opera bajo lógicas, incentivos y restricciones distintas. Un fondo de pensiones no puede simplemente “arriesgar más” sin cambios regulatorios. Un emprendedor social no puede “medir mejor su impacto” sin recursos y capacitación. Una agencia de cooperación no puede “ser más flexible” sin redefinir sus mandatos. Por ello, las recomendaciones que siguen están diseñadas desde la realidad operativa de cada actor, identificando acciones específicas que están dentro de su esfera de control inmediato mientras señalan las colaboraciones necesarias para desbloquear cambios sistémicos. La pregunta no es si México necesita un ecosistema de inversión de impacto más robusto, la evidencia es contundente, sino si tenemos la voluntad colectiva de construirlo antes de que la ventana de oportunidad se cierre. Las siguientes recomendaciones constituyen un llamado a la acción diferenciada pero coordinada, donde el éxito de cada actor depende del éxito de todos los demás

Inversionistas tradicionales

El momento actual presenta una ventana única de oportunidad para que los inversionistas tradicionales participen en el mercado de inversión de impacto mexicano. La convergencia entre las finanzas tradicionales y las de impacto está creando nuevas estructuras que permiten mantener objetivos de rentabilidad mientras se genera valor social y ambiental. Los inversionistas tradicionales que actúen ahora pueden posicionarse estratégicamente en un mercado en consolidación que ofrece diversificación de portafolio y acceso a sectores de alto crecimiento.

1. Se recomienda que los inversionistas tradicionales potencialicen su participación mediante estructuras de co-inversión con fondos especializados de impacto ya establecidos. El análisis muestra que los fondos de inversión concentran el 59.3% del sector con experiencia probada en la colocación directa de capital. Los inversionistas tradicionales pueden aprovechar esta expertise existente participando como inversionistas ancla en vehículos de co-inversión que reduzcan costos de debida diligencia y mitiguen riesgos operativos. Esta estrategia permite acceder al conocimiento especializado del sector mientras mantienen control parcial sobre las decisiones de inversión. Los pasos iniciales incluyen identificar fondos con historial comprobado en inclusión financiera (sector que representa el 53.3% del mercado), establecer acuerdos de co-inversión con tickets mínimos de entrada, y participar en comités de inversión para transferencia gradual de conocimiento. La evidencia del reporte indica que esta aproximación facilita la entrada al mercado mientras se construye capacidad interna.

2. Los inversionistas tradicionales tienen la capacidad de desarrollar productos híbridos utilizando instrumentos de cuasi-capital que ya representan más de un cuarto del mercado. Los datos revelan que el 25.9% de las inversiones utilizan instrumentos híbridos como deuda convertible y participación en ingresos, demostrando la madurez del ecosistema para estructuras financieras innovadoras. Los inversionistas tradicionales pueden diseñar vehículos que combinen deuda y capital, permitiendo alinear incentivos entre inversionistas y emprendedores mientras mitigan riesgos para ambas partes. La implementación requiere crear equipos especializados en estructuración de instrumentos híbridos, desarrollar metodologías propias de evaluación que integren criterios ESG (ya adoptados por el 36.4% del mercado), y establecer métricas claras de impacto y retorno financiero. Estos instrumentos permiten a los inversionistas tradicionales mantener perfiles de riesgo-retorno familiares mientras participan en inversiones de impacto.

3. Se recomienda que los inversionistas tradicionales activen sus alianzas con oficinas familiares mexicanas para crear clubes de inversión temáticos. El reporte identifica que las oficinas familiares gestionan en promedio \$23.4 millones USD pero mantienen una participación de solo 3.7% del mercado, representando capital latente esperando condiciones adecuadas. Los inversionistas tradicionales pueden catalizar este capital mediante la creación de clubes de inversión enfocados en sectores específicos como agricultura, salud y economía circular. Los primeros pasos incluyen convocar mesas de inversión conjunta con oficinas familiares interesadas, establecer plataformas de conocimiento compartido para reducir barreras de entrada, y desarrollar productos de inversión que permitan tickets diferenciados según capacidad y apetito de riesgo. Esta colaboración multiplica el capital disponible mientras distribuye riesgos y costos operativos entre participantes.

INVERSIONISTAS TRADICIONALES

El contexto actual abre una oportunidad estratégica para que los inversionistas tradicionales ingresen al mercado mexicano de inversión de impacto, aprovechando la convergencia entre las finanzas tradicionales y las de impacto para diversificar portafolios y acceder a sectores de alto crecimiento. El reporte recomienda tres líneas de acción.

IMPULSAR

la entrada mediante co-inversiones con fondos especializados, que hoy concentran el 59.3% del sector y facilitan el acceso a experticia probada, especialmente en inclusión financiera.

1

DESARROLLAR

productos híbridos basados en instrumentos de cuasi-capital, que ya representan el 25.9% del mercado y permiten alinear incentivos manteniendo perfiles de riesgo-retorno familiares, integrando además criterios ESG adoptados por más de un tercio del ecosistema.

2

ACTIVAR

alianzas con oficinas familiares mexicanas para formar clubes de inversión temáticos que movilicen capital actualmente subutilizado, ampliando capacidades y distribuyendo riesgos. Estas recomendaciones permiten una entrada gradual, informada y estratégica al ecosistema en consolidación.

3

Agencias de cooperación internacional

Las agencias de cooperación internacional se encuentran en una posición privilegiada para catalizar el crecimiento del mercado de inversión de impacto en México. La evidencia muestra que los recursos públicos y de cooperación representan apenas el 9.1% cada uno del ecosistema, revelando un potencial transformador sin explotar. Las agencias pueden aprovechar su experiencia global y capacidad de mitigación de riesgos para movilizar capital privado mientras fortalecen las capacidades locales y los marcos institucionales necesarios para el desarrollo sostenible del sector.

1. Las agencias de cooperación internacional cuentan con las capacidades de diseñar y desplegar estructuras de financiamiento mixto que actúen como capital catalítico de primera pérdida.

Los datos revelan que los recursos públicos y de cooperación representan solo 9.1% cada uno, mientras que el análisis demuestra que cada dólar de capital catalítico público puede movilizar entre 4 y 10 dólares de capital privado en mercados emergentes. Las agencias deben estructurar fondos de primera pérdida respaldados por recursos de cooperación que reduzcan el riesgo percibido para inversionistas privados. La implementación requiere identificar sectores prioritarios como agricultura, salud y economía circular que emergen como áreas con mayor demanda de inversión, establecer vehículos de coinversión con garantías parciales para proyectos de alto impacto social, y crear mecanismos de gobernanza compartida con actores locales. Esta estrategia permite a las agencias multiplicar su impacto utilizando recursos limitados mientras construyen confianza en el mercado.

2. Se recomienda que las agencias de cooperación internacional fortalezcan las capacidades de medición de impacto mediante asistencia técnica especializada y transferencia de metodologías. El reporte identifica que el 30.8% de las organizaciones enfrenta desafíos sobre qué marcos de medición utilizar y el 28.2% tiene dificultades para establecer métricas homogéneas. Las agencias pueden aportar su experiencia global en sistemas de medición para desarrollar marcos estandarizados adaptados al contexto mexicano. Los pasos iniciales incluyen crear programas de capacitación en medición de impacto para los fondos que concentran el 59.3% del sector, desarrollar herramientas digitales de monitoreo accesibles para organizaciones de todos los tamaños, y establecer comunidades de práctica que faciliten el intercambio de aprendizajes entre inversionistas. El fortalecimiento de estas capacidades aumenta la transparencia y credibilidad del sector, facilitando la entrada de nuevo capital institucional.

3. Las agencias de cooperación internacional pueden aumentar su rol a través de alianzas estratégicas con las Instituciones de Financiamiento para el Desarrollo para escalar intervenciones exitosas.

Las DFIs ya ocupan el segundo lugar con 17.4% del capital, pero su participación podría ser mayor considerando la magnitud de recursos que gestionan globalmente. Las agencias deben coordinar esfuerzos con instituciones como BID Invest, IFC y DEG para crear programas conjuntos que combinen asistencia técnica con capital de inversión. La estrategia incluye desarrollar pruebas piloto para innovación financiera en sectores subatendidos, diseñar productos estructurados que cumplan con requisitos regulatorios mientras mantienen adicionalidad de impacto, y documentar casos de éxito que demuestren viabilidad para atraer más capital privado. Esta colaboración permite a las agencias amplificar su alcance aprovechando la infraestructura y experiencia de las DFIs en el mercado mexicano.

AGENCIAS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL

Las agencias de cooperación internacional tienen un papel clave para acelerar el mercado de inversión de impacto en México, donde su participación actual del 9.1% revela un potencial importante por aprovechar. El análisis identifica tres recomendaciones principales.

IMPLEMENTAR

estructuras de financiamiento mixto con capital catalítico de primera pérdida, que permitan movilizar capital privado y reducir riesgos especialmente en sectores como agricultura, salud y economía circular.

1

FORTALECER

la medición de impacto mediante asistencia técnica, estandarización de metodologías y herramientas digitales que respondan a las dificultades que presentan cerca de un tercio de las organizaciones del ecosistema.

2

ESTABLECER

alianzas estratégicas con las DFIs para combinar asistencia técnica y capital, desarrollar pilotos de innovación financiera y escalar modelos efectivos que atraigan mayor inversión institucional. Estas acciones permitirían dinamizar el ecosistema y aumentar su credibilidad y capacidad de movilización de recursos.

3

Secretarías de Economía Federales y Estatales

El gobierno mexicano tiene una oportunidad histórica para impulsar el crecimiento del mercado de inversión de impacto. Con recursos públicos representando apenas el 9.1% del ecosistema y el marco normativo identificado como uno de los principales obstáculos por el sector privado, las Secretarías de Economía pueden implementar políticas públicas que movilicen capital privado hacia proyectos de beneficio social y ambiental. El análisis comparativo con otros países demuestra que aquellos con participación gubernamental activa logran crecimientos del 35-45% superiores, posicionando al gobierno como el facilitador que el mercado requiere.

1. Las Secretarías de Economía cuentan con la infraestructura para establecer programas piloto de bonos de impacto social donde el gobierno federal o estatal compre resultados sociales medibles. Los datos revelan que los bonos de impacto social representan solo el 2.7% del mercado debido a la falta de normatividad específica. Un “programa piloto” es un espacio temporal de prueba donde el gobierno permite experimentar con nuevos instrumentos financieros bajo reglas simplificadas y supervisión especial, similar a los programas piloto que COFEPRIS utiliza para nuevos medicamentos. Las Secretarías pueden crear estos espacios controlados donde inversionistas privados financien programas sociales y el gobierno pague únicamente si se logran los resultados acordados. La implementación requiere seleccionar tres programas sociales existentes con presupuesto asignado (como prevención de diabetes o deserción escolar), establecer convenios con inversionistas privados que adelanten el capital necesario, y crear un fideicomiso público que administre los pagos por resultados verificados. España duplicó su mercado con esquemas similares. Esta modalidad permite al gobierno mejorar la eficiencia del gasto público pagando solo por éxito comprobado.

2. Se recomienda que las Secretarías de Economía estatales impulsen la construcción de fideicomisos públicos de coinversión aprovechando las fortalezas económicas de cada entidad federativa. El estudio identifica que Nuevo León y Jalisco concentran flujos importantes de capital y cuentan con ecosistemas empresariales desarrollados. Las Secretarías estatales cuentan con la capacidad de crear fideicomisos públicos con aportación inicial del gobierno estatal que funcionen como palanca para atraer inversión privada en proporción de cuatro pesos privados por cada peso público. Los pasos incluyen asignar recursos del presupuesto estatal como capital semilla mediante acuerdo del Congreso local, establecer comités técnicos con participación de cámaras empresariales y universidades locales, y dirigir recursos a sectores estratégicos de cada estado según sus planes de desarrollo. Brasil demuestra que las entidades federativas pueden liderar estas iniciativas generando competencia positiva entre estados. Esta descentralización reduce dependencia del gobierno federal y acelera el desarrollo regional.

3. Las Secretarías de Economía cuentan con la capacidad operativa y la infraestructura para impulsar los estímulos fiscales diferenciados para empresas certificadas de alto impacto social. España duplicó su mercado otorgando deducciones del 25-30% en el Impuesto Sobre la Renta para inversiones verificadas de impacto. Las Secretarías deben proponer al Congreso un esquema de estímulos fiscales para empresas que demuestren beneficio social medible. La estrategia incluye crear un padrón nacional de empresas de beneficio social certificadas por la Secretaría de Economía, otorgar deducciones del ISR entre 15-30% según el nivel de impacto demostrado y la región donde operan, y priorizar estímulos para empresas en municipios de alta marginación. Las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) manejan 220 mil millones de dólares, pero solo destinan 2.9% a inversión de impacto; estos estímulos les permitirían invertir en proyectos sociales cumpliendo con la normatividad de CONSAR mientras obtienen rendimientos competitivos con beneficios fiscales adicionales.

SECRETARÍAS DE ECONOMÍA FEDERALES Y ESTATALES

Las Secretarías de Economía federales y estatales pueden desempeñar un papel decisivo en el fortalecimiento del mercado de inversión de impacto en México, donde los recursos públicos solo representan el 9.1% y la falta de normatividad limita la participación privada. La evidencia internacional muestra que los países con gobiernos activos logran crecimientos sustancialmente mayores. Para avanzar, se proponen tres acciones principales:

IMPLEMENTAR

programas piloto de bonos de impacto social, permitiendo que inversionistas financien programas públicos y el gobierno pague solo si se logran resultados verificables.

1

CREAR

fideicomisos públicos de coinversión a nivel estatal, capaces de atraer hasta cuatro pesos privados por cada peso público, especialmente en estados con ecosistemas empresariales más desarrollados.

2

ESTABLECER

estímulos fiscales para empresas de alto impacto, mediante un padrón nacional certificado y deducciones del ISR que incentiven la inversión privada, incluyendo a las Afores, en proyectos con beneficio social comprobado. Estas medidas permitirían movilizar capital, mejorar eficiencia pública y acelerar el desarrollo regional.

3

Emprendedores

Los emprendedores mexicanos enfrentan un ecosistema de inversión de impacto con oportunidades claras pero barreras específicas que deben navegar estratégicamente. El análisis revela que mientras existe capital disponible en diferentes etapas, con el 25.4% dirigido a empresas en crecimiento y el 19.4% a etapa semilla, el principal desafío identificado por el 14.9% de los inversionistas es encontrar proyectos viables. Los emprendedores que entiendan cómo posicionarse ante inversionistas y demostrar su impacto de manera medible tendrán ventajas competitivas significativas para acceder al capital disponible en el mercado.

1. Se recomienda que los emprendedores tengan una participación activa en el ecosistema de impacto mediante eventos de startups y programas de aceleración para aumentar su visibilidad. Los datos muestran que el 28.2% de los inversionistas encuentra oportunidades por recomendaciones del ecosistema, el 23.1% en eventos de startups y el 21.8% mediante eventos de incubadoras y aceleradoras. Los emprendedores deben maximizar su presencia en estos espacios que funcionan como puntos de conexión con inversionistas. La estrategia incluye aplicar a programas de aceleradoras e incubadoras que representan el 7.4% del ecosistema cada una y funcionan como filtros de calidad, participar consistentemente en eventos del ecosistema de impacto donde confluyen inversionistas buscando proyectos, y construir relaciones con otros emprendedores que puedan hacer recomendaciones cruzadas. El análisis demuestra que la generación de oportunidades depende fuertemente de la interacción humana; los emprendedores que invierten tiempo en crear redes sólidas multiplican sus probabilidades de acceso a capital.

2. Se recomienda que los emprendedores se involucren en el desarrollo de los sistemas de medición de impacto desde etapas tempranas utilizando marcos reconocidos. El reporte identifica que el 30.8% de las organizaciones enfrenta desafíos sobre qué marcos de medición utilizar y el 28.2% tiene dificultades para establecer métricas homogéneas. Los emprendedores que demuestren impacto medible tienen ventaja competitiva. Los pasos incluyen adoptar marcos estandarizados como IRIS+ o los ODS desde la etapa de idea o pre-semilla, documentar sistemáticamente los resultados sociales y ambientales, aunque el proyecto esté en fase inicial, y preparar reportes de impacto que hablen el mismo lenguaje que los inversionistas. Los fondos de inversión que concentran el 59.3% del sector valoran proyectos con métricas claras; los emprendedores que las tengan reducen la barrera de entrada y aceleran procesos de due diligence.

3. Se recomienda que los emprendedores preparen su empresa para diferentes instrumentos financieros para mayores probabilidades de éxito en cuanto a inversión. El ecosistema utiliza instrumentos diversos: aportes de capital (37.9%), cuasi-capital (25.9%) y deuda (24.1%), pero muchos emprendedores solo están preparados para uno. Los emprendedores pueden estructurar su empresa para aceptar inversión de capital manteniendo gobernanza clara y plan de dilución, explorar instrumentos híbridos como deuda convertible que permiten flexibilidad y alinean incentivos con inversionistas, y validar su modelo de negocio en etapa semilla para acceder al 25.4% del capital dirigido a etapa de crecimiento. El análisis muestra que el 72.3% de los actores prefiere inversión directa; los emprendedores preparados para recibir inversionistas activos en su gobernanza tienen mayores probabilidades de éxito.

EMPRENDEDORES

Los emprendedores mexicanos enfrentan un ecosistema con capital disponible pero con barreras relevantes, especialmente la dificultad que reportan los inversionistas para identificar proyectos viables. Para incrementar sus posibilidades de acceso a financiamiento, el análisis recomienda

FORTALECER

su presencia activa en el ecosistema, participando en eventos, incubadoras y aceleradoras, que son las principales fuentes donde los inversionistas encuentran oportunidades, además de construir redes sólidas con otros actores.



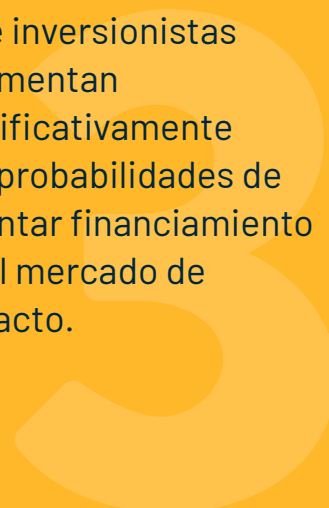
INTEGRAR

sistemas de medición de impacto desde etapas tempranas, adoptando marcos reconocidos como IRIS+ u ODS y documentando resultados de forma sistemática, lo cual reduce fricciones en los procesos de due diligence.



PREPARAR

su empresa para diversos instrumentos financieros, desde capital y deuda hasta esquemas híbridos, asegurando estructuras de gobernanza claras y modelos validados que les permitan acceder al capital destinado a etapas de crecimiento. Estas acciones fortalecen su posicionamiento ante inversionistas y aumentan significativamente sus probabilidades de levantar financiamiento en el mercado de impacto.



Incubadoras y aceleradoras

Las incubadoras y aceleradoras ocupan una posición única pero subestimada en el ecosistema de inversión de impacto mexicano. Aunque representan el 7.4% del sector cada una y manejan el promedio más bajo de capital con \$3.9 millones USD por organización, su valor trasciende significativamente los montos invertidos. El análisis demuestra que funcionan como filtros de calidad críticos que reducen el riesgo para inversionistas, con el 21.8% encontrando oportunidades en sus eventos y el 28.2% valorando las recomendaciones del ecosistema. Las incubadoras y aceleradoras que fortalezcan su rol como puente entre emprendedores e inversionistas pueden multiplicar su impacto sistémico.

1. Se recomienda que las incubadoras y aceleradoras establezcan alianzas formales de co-inversión con los fondos de inversión que concentran el 59.3% del mercado.

Los datos revelan que las fundaciones aportan capital catalítico que puede movilizar entre 3 y 5 pesos de capital comercial por cada peso invertido. Las incubadoras y aceleradoras deben replicar este modelo multiplicador estableciendo acuerdos estructurados con fondos de inversión. La estrategia incluye crear programas de “graduación garantizada” donde los fondos comprometan capital para los mejores proyectos del portafolio, desarrollar procesos de due diligence compartidos que reduzcan costos operativos para ambas partes, y establecer métricas conjuntas de éxito que alineen incentivos entre preparación y escalamiento. Los fondos de inversión administran en promedio \$32.5 millones USD; una alianza con solo tres fondos puede significar acceso a más de \$100 millones para sus emprendedores graduados. Esta colaboración transforma a las aceleradoras de simples preparadoras a socias estratégicas del capital.

2. Las incubadoras y aceleradoras pueden potencializar su captación de recursos al especializarse sectorialmente para convertirse en centros de excelencia reconocidos por inversionistas.

El análisis muestra que el 14.9% de los inversionistas identifica la detección de oportunidades viables como su principal desafío, mientras existe capital disponible en todas las etapas (25.4% para crecimiento, 19.4% para semilla, 16.4% para pre-semilla). Las incubadoras deben diferenciarse mediante especialización profunda en sectores específicos como agricultura, salud o economía circular que emergen como prioritarios. Los pasos incluyen desarrollar expertise técnica y redes especializadas en un máximo de dos sectores, crear cohortes temáticas que faciliten sinergias y aprendizaje entre pares, y construir reputación como el punto de entrada obligado para inversionistas interesados en esos sectores. La especialización permite a las aceleradoras comandar mejores términos, atraer talento específico y garantizar mejor preparación de proyectos para las necesidades exactas de los inversionistas.

3. Se recomienda que las incubadoras y aceleradoras integren capacitación intensiva en medición de impacto desde el día uno de sus programas.

El reporte identifica que el 30.8% de las organizaciones enfrenta desafíos sobre qué marcos de medición utilizar y el 28.2% tiene dificultades para establecer métricas homogéneas. Las incubadoras pueden diferenciarse preparando emprendedores que hablen el lenguaje de impacto que los inversionistas necesitan. La implementación requiere incorporar módulos obligatorios de IRIS+ y ODS en todos los programas de aceleración, desarrollar herramientas digitales simplificadas para que startups documenten su impacto desde etapas tempranas, y certificar a los graduados con un “sello de preparación para inversión de impacto” que los inversionistas reconozcan. Las aceleradoras que produzcan emprendedores con capacidades demostradas de medición de impacto reducen significativamente las barreras de entrada al capital y aumentan sus tasas de éxito en levantamiento de fondos.

INCUBADORAS Y ACELERADORAS

Las incubadoras y aceleradoras, aunque representan solo el 7.4% del ecosistema cada una y manejan montos de capital relativamente bajos, desempeñan un papel esencial como filtros de calidad y puentes entre emprendedores e inversionistas. Para aumentar su impacto sistémico, se recomienda

ESTABLECER

alianzas formales de co-inversión con fondos de inversión, creando esquemas de “graduación garantizada”, procesos de due diligence compartidos y métricas conjuntas que faciliten el acceso de emprendedores a capital significativo.



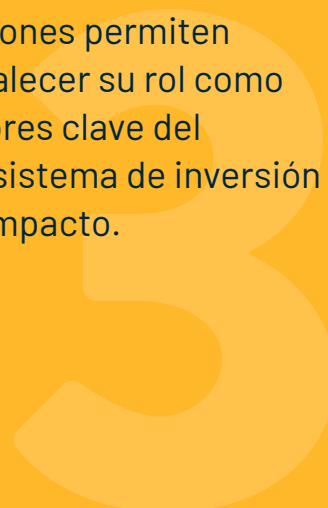
ESPECIALIZARSE

sectorialmente para convertirse en centros de excelencia, enfocándose en uno o dos sectores estratégicos como agricultura, salud o economía circular, lo que mejora su reputación y facilita la detección de proyectos viables.



INTEGRAR

capacitación intensiva en medición de impacto desde el inicio de sus programas, incorporando marcos como IRIS+ y ODS y certificando a los emprendedores en capacidades de medición, lo que reduce barreras de acceso al financiamiento y aumenta la confianza de los inversionistas. Estas acciones permiten fortalecer su rol como actores clave del ecosistema de inversión de impacto.



Corporativos y grandes empresas

Las grandes empresas y corporativos mexicanos representan la mayor oportunidad sin explotar en el ecosistema de inversión de impacto. Con apenas 1.4% de participación directa y 4.3% de iniciativa privada corporativa, existe un potencial transformador dormido. El análisis revela que mientras el 36.4% de los actores ya integra criterios ESG, los corporativos aún no han activado su capacidad única de movilizar capital, desarrollar cadenas de valor inclusivas y escalar soluciones de impacto. Las empresas que integren la inversión de impacto en su estrategia corporativa pueden generar valor compartido mientras fortalecen su competitividad en el contexto del T-MEC.

1. Se recomienda que las grandes empresas creen vehículos de corporate venture capital con mandato explícito de impacto social y ambiental. El reporte identifica que el sector corporativo representa la mayor oportunidad sin explotar, mientras existe capital disponible en todas las etapas empresariales (25.4% para crecimiento, 13.4% para empresas maduras privadas). Los corporativos deben establecer brazos de inversión especializados que combinen objetivos de negocio con impacto medible. La implementación requiere asignar entre 1-3% del presupuesto de innovación a un fondo corporativo de impacto, establecer equipos especializados con experiencia en inversión y conocimiento del negocio principal, y definir tesis de inversión que alineen oportunidades de impacto con ventajas competitivas corporativas. México tiene ventajas estructurales únicas dentro del T-MEC donde cada vez existen más requerimientos para generar cadenas de valor de impacto; las empresas que lideren esta transición capturarán valor económico y reputacional significativo. Esta estrategia permite a los corporativos acceder a innovación disruptiva mientras generan retornos sociales alineados con su propósito corporativo.

2. Las grandes empresas cuentan con la capacidad de desarrollar programas de inversión en cadenas de valor inclusivas integrando a pequeños proveedores y productores locales.

Los datos muestran que agricultura y desarrollo rural concentra alta demanda de inversión mientras el 14.7% del capital se dirige a desarrollo de comunidades. Los corporativos pueden crear valor compartido invirtiendo en el fortalecimiento de sus cadenas de suministro con criterios de impacto. Los pasos incluyen mapear la cadena de valor identificando proveedores pequeños y medianos con potencial de impacto, diseñar programas de financiamiento y asistencia técnica para proveedores en etapas tempranas, y establecer contratos de compra garantizada que reduzcan el riesgo para inversionistas de impacto. El análisis demuestra que cada peso de capital corporativo puede movilizar entre 3 y 5 pesos adicionales cuando se estructura adecuadamente. Esta estrategia fortalece la resiliencia de la cadena de suministro mientras genera impacto social directo en comunidades productoras.

3. Se desea que las grandes empresas lideren la creación de fondos sectoriales especializados en alianza con inversionistas de impacto existentes.

Con el 59.3% del mercado concentrado en fondos de inversión que manejan \$32.5 millones USD promedio, los corporativos pueden multiplicar su impacto mediante alianzas estratégicas. Las empresas deben co-crear fondos temáticos en sus sectores de expertise aportando capital ancla y conocimiento técnico. La estrategia incluye identificar los fondos de impacto activos en sectores relevantes para el negocio corporativo, estructurar vehículos de co-inversión donde el corporativo aporte 30-40% del capital total, y compartir capacidades técnicas, acceso a mercados y redes de distribución con las empresas del portafolio. El 25.5% ya se enfoca en economía circular y el 36.4% integra criterios ESG; los corporativos que lideren fondos sectoriales pueden acelerar la transición hacia modelos de negocio sostenibles en toda su industria mientras capturan las oportunidades de la nueva economía verde.

CORPORATIVOS Y GRANDES EMPRESAS

Los corporativos mexicanos representan la mayor oportunidad aún no aprovechada en el ecosistema de inversión de impacto, con solo 1.4% de participación directa pese a su capacidad para movilizar capital, transformar cadenas de valor y escalar soluciones sostenibles. Para activar este potencial, se recomienda

CREAR

vehículos de corporate venture capital con mandato explícito de impacto, asignando parte del presupuesto de innovación a fondos corporativos especializados, definiendo tesis de inversión alineadas con el negocio y aprovechando las oportunidades del T-MEC para fortalecer cadenas de valor responsables.

IMPULSAR

programas de cadenas de valor inclusivas, invirtiendo en pequeños proveedores mediante asistencia técnica, financiamiento y contratos de compra garantizada que reduzcan riesgos y generen valor compartido.

LIDERAR

la creación de fondos sectoriales en alianza con inversionistas de impacto, aportando capital ancla, conocimiento técnico y acceso a mercados para catalizar inversiones en sectores como economía circular y sostenibilidad. Estas acciones permiten a las grandes empresas aumentar su competitividad, acelerar la transición sostenible de sus industrias y generar impacto social y ambiental a escala.

Inversionistas de impacto

Recomendaciones Estratégicas para Inversionistas y Fondos de Inversión de Impacto

Los fondos de inversión de impacto dominan el ecosistema mexicano con el 59.3% del mercado y administran en promedio \$32.5 millones USD, pero esta concentración genera tanto eficiencias como vulnerabilidades sistémicas. El análisis revela tensiones específicas: mientras el 72.3% prefiere inversión directa para mantener "control", menos del 6.4% utiliza estructuras de intermediación que permitirían escalar. Además, el 48.1% no está seguro sobre sus retornos históricos, evidenciando grandes brechas en medición y transparencia. Los fondos que lideren la evolución hacia modelos más colaborativos y transparentes definirán el futuro del sector.

1. Se recomienda que los fondos de inversión creen un fondo de fondos temático conjunto para democratizar el acceso al ecosistema y reducir la concentración de poder. Los datos muestran que menos del 6.4% del mercado utiliza fondos de fondos, mientras las oficinas familiares con \$23.4 millones USD promedio permanecen subrepresentadas con solo 3.7% de participación. Los fondos principales deben liderar la creación de un vehículo de agregación que permita entrada a inversionistas más pequeños. La implementación requiere que los cinco fondos más grandes comprometan 20% de su próximo levantamiento a un fondo de fondos compartido, establecer gobernanza rotativa que distribuya poder de decisión entre participantes, y abrir participación a oficinas familiares y fundaciones con tickets desde \$1 millón USD. Esta estructura multiplica el capital disponible, reduce costos de due diligence compartidos, y fortalece la resiliencia del ecosistema ante la salida de actores grandes. El análisis demuestra que cada dólar de capital catalítico puede movilizar entre 4 y 10 dólares adicionales.

2. Los fondos cuentan con la capacidad de establecer un sistema unificado de medición y reporte de impacto con benchmarks sectoriales transparentes. El reporte identifica que el 30.8% enfrenta desafíos sobre qué marcos utilizar, el 32.3% usa objetivos internos sin comparabilidad, y el 48.1% no tiene claridad sobre retornos históricos. Los fondos deben colaborar para crear estándares comunes que generen confianza institucional. Los pasos incluyen adoptar colectivamente IRIS+ como marco base con adaptaciones mexicanas consensuadas, crear una plataforma digital compartida donde todos reporten trimestralmente métricas financieras y de impacto, y publicar un reporte anual conjunto del sector con benchmarks por etapa y sector. La transparencia radical atraerá capital institucional: los fondos de pensiones que manejan \$220 mil millones necesitan datos confiables para justificar su entrada al sector.

3. Se espera que los fondos desarrollen estrategias de salida innovadoras que garanticen continuidad del impacto post-inversión. El análisis muestra que el 35.7% considera el plazo de inversión como factor principal para salidas, pero solo el 17.9% evalúa si el impacto social generado continuará. Los fondos deben diseñar mecanismos que protejan la misión social y ambiental de las empresas después de su salida. La estrategia incluye estructurar acciones doradas (golden shares) que mantengan poder de veto sobre cambios en la misión social, desarrollar compradores estratégicos comprometidos con impacto mediante alianzas con corporativos del 4.3% que ya participan, y crear un fondo secundario especializado en comprar participaciones de fondos que necesiten liquidez. Estas innovaciones permiten a los fondos ofrecer liquidez a sus inversionistas mientras protegen el impacto generado, diferenciándose de fondos tradicionales y atrayendo capital paciente con valores alineados.

INVERSIONISTAS DE IMPACTO

Los fondos de inversión de impacto, que concentran el 59.3% del mercado mexicano, tienen un papel central pero enfrentan vulnerabilidades debido a la alta concentración, la baja adopción de estructuras de intermediación y las brechas en transparencia y medición. Para fortalecer el ecosistema, se recomienda

CREAR

un fondo de fondos temático conjunto que amplíe el acceso a nuevos inversionistas, reduzca la concentración de poder y movilice capital adicional mediante gobernanza compartida y tickets accesibles para oficinas familiares y fundaciones.



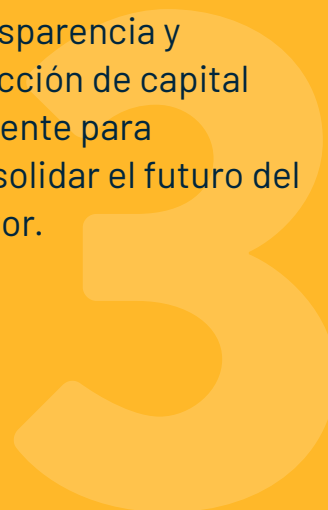
ESTABLECER

un sistema unificado de medición y reporte de impacto, adoptando marcos comunes como IRIS+, creando una plataforma compartida de reporte trimestral y publicando un informe anual con benchmarks sectoriales, lo cual aumentará la confianza del capital institucional.



DESARROLLAR

estrategias de salida que preserven el impacto, incluyendo acciones doradas para proteger la misión social, alianzas con corporativos como compradores responsables y la creación de un fondo secundario especializado. Estas acciones permitirán mayor resiliencia, transparencia y atracción de capital paciente para consolidar el futuro del sector.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Afores - Administradoras de Fondos para el Retiro. Instituciones financieras privadas mexicanas que administran los fondos de pensiones de los trabajadores.

AIIMx - Alianza por la Inversión de Impacto en México. Organización que agrupa a los principales actores del ecosistema de inversión de impacto en el país.

ANDE - Aspen Network of Development Entrepreneurs (Red Aspen de Emprendedores para el Desarrollo). Red global que apoya el emprendimiento en mercados emergentes.

BID - Banco Interamericano de Desarrollo. Institución financiera multilateral de desarrollo para América Latina y el Caribe.

CAGR - Compound Annual Growth Rate (Tasa de Crecimiento Anual Compuesta). Tasa de retorno requerida para que una inversión crezca de su saldo inicial a su saldo final.

CONAPO - Consejo Nacional de Población. Organismo público mexicano encargado de la planeación demográfica del país.

CONEVAL - Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Organismo que mide la pobreza y evalúa programas sociales en México.

DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft. Institución Alemán de financiamiento para el desarrollo.

DFI - Development Finance Institution (Institución de Financiamiento para el Desarrollo). Bancos de desarrollo bilaterales o multilaterales que proporcionan financiamiento para proyectos del sector privado en países en desarrollo.

ESG - Environmental, Social and Governance (Ambiental, Social y Gobernanza). Criterios utilizados para evaluar la sostenibilidad y el impacto ético de una inversión.

EUR - Euro. Moneda oficial de la Unión Europea.

GIIN - Global Impact Investing Network (Red Global de Inversión de Impacto). Organización dedicada a aumentar la escala y efectividad de la inversión de impacto a nivel mundial.

GIZ - Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (Agencia de Cooperación Alemán para el Desarrollo). Agencia de cooperación internacional de Alemania.

GSG - Global Steering Group for Impact Investment (Grupo Directivo Global para la Inversión de Impacto). Organización independiente que promueve la inversión de impacto globalmente.

IFC - International Finance Corporation (Corporación Financiera Internacional). Institución del Grupo Banco Mundial enfocada en el sector privado de países en desarrollo.

IMM - Impact Measurement and Management (Medición y Gestión del Impacto). Práctica de medir y gestionar el desempeño social y ambiental de las inversiones.

INEGI - Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Organismo autónomo mexicano encargado de generar información estadística y geográfica.

IRIS+ - Sistema de medición y gestión del impacto desarrollado por el GIIN que proporciona métricas estandarizadas.

ISR - Inversión Socialmente Responsable. Estrategia de inversión que excluye o limita inversiones en industrias consideradas nocivas.

KPI - Key Performance Indicator (Indicador Clave de Desempeño). Métrica utilizada para evaluar el éxito en el cumplimiento de objetivos.

M&E - Monitoring and Evaluation (Monitoreo y Evaluación). Sistema para rastrear y evaluar el progreso e impacto de proyectos.

MXN - Peso Mexicano. Moneda oficial de México.

NAB - National Advisory Board (Consejo Asesor Nacional). Órgano nacional que promueve el desarrollo del mercado de inversión de impacto en cada país.

OCDE/OECD - Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Organización internacional que promueve políticas para mejorar el bienestar económico y social.

ODS - Objetivos de Desarrollo Sostenible. 17 objetivos globales adoptados por las Naciones Unidas en 2015 para erradicar la pobreza y proteger el planeta.

ROI - Return on Investment (Retorno de la Inversión). Medida del rendimiento financiero de una inversión.

SDG - Sustainable Development Goals (Objetivos de Desarrollo Sostenible). Ver ODS.

SGBs - Small and Growing Businesses (Pequeñas Empresas en Crecimiento). Empresas con 5-250 empleados con potencial significativo de crecimiento.

SROI - Social Return on Investment (Retorno Social de la Inversión). Metodología para medir el valor social creado por cada unidad monetaria invertida.

T-MEC - Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Acuerdo comercial que sustituyó al TLCAN en 2020.

TIR - Tasa Interna de Retorno. Tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una inversión sea igual a cero.

USD - United States Dollar (dólar estadounidense). Moneda oficial de Estados Unidos.

VPN - Valor Presente Neto. Diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo entrantes y salientes de una inversión.

Términos Técnicos

Activos bajo gestión (AUM) - Valor total del capital que una organización administra o invierte en nombre de sus clientes o beneficiarios.

Adicionalidad - Principio que establece que el capital de impacto debe generar resultados que no habrían ocurrido sin esa inversión específica.

Benchmark - Punto de referencia utilizado para comparar el desempeño de una inversión o fondo contra un estándar establecido.

Blended finance (Financiamiento mixto) - Uso estratégico de financiamiento para el desarrollo y fondos filantrópicos para movilizar flujos de capital privado hacia mercados emergentes.

Bottom-up (Ascendente) - Metodología de análisis que comienza con datos específicos y particulares para construir una visión general.

Capital catalítico - Capital de alto riesgo utilizado para demostrar la viabilidad de modelos de negocio y atraer inversión adicional.

Capital concesional - Financiamiento otorgado en términos más favorables que los del mercado, típicamente con tasas de interés más bajas o períodos de gracia.

Capital paciente - Inversión a largo plazo dispuesta a aceptar retornos más bajos o más lentos a cambio de mayor impacto social o ambiental.

Carry interest - Participación en las ganancias que reciben los gestores de fondos como compensación por su desempeño.

Corporate venture capital - Inversiones de capital de riesgo realizadas por corporaciones en startups externas.

Debida diligencia (Due diligence) - Proceso de investigación y análisis exhaustivo antes de realizar una inversión.

Doble objetivo - Característica de la inversión de impacto que busca simultáneamente retornos financieros e impacto social/ambiental positivo.

Ecosistema de impacto - Red de organizaciones, inversionistas, emprendedores y actores de apoyo que facilitan la inversión de impacto.

Estrategia de salida - Plan predefinido sobre cómo y cuándo un inversionista venderá su participación en una inversión.

Family office (Oficina familiar) - Empresa privada que gestiona inversiones y patrimonio de familias de alto patrimonio neto.

Financiamiento en etapas tempranas - Capital proporcionado a empresas en sus fases iniciales de desarrollo (pre-semilla, semilla, Serie A).

Fondo de fondos - Vehículo de inversión que invierte en otros fondos en lugar de invertir directamente en empresas.

Fondo de primera pérdida - Estructura donde ciertos inversionistas aceptan absorber las primeras pérdidas para reducir el riesgo de otros inversionistas.

Gestión de impacto - Proceso continuo de establecer objetivos de impacto, monitorear progreso y ajustar estrategias para maximizar resultados positivos.

Horizonte de inversión - Período de tiempo esperado durante el cual se mantendrá una inversión antes de liquidarla.

Impact washing - Práctica engañosa de presentar inversiones como de impacto sin generar beneficios sociales o ambientales reales.

Intencionalidad - Propósito deliberado y explícito de generar impacto social o ambiental positivo a través de la inversión.

Inversión de impacto - Inversiones realizadas con la intención de generar impacto social y ambiental positivo junto con un retorno financiero.

Inversión directa - Inversión realizada directamente en una empresa sin intermediarios como fondos.

Inclusión financiera - Acceso y uso de servicios financieros formales por parte de toda la población, especialmente la desatendida.

Medición de impacto - Proceso sistemático de evaluar los cambios sociales y ambientales resultantes de una inversión.

Missing middle (Medio faltante) - Brecha de financiamiento para empresas demasiado grandes para microfinanzas pero muy pequeñas para banca comercial tradicional.

Pipeline (Flujo de operaciones) - Conjunto de oportunidades de inversión potenciales en diferentes etapas de evaluación.

Private equity - Capital privado invertido en empresas no cotizadas en bolsa.

Rendimientos ajustados al riesgo - Retornos de inversión evaluados considerando el nivel de riesgo asumido.

Retornos concesionales - Rendimientos financieros por debajo del mercado aceptados a cambio de mayor impacto social o ambiental.

Retornos de mercado - Rendimientos financieros comparables con inversiones tradicionales de riesgo similar.

Teoría del cambio - Marco lógico que describe cómo una intervención o inversión generará los resultados e impactos deseados.

Top-down (Descendente) - Metodología de análisis que parte de una visión general para llegar a detalles específicos.

Track record - Historial verificable del desempeño pasado de un inversionista o gestor de fondos.

Trade-off - Situación donde mejorar un aspecto implica empeorar otro (ej. entre rentabilidad e impacto).

Triangulación metodológica - Uso de múltiples métodos de investigación para validar resultados y aumentar la confiabilidad.

Marketplace de inversión - Plataforma digital que conecta inversionistas con oportunidades de inversión de impacto.

Microfinanzas - Servicios financieros dirigidos a individuos y pequeñas empresas excluidos del sistema bancario tradicional.

Nearshoring - Relocalización de procesos productivos a países geográficamente cercanos para optimizar costos y cadenas de suministro.

Valle de la muerte - Período crítico en el desarrollo empresarial entre la fase inicial y el crecimiento sostenible donde muchas empresas fracasan por falta de financiamiento.

Vehículo de inversión - Estructura legal utilizada para canalizar inversiones (fondos, fideicomisos, sociedades).

Venture capital - Capital de riesgo invertido en empresas emergentes con alto potencial de crecimiento.

Términos Adicionales del Sector

Crowdfunding - Financiamiento colectivo a través de plataformas digitales donde múltiples inversionistas aportan pequeñas cantidades.

EVPA - European Venture Philanthropy Association. Asociación europea de filantropía de riesgo mencionada en referencias del estudio.

Fintech - Tecnología financiera que mejora y automatiza la prestación de servicios financieros.

REFERENCIAS

AIIMx. (2018). Inversión de impacto en México: Agenda de un mercado en crecimiento. Ciudad de México: Alianza por la Inversión de Impacto en México.

Alianza por la Inversión de Impacto en México. (2018). Inversión de impacto en México: panorama y recomendaciones. Ciudad de México: AIIMx.

ANDE. (2018). The Impact Investing Landscape in Latin America. Aspen Network of Development Entrepreneurs and Association for Private Capital Investment in Latin America.

ANDE. (2020-2022). El Panorama de Inversión de Impacto en América Latina. Aspen Network of Development Entrepreneurs. [Serie de reportes regionales 2020-2021 y 2021-2022].

ANDE. (2023). Why SGBs: Small and Growing Businesses as Engines of Growth. Aspen Network of Development Entrepreneurs. <https://andeglobal.org/why-sgbs/>

Aspen Network for Development Entrepreneurs. (2016). El panorama de inversión de impacto en América Latina 2014-2015-2016 (M. Dumont). Washington, D.C.: ANDE.

Aspen Network for Development Entrepreneurs. (2018). El panorama de inversión de impacto en América Latina 2016-2017-2018 (K. Davidson). Washington, D.C.: ANDE.

Aspen Network for Development Entrepreneurs. (2020). El panorama de inversión de impacto en América Latina 2018-2019-2020 (M. Victoria). Washington, D.C.: ANDE.

Aspen Network for Development Entrepreneurs. (2016). El panorama de inversión de impacto en América Latina: Tendencias 2014-2015. México/Washington, DC: ANDE.

Aspen Network for Development Entrepreneurs. (2022). El panorama de inversión de impacto en América Latina 2020-2021. México/Washington, DC: ANDE.

Aspen Network for Development Entrepreneurs & Latin American Private Equity & Venture Capital Association. (2018). The Impact Investing Landscape in Latin America. ANDE & LAVCA.

Auerswald, P. E., & Branscomb, L. M. (2003). Valleys of Death and Darwinian Seas: Financing the Invention to Innovation Transition in the United States. *The Journal of Technology Transfer*, 28(3-4), 227-239.

Bain & Company. (2024). India Private Equity Report 2024. <https://www.bain.com/insights/india-private-equity-report-2024/>

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2023). Esta Casa es Mía: Vivienda incremental con enfoque de impacto social en América Latina.

Big Society Capital. (2022). The UK impact investment market: Size, scope, potential. Big Society Capital.

Bolay, J. C., & Rabinovich, A. (2004). Intermediate cities in Latin America risk and opportunities of coherent urban development. *Cities*, 21(5), 407-421.

Bugg-Levine, A., & Emerson, J. (2011). Impact investing: Transforming how we make money while making a difference. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 6(3), 9-18.

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC). (2024). Desafío presupuestal e impacto al mercado: Los retos del nuevo plan de vivienda. <https://www.cmic.org/desafio-presupuestal-e-impacto-al-mercado-los-retos-del-nuevo-plan-de-vivienda/>

Climate Bonds Initiative. (2024a). Global State of the Market Report 2024. London: Climate Bonds Initiative.

Climate Bonds Initiative. (2024b, agosto 28). Mexico accumulates USD38.3 billion in thematic bonds until 2023. <https://www.climatebonds.net/news-events/press-room/press-releases/mexico-accumulates-usd38-3-billion-thematic-bonds-2023>

Green Climate Fund (GCF). (2023). Investment Framework and Eligibility Criteria. <https://www.greenclimate.fund>

Combs, K., Fernández, J. A., & Gutiérrez, J. (2023). Intraregional capital flows in Latin American impact investing: Patterns and potential. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 13(2), 245-267.

CONAPO. (2023). Proyecciones de la población de México y de las entidades federativas 2020-2070. Consejo Nacional de Población. https://www.snieg.mx/Documentos/Demografico/sesiones/doc_22023/4_proyecciones_cesnids.pdf

CONEVAL. (2020). Medición de la pobreza 2018-2020. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. México.

Convergence. (2023). The State of Blended Finance 2023. Convergence Blending Global Finance. <https://www.convergence.finance/resource/state-of-blended-finance-2023/view>

Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2011). Designing and conducting mixed methods research (2.^a ed.). Sage Publications.

Dalberg & Programa de Innovación de Impacto Colectivo (PiiC). (2023). Diagnóstico del ecosistema de inversión de impacto en Centroamérica. San José, Costa Rica: PiiC.

Deloitte. (2025, enero 14). Mexico economic outlook. Deloitte Insights. <https://www.deloitte.com/us/en/insights/topics/economy/americas/mexico-economic-outlook.html>

Departamento de Estado de EE.UU. (2024, enero 4). 2024 Investment Climate Statements: Brazil. <https://www.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/brazil>

Drexler, M., & Noble, A. (2013). From the margins to the mainstream: Assessment of the impact investment sector and opportunities to engage mainstream investors. World Economic Forum.

Econometría Consultores. (2022). Medición del mercado de inversión de impacto en Colombia 2022. Consejo Nacional Asesor (NAB Colombia) & Global Steering Group for Impact Investment (GSG).

El Economista. (2025, agosto 26). México alcanza su mejor posición histórica en el Índice de Complejidad Económica de Harvard. <https://www.eleconomista.com.mx/economia/indice-complejidad-economica-harvard-mexico-anota-mejor-nivel-20250826-774381.html>

European Commission. (2023). EU Taxonomy for Sustainable Activities: Technical Screening Criteria. <https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance>

- Gaggiotti, A. (2022). Accelerating Impact: The European Impact Investment Market Report. EVPA.
- Gianoncelli, A., & Gaggiotti, G. (2021). Impact Measurement and Management in Practice: Evidence from European Social Enterprises. European Venture Philanthropy Association.
- Glaeser, E. (2011). Triumph of the city: How our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier. Penguin Press.
- Gobierno de Jalisco. (2024). Fondo de Fomento Empresarial de Jalisco (FODEIJAL) y FOCRECER. <https://economia.jalisco.gob.mx>
- Global Impact Investing Network. (2018a). GIIN impact investing guide. GIIN.
- Global Impact Investing Network. (2018b). Roadmap for the future of impact investing: Reshaping financial markets. GIIN.
- Global Impact Investing Network [GIIN]. (2019). Core characteristics of impact investing. GIIN.
- Global Impact Investing Network [GIIN]. (2023). Annual Impact Investor Survey 2023. GIIN.
- Global Impact Investing Network. (2024). Impact investing market trends update. GIIN.
- Global Impact Investing Network. (2024). Sizing the impact investing market 2024. New York: GIIN.
- Global Steering Group for Impact Investment. (2018). Impact investment: The invisible heart of markets. GSG.
- Hand, D., Ringel, B., & Danel, A. (2022). Sizing the Impact Investing Market: 2022. Global Impact Investing Network (GIIN).
- Hand, D., Sunderji, S., Pardo, N., & Durante, I. (2024). 2024 GIINsight: Sizing the Impact Investing Market. Global Impact Investing Network.
- Hand, D., Ulanow, M., Pan, H., & Xiao, K. (2024). Sizing the impact investing market 2024. Global Impact Investing Network (GIIN).
- Harji, K., & Jackson, E. T. (2012). Accelerating impact: Achievements, challenges and what's next in building the impact investing industry. The Rockefeller Foundation.
- Hausmann, R., & Hidalgo, C. A. (2009). The building blocks of economic complexity. Proceedings of the National Academy of Sciences, 106(26), 10570-10575.
- Hockerts, K., et al. (2022). Impact investing: An essentially contested concept. Journal of Business Ethics, 178(3), 551-574.
- Hsieh, C. T., & Olken, B. A. (2014). The Missing "Missing Middle". Journal of Economic Perspectives, 28(3), 89-108.
- ICE, ANDE, & FIIMP. (2020). Investimentos de impacto no Brasil: Pesquisa nacional. Brasil: Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), Aspen Network for Development Entrepreneurs (ANDE) & Foros de Investimento de Impacto e Negócios de Impacto (FIIMP).

International Capital Market Association (ICMA). (2023). Green, Social and Sustainability-Linked Bond Principles. <https://www.icmagroup.org>

ImpactAlpha. (2024). Latin America Impact Investment Trends Report. ImpactAlpha Intelligence.

Impacto Colombia, Global Steering Group for Impact Investment [GSG], & Fedesarrollo. (2024). Segunda medición del tamaño del mercado de inversión de impacto en Colombia. Bogotá: Impacto Colombia.

INEGI. (2019). Censos Económicos 2019. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México.

INEGI. (2020). Censo de Población y Vivienda 2020. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/>

Kenny, C. (2022). Development outcomes of International Finance Corporation (IFC) projects: A review of the evidence. Center for Global Development.

Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483-499.

Lexology. (2020, agosto 14). Private equity fundraising in Mexico. <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=cd4bfab6-5820-4eff-a090-127ae61de9>

Mexico Business News. (2024). Investing in the future of Mexican agriculture. <https://mexicobusiness.news/>

Monitor Institute. (2009). Investing for social and environmental impact: A design for catalyzing an emerging industry. San Francisco: Monitor Institute.

Mudaliar, A., Bass, R., & Dithrich, H. (2019). Annual Impact Investor Survey 2019. Global Impact Investing Network. <https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2019>

NAB Colombia & Econometría Consultores. (2022). Medición del mercado de inversión de impacto en Colombia 2022. Bogotá: NAB Colombia.

North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press.

ONU-Hábitat. (2024). Barrio Modelo: Estrategias para el mejoramiento urbano y la vivienda asequible en América Latina. <https://unhabitat.org/es>

Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD]. (2019). Social impact investment 2019: The impact imperative for sustainable development. OECD Publishing.

Pandit, V., & Tamhane, T. (2017). Impact investing: Purpose-driven finance finds its place in India. McKinsey & Company, Private Equity and Principal Investors Practice.

PwC Sudáfrica. (2024, abril 29). South Africa Economic Outlook - April 2024. <https://www.strategyand.pwc.com/a1/en/press-release/south-africa-economic-outlook-april-2024.html>

Rockefeller Foundation. (2019). History of impact investing. Rockefeller Foundation.

Rodríguez-Pose, A., & Crescenzi, R. (2008). Research and development, spillovers, innovation systems, and the genesis of regional growth in Europe. *Regional Studies*, 42(1), 51-67.

Saltuk, Y., & El Idrissi, A. (2015). Eyes on the horizon: The impact investor survey. J.P. Morgan Social Finance and GIIN.

SHCP. (2018). Atlas de Complejidad Económica de México. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, CIDE y Universidad de Harvard. México.

Secretaría de Economía. (2024). Explorador de Complejidad Económica de México. https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/economic_complexity/1?utm_source=chatgpt.com

SpainNAB. (2022). Informe sobre la oferta de capital de impacto en España. SpainNAB.

SpainNAB. (2023). Impact investing en España: Taxonomía y crecimiento del capital. SpainNAB.

Spiess-Knafl, W., & Scheck, B. (2023). Impact Investing: Instruments, Mechanisms and Actors. Palgrave Studies in Impact Finance.

Trelstad, B. (2016). Impact investing: A brief history. *Capitalism and Society*, 11(2), Article 4.

Triulzi, E., Silberstein, E., & Jáuregui, A. (2025, mayo 13). Trends and developments: Mexico (Venture Capital 2025). Chambers Global Practice Guides. Chambers and Partners. <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/venture-capital-2025/mexico/trends-and-developments/020932>

Turner, S. F., Cardinal, L. B., & Burton, R. M. (2015). Research design for mixed methods: A triangulation-based framework and roadmap. *Organizational Research Methods*, 20(2), 243-267. <https://doi.org/10.1177/1094428115610808>

UBS & Credit Suisse. (2022). Global family office report 2022: Impact investing trends. UBS Global Wealth Management.

Vargas, C. A., Guerrero Alvarado, A., Rotondaro, A., & Servigón Caballero, V. J. (2020, septiembre 21). In Latin America, Impact Finance Demonstrates Remarkable Progress and Untapped Potential. Stanford Social Innovation Review.

World Bank. (2021). The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19. World Bank Group.

World Bank. (2024). Mexico data. World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org/country/mexico>

ANEXOS

Matriz sectorial

La siguiente matriz constituye un resumen del Capítulo 6, donde se sintetizan los resultados más relevantes sobre los sectores priorizados dentro del ecosistema de inversión de impacto en México. En ella se presentan la frecuencia de menciones, el valor porcentual, el nivel de demanda de inversión y el potencial de crecimiento de cada sector, acompañados de observaciones cualitativas que ilustran las principales oportunidades y desafíos detectados.

Este análisis ofrece una visión comparativa y estratégica del panorama sectorial, permitiendo identificar dónde se concentra el interés de los inversionistas, qué áreas muestran mayor madurez o rezago y cuáles representan espacios emergentes para el crecimiento del capital de impacto. En conjunto, la matriz ofrece una lectura integral que resume la diversificación, madurez y oportunidades del mercado mexicano, funcionando como una herramienta clave para orientar decisiones de política pública y de inversión.

SECTOR	VALOR PORCENTUAL %	NIVEL DE DEMANDA DE INVERSIÓN	POTENCIAL DE CRECIMIENTO	OBSERVACIONES
Agua, saneamiento e higiene	5%	★★★★★	Media	Oportunidad de inversión en infraestructura comunitaria y tecnologías limpias.
Alimentos y bebidas	5.80%	★★★★★	Media-Alta	Asociado al desarrollo rural y cadenas de valor sostenibles.
Agricultura y desarrollo rural	10.10%	★★★★★	Alta	Sector más mencionado. Fuerte vinculación con seguridad alimentaria y comunidades rurales.
Comercio	3.60%	★★★★★	Media-Baja	Sectores populares en modelos de negocio inclusivo.
Conservación del medio ambiente y gestión de recursos naturales	5.00%	★★★★★	Media	Gran necesidad de financiamiento en la gestión sostenible de ecosistemas.

SECTOR	VALOR PORCENTUAL %	NIVEL DE DEMANDA DE INVERSIÓN	POTENCIAL DE CRECIMIENTO	OBSERVACIONES
Construcción sostenible	4.30%	★★★★★	Media	Vinculado a vivienda digna y ahorro energético, pero con barreras normativas.
Economía circular (ej. manejo o reducción de residuos, y reciclaje)	8.60%	★★★★★	Alta	Sector emergente con alineación a la sostenibilidad.
Economía del cuidado	0.70%	★★★★★	Baja	Oportunidad para enfoques innovadores de impacto.
Educación	5.00%	★★★★★	Media	Demanda creciente en zonas vulnerables y en formación digital.
Energías alternativas y renovables	5.00%	★★★★★	Media	Clave en transición energética; alto interés de fondos verdes.
Industrias manufactureras	3.60%	★★★★★	Media-Baja	Relacionado con cadenas productivas sostenibles.
Infraestructura	2.90%	★★★★★	Media-Baja	Infraestructura social clave para habilitar otros sectores.
Microfinanzas	6.50%	★★★★★	Media-Alta	Instrumento vital para inclusión financiera, especialmente en zonas rurales.
Salud	8.60%	★★★★★	Alta	Alta prioridad postpandemia, aunque con barreras regulatorias y costos.

SECTOR	VALOR PORCENTUAL %	NIVEL DE DEMANDA DE INVERSIÓN	POTENCIAL DE CRECIMIENTO	OBSERVACIONES
Servicios financieros (excluyendo microfinanzas)	7.90%	★★★★★	Alta	Necesario para escalar soluciones; apalancamiento de fondos híbridos.
Tecnologías de la información y comunicación (TIC)	5.00%	★★★★★	Media	Potencial de digitalización rural, salud y educación.
Trabajo y Empleo	3.60%	★★★★★	Media-Baja	Central en reducción de desigualdad y programas de capacitación.
Transporte	3.60%	★★★★★	Media-Baja	Necesidad de movilidad sostenible, especialmente en zonas urbanas.
Turismo	2.20%	★★★★★	Media-Baja	Potencial si se alinea con modelos de turismo regenerativo.
Vivienda asequible	1.40%	★★★★★	Baja	Alta necesidad, baja oferta de inversión estructurada.
Género	0.70%	★★★★★	Baja	Oportunidad de transversalizar género en otros sectores.
Acuicultura	0.70%	★★★★★	Baja	Nicho con potencial en comunidades costeras.

Casos de éxito

La siguiente tabla presenta una selección de casos de éxito representativos de la inversión de impacto en México, que ilustran la diversidad de sectores, modelos financieros y resultados alcanzados en los últimos años. Estos ejemplos surgen del proceso de levantamiento de información y encuestas, en el cual diversas organizaciones participantes reportaron sus propios casos de éxito, compartiendo aprendizajes y resultados obtenidos.

Los casos reflejan cómo distintos actores, desde fondos y aceleradoras hasta empresas sociales y organizaciones híbridas, están contribuyendo a resolver desafíos sociales y ambientales mediante distintos instrumentos innovadores. Cada caso incluye información sobre el problema social o ambiental que busca atender, el sector de

impacto, los instrumentos financieros utilizados, así como una comparación entre el impacto y el retorno esperado frente al logrado.

Esto nos ofrece una visión más transparente y realista del ecosistema, al presentar casos concretos donde es posible observar si los proyectos alcanzaron los resultados esperados, no lo hicieron o si aún es demasiado pronto para evaluarlos plenamente. Estos casos pueden seguirse y rastrearse en el tiempo por quienes deseen profundizar en su evolución. Se considera una aportación valiosa para aterrizar cómo se ve la inversión de impacto en México hoy, a través de ejemplos reales, comprobables y en distintas etapas de madurez.

CASOS DE ÉXITO	PROBLEMA SOCIAL Y/O AMBIENTAL QUE BUSCA ATENDER	AÑO DE INVERSIÓN	SECTOR	INSTRUMENTOS UTILIZADOS	COMPARACIÓN ENTRE EL IMPACTO ESPERADO Y EL LOGRADO	COMPARACIÓN ENTRE EL RETORNO ESPERADO Y EL LOGRADO
Microfinanciera	Inclusión financiera y acceso a crédito a mujeres en zonas rurales	2014 2017 2018 2020	Microfinanzas	Deuda	El impacto logrado fue mayor que el esperado	El retorno esperado se alcanzó completamente
Mar+Invest	Conservación del arrecife Mesoamericano	2023-2030	Conservación del medio ambiente y gestión de recursos naturales	Deuda, Donaciones o subvenciones, Capital, Garantías, Cuasi-capital o notas	El proyecto es a largo plazo, empezó en 2023 por lo que a 2025 aún no tenemos información suficiente para determinar si el impacto esperado se va a alcanzar	El proyecto es a largo plazo, empezó en 2023 por lo que a 2025 aún no tenemos información suficiente para determinar si el retorno esperado se va a alcanzar
BioPlaster Research	Compañía de Investigación en nanomateriales y materiales para el cuidado del medio ambiente.	2024	Conservación del medio ambiente y gestión de recursos naturales	Capital		
Backbone Impact Health	Mejorar el acceso de la población con medio-bajos y bajos recursos a la atención médica	2020	Salud	Deuda	El impacto esperado se alcanzó completamente	El retorno esperado se alcanzó completamente
Cafe Capitan	Agricultura Regenerativa - Empoderamiento de Cooperativas Indígenas	2024	Agricultura y desarrollo rural	Deuda	Inversión Reciente	Inversión Reciente, pero debiese completamente

CASOS DE ÉXITO	PROBLEMA SOCIAL Y/O AMBIENTAL QUE BUSCA ATENDER	AÑO DE INVERSIÓN	SECTOR	INSTRUMENTOS UTILIZADOS	COMPARACIÓN ENTRE EL IMPACTO ESPERADO Y EL LOGRADO	COMPARACIÓN ENTRE EL RETORNO ESPERADO Y EL LOGRADO
Yotepresto	Acceso a Financiamiento	2018	Servicios financieros (excluyendo microfinanzas)	Deuda, Capital, Cuasi-capital o notas	El impacto logrado fue mayor que el esperado	El retorno logrado fue mayor que el esperado
INPRODEVA, SAPI de CV. Proyecto Apatzingán	Descapitalización de los productores agrícolas	2015, 2019 y 2021	Agricultura y desarrollo rural	Capital	El impacto esperado no se alcanzó	El retorno esperado no se alcanzó
Retorna	Acceso a servicios financieros para migrantes.	2024	Servicios financieros (excluyendo microfinanzas)	Capital	Es muy temprano pero nos están logrando las expectativas	Es muy temprano pero nos están logrando las expectativas
Terminator Water Solutions	La contaminación por aguas residuales no tratadas	2025	Agua y saneamiento	Deuda, Garantías	La inversión se hizo en febrero 2025, es un crédito a 18 meses todavía no se ha medido el impacto	La inversión se hizo en febrero 2025, es un crédito a 18 meses todavía no se ha medido el impacto
Tema de agua	Tema de agua	2025	Agua y saneamiento	Deuda	El impacto esperado se alcanzó completamente	No estoy seguro/a, o prefiero no contestar
Clínicas del Azúcar	Acceso a servicios de Salud dignos y asequibles	2013	Salud	Deuda, Capital, Cuasi-capital o notas	El impacto logrado fue mayor que el esperado	El retorno logrado fue mayor que el esperado
Clivi	Diabetes, obesidad	2021	Salud Tecnologías de la información y las comunicaciones	Capital, Cuasi-capital o notas	El impacto logrado fue mayor que el esperado	Todavía no se hizo la salida
Universidad Tres Culturas	Acceso a la educación	2014	Educación	Deuda, Capital	El impacto esperado se alcanzó completamente	El retorno esperado se alcanzó completamente
E6PR	Reciclaje	2021	Economía circular (ej. manejo o reducción de residuos, y reciclaje) Economía del cuidado	Deuda, Capital	Seguimos dentro de la empresa	Seguimos dentro de la empresa
Jústo	Apoyo a pequeños productores y disminución del desperdicio	2024	Comercio	Capital	El impacto esperado se alcanzó completamente	La inversión es reciente y requiere maduración, pero el crecimiento de la empresa nos tiene muy satisfechos.
Netwey	Acceso a Internet	2022	Salud Tecnologías de la información y las comunicaciones	Capital	El impacto logrado fue mayor que el esperado	El retorno logrado fue mayor que el esperado
Grupo Reina Madre	Incrementar el acceso a servicios de salud de alta calidad a un precio accesible para las mujeres y niños de México, mediante una cadena de clínicas privadas de ginecología, obstetricia y pediatría	2023	Salud Tecnologías de la información y las comunicaciones	Deuda	El impacto esperado se alcanzó completamente	El retorno esperado se alcanzó completamente

Bot AI: ANDE Impact Investing Expert

Te presentamos **Bot AI: ANDE Impact Investing Expert**, un asistente conversacional impulsado por inteligencia artificial diseñado para acompañarte en la exploración del ecosistema de inversión de impacto. A través de esta herramienta, podrás:

- Explorar definiciones, conceptos clave y buenas prácticas en inversión de impacto.
- Acceder a datos y ejemplos reales de proyectos en México y América Latina.
- Resolver dudas específicas sobre instrumentos financieros, métricas de impacto y esquemas de financiamiento mixto.
- Obtener orientación práctica para estructurar modelos de inversión con propósito social y ambiental.

Accede al bot en el siguiente enlace:

[**ANDE Impact Investing Expert**](#)

El **Bot AI: ANDE Impact Investing Expert** es una herramienta en **constante construcción y mejora**, por lo que su contenido, funcionalidades y precisión pueden experimentar actualizaciones o ajustes con el tiempo. Se recomienda utilizarlo como un **recurso en evolución y apoyo tecnológico complementario**, destinado a facilitar el aprendizaje, la consulta y la difusión del conocimiento en materia de inversión de impacto.

Para más información consulta la web:

andeglobal.org

