



P N
U D

INVERSIÓN DE IMPACTO EN COLOMBIA: **AGRAPP**

ESTUDIO DE CASO



AGRAPP: INVERSIÓN DE IMPACTO EN COLOMBIA



NAB COLOMBIA
CATALIZANDO LA INVERSIÓN DE IMPACTO

MIEMBRO DEL
GSG
Driving real impact

Latimpecto



PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD)

Sara Ferrer

Representante Residente

Alejandro Pacheco

Representante Residente Adjunto

Javier Pérez Burgos

Gerente Nacional de Reducción de Pobreza e Inequidad

Lina Fernandez Pizano

Jefa Sector Privado

Camila Botero

UNV Especialista Sector Privado

Ana Milena Rocha Osorio

Analista en Gestión del Conocimiento

Paola Aponte Diaz

Diseño y Diagramación

NAB COLOMBIA

Juan Sebastián Pacheco Estrada

Gerente General

Ana María Figueroa García

Coordinadora de Proyectos

LATIMPACTO

María Carolina Suarez Visbal

CEO

Alan Wagenberg

Director de Gestión del Conocimiento

AGENCIA CUL

Alicia Camacho

Diseño y Diagramación

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

Colombia 2022

AGRAPP

Una plataforma de financiamiento colaborativo para el agro colombiano

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

1. ANTECEDENTES

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

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

1.1 MOTIVACIÓN

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

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

Foto: Agrapp



1.2 IMPACTO QUE GENERAN

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

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

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

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

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

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

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

Foto: Agrapp



2.1 RENTABILIDAD

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

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

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

2.2 MEDICIÓN Y RESULTADOS DE IMPACTO

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

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

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

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

3. APRENDIZAJES Y RETOS

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

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

Foto: Agrapp



CASOS DE ÉXITO: EMPRESAS DE IMPACTO EN COLOMBIA



TIPO DE ORGANIZACIÓN
Empresa



SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN
Financiero



BENEFICIARIOS FINALES
Pequeños y medianos agricultores



INVERSIONISTAS
Mentel investments ·
Rockstart · FO ·
Ángeles inversionistas



TIPO DE FINANCIACIÓN
Mecanismo híbrido



ÁREA DE OPORTUNIDAD
Tecnología emergente
para la inclusión financiera



RECURSOS INVERTIDOS
USD 260 mil



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



RED DE ALIADOS

- PNUD
- Innpulsa Colombia
- Rockstart Latam

LA EMPRESA HA ESTIMADO SU IMPACTO EN MÁS DE:

120

Proyectos productivos
financiados

USD 1,2 MM

Generados en recursos
confiables y recurrentes

378%

De incremento en
ingresos del agricultor

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



Latimacto





 pnudcol

 @PnudColombia

 @pnudcolombia

 pnudcol

 PNUDenColombia

 comunicaciones.co@undp.org

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