

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES 2024



Apoya:

FUNDA-PRÓ
FUNDACION PARA LA PROMOCION


emprende verde BOLIVIA
EMPRENDIENDO CON PROPÓSITO

Coordinador:

cainco

Ejecutores:

fundares
ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE


FUNDES NAP


PROMETA

Financia:

Unión Europea

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES 2024

Coordinadores:

-Santa Cruz Innova
-CAINCO

Consultores:

Achá, Fernanda
Bolívar, Daniela
Herrera, Roberto

TABLA DE CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN	1
II. ANTECEDENTES	1
Mapeos Anteriores	1
<i>Mapeos Generales del Ecosistema</i>	1
<i>Emprendimientos Verdes: Eventos y Diagnósticos</i>	3
Marco Legal	4
<i>Políticas y Leyes para Emprendimientos en General</i>	4
<i>Políticas y Leyes Específicas para Emprendimientos Verdes</i>	5
<i>Principales Regulaciones y Descripción</i>	5
III. METODOLOGÍA	6
Enfoque en Inclusividad	8
La Ruta	9
Limitaciones	10
1. <i>Auto Llenado de la Encuesta</i>	10
2. <i>Dificultad de Acceso Fuera de las Ciudades Centrales</i>	10
3. <i>Fatiga de Mapeos</i>	10
Recomendaciones a Futuro	10
1. <i>Validación de Datos mediante Entrevistas</i>	11
2. <i>Formularios en Papel y Digitalización</i>	11
3. <i>Colaboración con Redes de Aliados Locales</i>	11
4. <i>Centralización de Información</i>	11
IV. EMPRENDIMIENTOS, EMPRESAS, STARTUPS Y ASOCIACIONES VERDES	11
Panorama General	13
Características Principales	14
Ubicación Geográfica	14
Tipo de Negocios	15
Nivel de Integración	18
A. Exploradores Ambientales	18
Perfil General	18
Impacto Ambiental	22
Demanda	26
Recomendaciones	29
B. Renovadoras Sostenibles	30
Perfil General	30
Impacto Ambiental	35
Demanda	38
Recomendaciones	42
C. Soluciones Tecnológicas Ambientales	43
Perfil General	43
Impacto Ambiental	47
Demanda	52
Recomendaciones	55

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

D. Eco-negocios Innovadores	56
Perfil General.....	56
Impacto Ambiental	61
Demanda.....	65
Recomendaciones	67
V. ORGANIZACIONES DE SOPORTE	68
Panorama General	68
Características Principales	69
<i>Expertos en Sostenibilidad Ambiental y Rutas Verdes</i>	70
Desafíos	71
<i>Dificultades para Identificar y Apoyar Negocios Verdes</i>	71
<i>Deficiencias en Negocios Verdes</i>	71
VI. BRECHA ENTRE OFERTA Y DEMANDA	72
Capacitación y Asistencia Técnica	72
Habilidades Verdes	73
Acceso a Recursos	75
VII. Oportunidades y Desafíos del Ecosistema Verde en Bolivia	76
Situación Actual del Ecosistema Verde	76
Oportunidades y Desafíos	77
Oportunidades	77
Desafíos	77
Recomendaciones	80
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXOS	85
ANEXO 1: GUÍA GRUPOS FOCALES	85
ANEXO 2: ENCUESTA EMPRESAS VERDES	86
ANEXO 3: ENCUESTA ORGANIZACIÓN DE SOPORTE	91
ANEXO 4: CALIFICACIÓN PROGRAMA INNOVA VERDE	93

I. INTRODUCCIÓN

La iniciativa Innova Verde se enmarca dentro del proyecto “Emprende Verde Bolivia”, cuyo objetivo es promover el empleo, la empleabilidad y el emprendimiento de jóvenes, vinculándolos al sector empresarial en áreas relacionadas con la economía circular y el cambio climático en Bolivia. Emprende Verde está coordinado por la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (CAINCO) y financiado por la Comisión Europea, busca generar un impacto positivo en la economía y el medio ambiente del país.

Este reporte presenta un mapeo detallado de emprendimientos, empresas, startups y asociaciones verdes, cuyo análisis deriva en una evaluación y recomendaciones de cómo fortalecer el ecosistema de negocios verdes. Además, incluye la identificación de organizaciones de soporte con servicios especializados y analiza los desafíos para mejorar el funcionamiento integral de este ecosistema. Con esto, se pretende tener una visión clara de la situación actual de los negocios verdes en Bolivia, destacando las oportunidades y los obstáculos para desarrollar estrategias efectivas para su crecimiento y consolidación.

II. ANTECEDENTES

Mapeos Anteriores

Este capítulo proporciona un análisis detallado y sistemático de los esfuerzos de mapeos públicos realizados en Bolivia durante los últimos cinco años, con un enfoque particular en distinguir entre iniciativas generales en el ecosistema tecnológico y esfuerzos específicos dirigidos a los negocios verdes. Mediante la revisión meticulosa de estudios, eventos, y documentos estratégicos que datan del 2019 hasta la actualidad, se busca entender cómo ha evolucionado el desarrollo y cuáles son las necesidades actuales tanto del sector tecnológico como del sector verde en el país.

Mapeos Generales del Ecosistema

Desde 2019, se ha documentado sistemáticamente el ecosistema tecnológico boliviano a través de informes anuales y estudios detallados realizados por diversas organizaciones, con un enfoque particular en la emergencia de nuevas verticales como Fintech y las dinámicas de colaboración entre el sector público y privado:

2019:

- **"Línea de Base del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2019" (Fundación Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro):** Este informe proporcionó una visión integral de los actores del ecosistema, incluyendo análisis detallados sobre las características de los emprendedores y los desafíos del

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

sector. El análisis inicial se centró en la situación actual de las startups, el talento, el mercado y el financiamiento.

2020:

- **"Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2020" (Funda-Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro, BIM):** Este informe destaca la necesidad de fortalecer un entorno propicio para el crecimiento y desarrollo económico de nuestro país. En el primer semestre de 2020, un cambio drástico en el contexto global y nacional reveló el papel crucial de la tecnología en el desarrollo del talento y el potencial empresarial. Los cambios que se esperaban en años ocurrieron en semanas, acelerando el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Las startups orientadas a mercados especializados, como la Fintech, se beneficiaron notablemente de esta aceleración.

2021:

- **"Mapeo TIC Bolivia 2021: Estado actual y oportunidades en tecnología digital" (Funda-Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro, BIM, ICCO Cooperación):** Proporcionó un análisis del número y tipo de startups e instituciones de apoyo en Bolivia, resaltando que si bien el nivel de confianza entre pares ha incrementado positivamente todavía se requieren políticas públicas para promover sinergias entre actores del ecosistema.

2022:

- **"Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2022" (Funda-Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro, BIM, ICCO Cooperación, CAINCO):** Proporcionó un análisis de la evolución del ecosistema TIC en Bolivia. Se enfocó en identificar la capacidad actual de apoyo del ecosistema demostrando que el ecosistema no solo ha evolucionado en cantidad, sino también en calidad.
- **"Ecosistema en la Práctica: El caso de las Startups Bolivianas" (Fundación IES, CAINCO):** El objetivo principal de esta investigación ha sido comprender el estado del ecosistema de startups en Bolivia, analizar las interrelaciones entre sus actores y proponer soluciones para su desarrollo y crecimiento.

2023:

- **"Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2022 y 2023" (Funda-Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro, BIM, ICCO Cooperación, CAINCO):** Este informe proporciona actualizaciones sobre las startups, evaluando sus logros y desafíos, y realizando un análisis detallado sobre la distribución geográfica y la clasificación sectorial resaltando el papel crucial que desempeñan las empresas Fintech en la creación de una nueva visión de lo que puede lograr Bolivia como país.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Emprendimientos Verdes: Eventos y Diagnósticos

Paralelamente a los mapeos generales, se han realizado esfuerzos significativos para comprender y apoyar a los negocios verdes en Bolivia, incluyendo varios eventos clave y estudios detallados:

Eventos Clave:

2021:

- **Feria Virtual de Negocios Verdes Bolivia 2021 (Plataforma Bio-emprender):** Este evento virtual lanzado por la ICAM y Swisscontact buscó promover la economía circular conectando empresas que ofrecen y demandan residuos valorizables y servicios relacionados con negocios verdes.
- **Concurso de Ideas Verdes (Bolivia.com):** La Cámara Nacional de Comercio Incentivó a jóvenes bolivianos a presentar ideas innovadoras que incorporan prácticas medioambientales en sus modelos de negocio.
- **Feria Green Heart por el Medio Ambiente (Agencia de Noticias Fides - Bolivia):** Presentó innovaciones y el compromiso ambiental de 51 emprendimientos verdes en diversas regiones de Bolivia.

2020:

- **Feria Virtual de Negocios Verdes Bolivia 2020 (Los Tiempos):** Este evento virtual lanzado por la ICAM y Swisscontact buscó promover la economía circular conectando empresas que ofrecen y demandan residuos valorizables y servicios relacionados con negocios verdes.

Estudios y Diagnósticos Importantes:

2021:

- **Diagnósticos Nacionales de Negocios Verdes (Swisscontact):** Analizaron los negocios verdes en sectores como reciclaje, agua y energía, identificando actores clave y realizando levantamientos de datos detallados.

La revisión exhaustiva de los mapeos generales y específicos de negocios verdes revela un compromiso creciente hacia la sostenibilidad y la innovación tecnológica en Bolivia. Estos esfuerzos ilustran tanto avances significativos como desafíos persistentes que enfrentan estos sectores. A medida que Bolivia continúa desarrollando su ecosistema emprendedor, es esencial que las políticas y estrategias de apoyo evolucionen para enfrentar los desafíos del futuro y aprovechar al máximo las oportunidades emergentes en tecnología y negocios verdes.

Los mapeos y estudios de los últimos cinco años han proporcionado una abundante fuente de aprendizajes que tienen profundas implicaciones para el futuro de los emprendimientos tecnológicos y negocios verdes en Bolivia. La constante emergencia de nuevas verticales como Fintech, junto con el crecimiento de los negocios verdes,

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

resalta la necesidad crítica de adaptar las políticas y estrategias de soporte para estos sectores en rápida evolución. Se ha aprendido que el éxito y la sostenibilidad de estos emprendimientos no solo dependen del acceso a recursos financieros y tecnológicos, sino también de un entorno normativo que promueva la innovación y la colaboración multisectorial.

Marco Legal

Este capítulo proporciona un análisis exhaustivo de las políticas y legislaciones implementadas en Bolivia desde 2019, diseñadas para promover la creación y desarrollo de emprendimientos, con un enfoque específico en los negocios verdes. Se detalla cómo estas iniciativas gubernamentales y políticas públicas están diseñadas para estimular el crecimiento económico sostenible y fomentar la innovación empresarial en el país.

Políticas y Leyes para Emprendimientos en General

Desde 2019, el marco legal y regulatorio en Bolivia ha sido fortalecido para apoyar el emprendimiento a través de varias iniciativas clave:

Reformas Legislativas para Facilitar la Creación de Empresas:

- **Creación de Empresas:** Bolivia ha implementado y propuesto diversas leyes y proyectos para fomentar la creación y desarrollo de empresas, demostrando un compromiso con la simplificación de procesos y el apoyo al emprendimiento. La **Ley N° 779** de 2016, conocida como "*Ley de Desburocratización para la Creación y Funcionamiento de Unidades Económicas*", introdujo mecanismos para agilizar los trámites de registro y operación de empresas, reduciendo tiempos y costos asociados. Por su parte, **la Ley N° 1055 de Creación de Empresas Sociales**, promulgada en 2018, establece un marco jurídico para que trabajadores de empresas en dificultades puedan constituir empresas sociales, protegiendo así sus fuentes de trabajo. Adicionalmente, el reciente *Proyecto de Ley de Apoyo a los Emprendimientos Emergentes*, presentado en 2023, busca regular conceptos como startups y establecer una Agencia Pública de Desarrollo Emprendedor, con el objetivo de fortalecer el ecosistema emprendedor boliviano. Estas iniciativas reflejan un esfuerzo continuo por parte del gobierno para crear un entorno más favorable para la creación y crecimiento de empresas en el país.
- **Fomento al Emprendimiento:** Introdujo medidas para proteger y promover las pequeñas y medianas empresas, incluyendo incentivos fiscales y acceso a programas de financiamiento con tasas preferenciales. El **Decreto Supremo N° 4298**, emitido el 24 de julio de 2020, introdujo incentivos tributarios para la reactivación económica y el empleo. Asimismo, se creó el *Sistema Integrado Especial de Transición para Emprendedores al Régimen General (SIETE-RG)*, que consolidó el pago del IVA, el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE) y el Impuesto a las Transacciones (IT) en un monotributo del 5% sobre las ventas brutas, facilitando la formalización y

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

un monotributo del 5% sobre las ventas brutas, facilitando la formalización y operación de nuevos emprendimientos. En cuanto al financiamiento, el *Fondo de Garantía de Créditos para el Sector Productivo (Fogacp)* y el *Fondo Capital Semilla (Focase)* ofrecen garantías y créditos para micro, pequeñas y medianas empresas. Adicionalmente, la **Ley N° 947** de *Micro y Pequeña Empresa*, promulgada en 2017, establece políticas de desarrollo, apoyo en la comercialización, y simplifica los procesos de registro para estas empresas. Estas medidas en conjunto buscan crear un entorno favorable para el surgimiento y crecimiento de emprendimientos en Bolivia.

Programas de Capacitación y Financiamiento:

- **Programa Nacional de Emprendimiento Innovador (2019):** Lanzado por Fundación Emprender Futuro y apoyado por el Ministerio de Desarrollo Productivo, este programa ha proporcionado capacitación en habilidades empresariales y gestión a más de 5,000 emprendedores en su primer año.
- **Fondo de Capital Semilla FOCASE (2020):** El Fondo Capital Semilla (FOCASE) es una iniciativa del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) destinada a apoyar a emprendedores en Bolivia, facilitando el acceso a financiamiento para la creación y consolidación de micro y pequeñas empresas en los sectores productivo y de servicios.

Incentivos Fiscales y Apoyo Continuo

- Bolivia ha implementado importantes extensiones e incentivos fiscales para impulsar la reactivación económica y fomentar la industrialización del país. La **Ley N° 1391**, promulgada el 31 de agosto de 2021 y vigencia hasta el 29 de septiembre de 2023, estableció significativos beneficios tributarios enfocados en sectores clave como el agropecuario, industrial, construcción y minería. Esta normativa introdujo dos medidas principales: la exención del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en la importación de bienes de capital, plantas industriales y vehículos de carga de alta capacidad, y la aplicación de una tasa cero del IVA en la venta interna de estos mismos bienes. Estas disposiciones buscaron facilitar la adquisición de maquinaria y equipo esencial para el desarrollo productivo, promoviendo así la modernización tecnológica y la competitividad de las empresas bolivianas. Al mismo tiempo, estas medidas apoyaron la política de sustitución de importaciones, incentivando la producción nacional y fortaleciendo la economía del país.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Políticas y Leyes Específicas para Emprendimientos Verdes

El compromiso del gobierno boliviano con los negocios verdes se ha manifestado a través de diversas legislaciones que apuntan a fomentar un desarrollo empresarial sostenible:

Legislación Ambiental y de Apoyo:

- **Ley N° 755 de Gestión Integral de Residuos:** La ley promulgada el 28 de octubre de 2015, establece políticas para la prevención, reducción, aprovechamiento y disposición final de residuos de manera sanitaria y ambientalmente segura. Esta ley promueve prácticas alineadas con los principios de la economía circular, como la reutilización y el reciclaje de materiales.
- **Certificaciones Verdes y Normativas de Sostenibilidad (2023):** Implementa un sistema de certificación para negocios que cumplen con altos estándares ambientales, proporcionando acceso preferencial a contratos gubernamentales y subsidios.

Subsidios y Financiación para Tecnologías Limpias:

- **Subsidios para la Innovación en Energías Renovables (2021):** Subsidios directos para proyectos de energía solar, eólica y biomasa, diseñados para reducir los costos iniciales de implementación. Bolivia ha implementado una serie de incentivos fiscales significativos para promover el desarrollo de proyectos de energías renovables en el país. Entre las medidas más destacadas se encuentra la exención del Impuesto a las Transacciones (IT) para la importación de equipos esenciales en la instalación de sistemas de energía renovable, como paneles solares y aerogeneradores, lo que reduce considerablemente los costos de adquisición de esta tecnología. Además, las empresas que invierten en proyectos de energías limpias pueden beneficiarse de una deducción de hasta el 50% en el Impuesto sobre las Utilidades de Empresas (IUE), lo que representa un fuerte incentivo financiero para la adopción de estas fuentes energéticas. Complementando estas medidas, el gobierno ofrece créditos fiscales que pueden llegar hasta el 60% del valor de la inversión realizada en proyectos de energías renovables, mejorando significativamente la viabilidad económica de estos emprendimientos y facilitando su financiamiento. Estas políticas fiscales demuestran el compromiso de Bolivia con la transición hacia fuentes de energía más sostenibles y la promoción de inversiones en el sector de las energías renovables.
- **Líneas de Crédito para Sostenibilidad (2022):** Líneas de crédito especiales ofrecidas a través del Banco de Desarrollo Productivo de Bolivia para proyectos que demuestren un impacto ambiental positivo como ser Ecoeficiencia BDP, Adapta BDP, Resiliencia y Bosques y Amazonias.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Principales Regulaciones y Descripción

Normas ASG (ESG) - Regulador Financiero:

- **Regulaciones de la ASFI:** Estas incluyen normas sobre la función social de los servicios financieros, responsabilidad social empresarial y buen gobierno corporativo, asegurando que las entidades financieras operen con un enfoque sostenible.
- **Decreto Supremo N° 0910:** Fortalece los procedimientos administrativos en la gestión financiera, promoviendo la transparencia y la responsabilidad en el sector.
- **Ley N° 535 de Minería y Metalurgia:** Establece marcos regulatorios específicos para el sector minero y metalúrgico, incluyendo gestión ambiental y social, para garantizar que las operaciones mineras contribuyan positivamente a la comunidad y al medio ambiente.

Cambio Climático:

- **Decreto Supremo No. 24176:** El Decreto Supremo N.º 24176, promulgado el 8 de diciembre de 1995, representa un marco integral para combatir el cambio climático y promover la sostenibilidad ambiental en Bolivia. Este decreto, que reglamenta la Ley del Medio Ambiente N.º 1333, establece un conjunto completo de normas y procedimientos que abarcan diversos aspectos de la gestión ambiental. Incluye reglamentos específicos para la gestión ambiental general, la prevención y control de la contaminación, la protección de la atmósfera y los recursos hídricos, el manejo de sustancias peligrosas y la gestión de residuos sólidos. Estas regulaciones promueven prácticas sostenibles en sectores económicos clave, establecen límites de emisiones y vertidos, fomentan el uso de tecnologías limpias y definen responsabilidades claras para entidades gubernamentales y privadas. Al abordar de manera integral los desafíos ambientales, desde la contaminación atmosférica hasta la gestión de residuos, este decreto proporciona una base sólida para las acciones de Bolivia en la lucha contra el cambio climático y la protección del medio ambiente.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Cambio Climático:

- **Decreto Supremo No. 24176:** Forma parte de la Ley del Medio Ambiente y establece directrices para la gestión ambiental y la conservación de recursos, promoviendo prácticas sostenibles en todos los sectores económicos.

III. METODOLOGÍA

La búsqueda de prácticas comerciales sostenibles y respetuosas con el medio ambiente se encuentra en la vanguardia de las iniciativas globales. Bolivia, como nación con una destacada biodiversidad y un paisaje empresarial en crecimiento, se ha convertido en un punto focal para mapear y comprender el ecosistema verde. Esta metodología describe un enfoque integral para identificar, categorizar y analizar emprendimientos, empresas, startups y asociaciones verdes (en adelante denominados negocios verdes) en Bolivia, abarcando una amplia gama de sectores que contribuyen a la sostenibilidad ambiental.

El mapeo se desarrolló en tres etapas clave, cada una diseñada estratégicamente para recopilar información de diversas fuentes, asegurando una visión holística del panorama empresarial verde en el país (ver **Tabla 1**). En una primera etapa, realizamos una revisión meticulosa de material publicado e información disponible, sirviendo como base para mapear emprendimientos, empresas, startups y asociaciones bolivianas. Esto no solo aprovecha los esfuerzos de investigación existentes, sino que también reconoce y se construye sobre el trabajo previo realizado por iniciativas anteriores.

En la segunda etapa se realizaron grupos focales que incorpora un elemento de interactivo para una discusión multisectorial. Se convocó la participación de representantes de organizaciones soporte y/o especialistas involucrados activamente el ecosistema emprendedor boliviano y son clave porque proporcionan conocimientos valiosos sobre las necesidades, desafíos, oportunidades, experiencias y perspectivas futuras que enfrentan los negocios verdes. La naturaleza cualitativa de los grupos focales busca una comprensión matizada de la dinámica dentro de este ecosistema que complementa los datos cuantitativos obtenidos en el mapeo.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

En la etapa final del mapeo se utilizó un enfoque innovador para la recopilación de información: la participación masiva a través de un concurso abierto. Este método dinámico aprovechó la inteligencia colectiva de una comunidad diversa y alentó la participación de una variedad de negocios verdes. Al ofrecer incentivos financieros y no financieros, y fomentar la colaboración con diversas organizaciones de soporte emprendedor se desencadena un elemento de participación masiva cuyo objetivo es construir una base de datos integral que refleje la vitalidad y diversidad de los negocios verdes en Bolivia.

Las tres etapas de la metodología aseguran un enfoque integral, inclusivo y holístico que no pre-define la muestra y que más bien buscan ampliar su definición para encontrar nuevos patrones y así crear una base de información sólida para futuras iniciativas y políticas que respalden y fomenten negocios sostenibles en Bolivia. Este enfoque se alinea con el compromiso global de fomentar una economía verde y destaca el potencial de Bolivia como centro de emprendimiento consciente del medio ambiente.

Tabla 1. Resumen de Metodología según Objetivos

Etapa/Objetivo	Método	Pasos
1. Recopilación de información actual y reciente sobre el ecosistema y marco legal para negocios verdes en Bolivia	Fuentes secundarias	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de material publicado o bien, el estado del arte, en términos de mapeos y directorios de empresas y startups bolivianas • Sistematización de información recopilada
2. Entender necesidades, oportunidades y deficiencias del ecosistema de soporte emprendedor verde en Bolivia	Grupos Focales (ANEXO 1)	<ul style="list-style-type: none"> • Llamado a participar en grupos focales • Moderación y elaboración de Grupos focales • Sistematización de información recopilada
3. Mapeo masivo de negocios verdes y organizaciones de soporte en Bolivia	Crowdsourcing + Encuestas (ANEXO 2; ANEXO 3)	<ul style="list-style-type: none"> • Crear un concurso con llamado a emprendimientos, empresas, startups y asociaciones • Garantizar incentivos para fomentar participación • Lanzar y gestionar concurso • Invitar a organizaciones de soporte • Encuestas

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

		<ul style="list-style-type: none">• Recopilar y analizar información
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Enfoque en Inclusividad

La investigación exhaustiva de previos mapeos y/o directorios concluyó en que la mayoría de estos no se centraron realmente en identificar a los negocios verdes porque se restringían a sectores o perfiles pre-determinados a un proyecto. Por otro lado, los estudios o iniciativas que, si se han enfocado en empresas con prácticas sostenibles, técnicamente no se han constituido como "mapeos" en el sentido estricto del término. Los estudios o iniciativas se enfocan en verticales específicas como ser agua, reciclaje o energía y no necesariamente se sabe quiénes fueron las organizaciones identificadas. Además, las organizaciones de soporte durante los grupos focales expresaron que no existe una definición universal de lo que es un negocio verde y que en realidad la definición varía según la perspectiva de soporte financiero o no financiero que pueden proveer mientras se enfocan en "medioambiente", es decir, una definición genérica.

Por esta razón, el equipo de consultoría decidió adoptar un enfoque amplio e inclusivo, con el objetivo de identificar no solo a las emprendimientos, empresas, startups y asociaciones que actualmente participan en iniciativas con una consigna "verde" o "ambiental", sino también aquellas que tienen el "potencial o la voluntad" de integrar esta perspectiva. Este enfoque reconoce a mayores actores existentes en el ámbito de la sostenibilidad y fomentar la transición hacia prácticas más responsablemente ambientales (verdes) en empresas que hasta ahora no contemplaban integrarlas en sus operaciones o modelo de negocio.

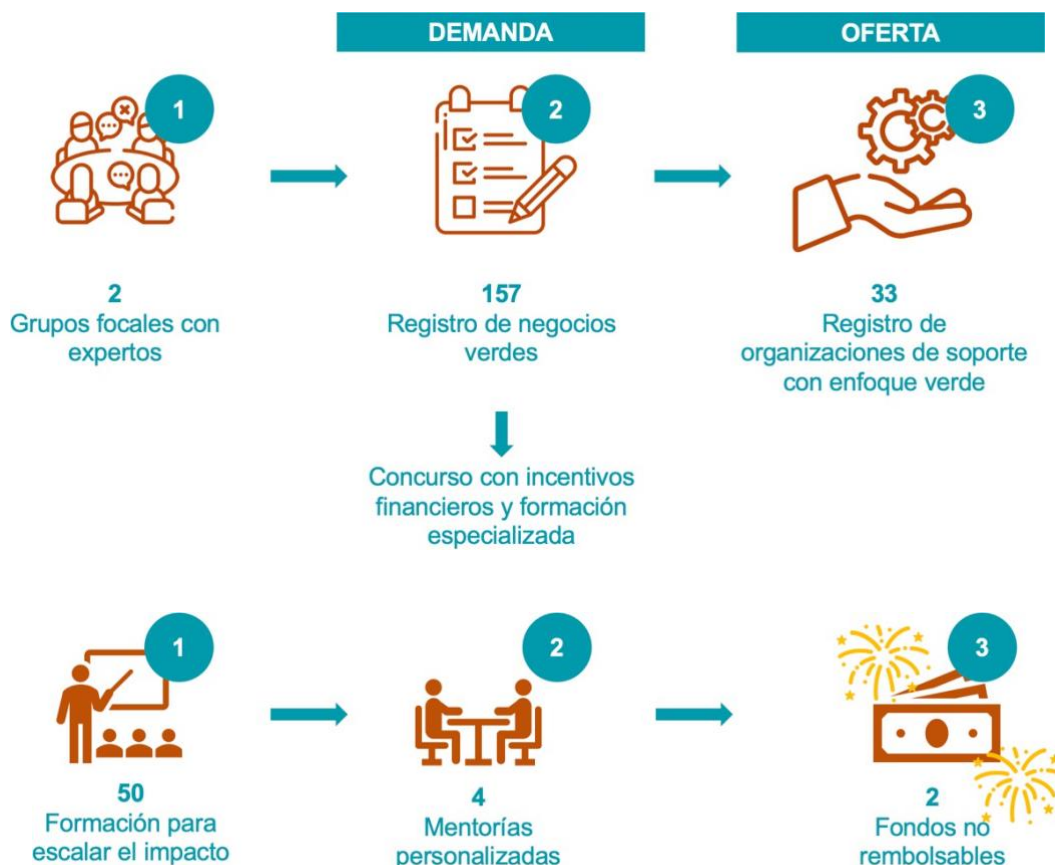
En un esfuerzo innovador por ampliar nuestro entendimiento y apoyo al sector de negocios verdes, lanzamos un proceso de mapeo y registro en directorio mediante una convocatoria para un fondo no reembolsable, complementado con la oportunidad a los 50 mejores participantes de acceder a un programa de formación diseñado exclusivamente para escalar el impacto de negocios verdes mediante mecanismos de mercado y para los mejores 4 participantes una mentoría personalizada.

Esta propuesta de valor captó la atención de aquellos ya involucrados en prácticas sostenibles, sino que también abrió la puerta a nuevas categorías de "negocios verdes". Hemos expandido la definición de negocio verde desde quienes integran a su modelo de negocio el componente verde hasta los que aspiran y tienen el potencial de hacerlo. Esta clasificación facilita obtener una visión amplia del potencial del ecosistema empresarial verde en Bolivia, marcando un paso significativo hacia un enfoque más integral y diverso con el objetivo de fomentar empresas y emprendimientos con una sostenibilidad económica, social y ambiental.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Adicionalmente, llevamos a cabo un mapeo de organizaciones de soporte complementado con grupos focales para comprender las necesidades y deseos desde ambos lados del espectro empresarial (oferta-demanda). Este esfuerzo se orientó a identificar cómo estas entidades pueden facilitar el desarrollo y la expansión de los negocios verdes, así como las áreas en las que requieren apoyo para maximizar su efectividad. Analizando tanto las capacidades actuales como las limitaciones de estas organizaciones, buscamos establecer un diálogo constructivo que permita una sinergia efectiva entre los emprendedores y sus entidades de apoyo. Este mapeo es fundamental para diseñar estrategias que no solo respondan a las demandas del mercado, sino que también promuevan un ecosistema emprendedor más robusto y sostenible.

La Ruta



Fuente: Elaboración propia

Limitaciones

Es necesario abordar las limitaciones inherentes a este reporte, que son cruciales para contextualizar los hallazgos y entender el alcance de las conclusiones derivadas del análisis. Reconocer estas limitaciones permite una interpretación más precisa de los datos y ayuda a identificar áreas para mejoras metodológicas en investigaciones futuras.

Las principales limitaciones de este estudio incluyen:

1. Auto Llenado de la Encuesta

Este estudio se basa en datos auto reportados a través de encuestas, que implica en la confianza de la información entregada sin poder verificar la precisión y veracidad de los datos proporcionados. Existe el riesgo de que los datos puedan ser inexactos o sesgados, dependiendo de la interpretación personal de las preguntas de la encuesta o del deseo de presentar a la empresa de manera favorable.

2. Dificultad de Acceso Fuera de las Ciudades Centrales

El formato digital de la encuesta limita la participación de emprendimientos ubicados fuera de las ciudades principales o del eje central. Muchas empresas en áreas rurales y más profundas de Bolivia enfrentan barreras significativas para acceder y completar estas encuestas debido a la falta de recursos tecnológicos, conocimientos digitales o incluso debido a aspectos de confianza. Esto resulta en una representación insuficiente de estas áreas, que son cruciales para un análisis integral del ecosistema empresarial, que según los grupos focales, existen cientos de emprendimientos en estas zonas.

3. Fatiga de Mapeos

La saturación de solicitudes para participar en diversos mapeos, diagnósticos y concursos está generando una creciente resistencia entre el ecosistema emprendedor en general. Cada vez más, estas empresas están optando por abstenerse de participar en estas iniciativas, esto se puede dar porque se perciben que el costo de participación supera los beneficios potenciales que podrían obtener. Esta fatiga de participación refleja una preocupación creciente por el agotamiento de recursos y la distracción de sus actividades centrales relacionadas con la sostenibilidad y el crecimiento empresarial.

Recomendaciones a Futuro

Presentamos una serie de recomendaciones diseñadas para mejorar los informes futuros y ampliar la efectividad de los esfuerzos de mapeo de emprendimientos, empresas, startups y asociaciones. Estas sugerencias están dirigidas a fortalecer la recopilación de datos, su verificación y la inclusión de emprendimientos en regiones menos accesibles.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

1. Validación de Datos mediante Entrevistas

Incorporar un proceso de validación de datos que incluya entrevistas a cada empresa registrada. Esto ayudará a asegurar la veracidad y precisión de la información recogida, permitiendo una mejor evaluación de la situación real de cada emprendimiento. Las entrevistas pueden ser una herramienta valiosa para entender en profundidad las dinámicas y los desafíos específicos que enfrentan estas empresas.

2. Formularios en Papel y Digitalización

Diseñar formularios en versión papel que puedan ser fácilmente transformados en formatos digitales utilizando herramientas como papersurvey.io. Esta estrategia permitirá a las empresas en áreas con limitado acceso digital completar las encuestas sin la barrera tecnológica, ampliando la cobertura de la investigación y asegurando una mayor inclusión de datos de zonas rurales o remotas. Sobre todo, requiere un esfuerzo entre organizaciones de soporte para llegar a zonas alejadas y que ya tienen un lazo de confianza establecido.

3. Colaboración con Redes de Aliados Locales

Desarrollar estrategias que involucren la colaboración con una red de aliados locales que puedan facilitar el proceso de recopilación de datos. Estos aliados pueden actuar como puntos de contacto en sus comunidades, ayudando a superar barreras lingüísticas, culturales y tecnológicas que podrían impedir una participación efectiva de todas las empresas objetivo.

4. Centralización de Información

Una medida efectiva para reducir la fatiga sería garantizar la centralización y disponibilidad de la información recopilada en estos procesos. Esto permitiría a las organizaciones de soporte acceder fácilmente a los datos relevantes sin tener que repetir constantemente la misma información en diferentes plataformas.

Implementar estas recomendaciones puede significativamente mejorar la rigurosidad y la cobertura de los informes futuros, asegurando que las iniciativas de mapeo sean más inclusivas, precisas y representativas del diverso tejido empresarial. Al fortalecer estos aspectos, podemos esperar no solo datos más confiables sino también un impacto más profundo en el desarrollo de políticas y estrategias orientadas a promover la innovación y la sostenibilidad en todos los sectores económicos.

IV. EMPRENDIMIENTOS, EMPRESAS, STARTUPS Y ASOCIACIONES VERDES

Los negocios verdes, caracterizados (en parte) por su compromiso con prácticas sostenibles y su contribución a la conservación del medio ambiente, representan un

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

segmento vital en nuestra economía. Estos negocios abarcan desde startups en etapas iniciales hasta empresas consolidadas con varios años de operación, operando en diversos sectores como la agricultura sostenible, la energía renovable, y la economía circular, entre otros.

El mapeo realizado proporciona datos valiosos sobre la etapa de desarrollo de estos negocios, su estado legal, la categorización según su enfoque ambiental, concentración geográfica, tamaño por número de empleados y clientes, y otros indicadores clave que delinear el panorama de los negocios verdes en Bolivia. Esta iniciativa no solo refleja el estado actual de estos emprendimientos, sino que también establece una base sólida para políticas futuras y estrategias de apoyo por parte de entidades gubernamentales, organizaciones de apoyo empresarial y otros actores relevantes del ecosistema de innovación y emprendimiento.

La creación de una categorización específica para los negocios verdes en Bolivia es un paso crucial en nuestro esfuerzo por entender y apoyar de manera efectiva el desarrollo sostenible dentro del entorno empresarial. Esta clasificación detallada identifica de manera más precisa a las entidades que ya están implementando prácticas sostenibles y también capta a aquellos que están interesados en adoptar tales prácticas (ver **gráfico 1**). Definir claramente estas categorías facilita la asignación de recursos, la implementación de políticas de apoyo, y la medición del impacto ambiental de manera más eficiente.

Gráfico 1. Nivel de Integración Verde



Fuente: Elaboración propia

Esperamos, con esta categorización, proporcionar una base sólida para el desarrollo de estrategias que impulsen una transición ecológica inclusiva y equitativa en el sector empresarial. Por eso, consideramos necesario incluir una descripción detallada de lo que representa cada categoría.

- **Exploradores Ambientales:** Estos son emprendimientos, empresas, startups y asociaciones que, aunque actualmente no cuentan con prácticas, políticas y/o reglamentos ambientales establecidos, muestran un interés claro y están activamente en busca de iniciativas para comenzar su camino hacia la sostenibilidad. Se caracterizan por su curiosidad y compromiso con la exploración de nuevas formas de impactar positivamente en el medio ambiente, aún sin tener una estructura formal en cuanto a sostenibilidad.
- **Renovadoras Sostenibles:** Esta categoría engloba a aquellas emprendimientos, empresas, startups y asociaciones que ya han adoptado

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

ciertas prácticas, políticas y/o reglamentos ambientales (ej. reporte ESG). Sin embargo, estas prácticas aún no están completamente integradas en el núcleo de su modelo de negocio. Los Renovadores Sostenibles reconocen la importancia de la sostenibilidad, pero aún están en el proceso de alinear completamente sus operaciones y estrategias empresariales con principios ambientales sólidos.

- **Soluciones Tecnológicas Ambientales:** En esta categoría se encuentran entidades y startups cuyo enfoque principal es proporcionar soluciones tecnológicas específicas para abordar o mitigar problemas ambientales. Se destacan por su capacidad de innovación y desarrollo de nuevas tecnologías que contribuyen significativamente a la preservación y restauración del medio ambiente. Estas empresas son pioneras en la aplicación de la tecnología para crear un impacto ambiental positivo.
- **Eco-Negocios Innovadores:** Son aquellos en los que sus prácticas, políticas y/o reglamentos ambientales son la esencia y el núcleo de su modelo de negocio. La sostenibilidad financiera de estas emprendimientos, empresas, startups y asociaciones depende directamente de sus prácticas de regeneración, conservación y/o economía circular. No solo cumplen con normativas ambientales, sino que su propuesta de valor gira en torno a la innovación y la sostenibilidad integral.

Al avanzar hacia la sección de análisis de resultados, explicaremos cómo estas categorías interactúan dentro del ecosistema más amplio, los desafíos específicos que enfrentan, y las oportunidades de crecimiento sostenible que pueden aprovechar.

Este análisis nos permitirá formular recomendaciones estratégicas que no solo fomenten la adopción de prácticas sostenibles, sino que también potencien la creación de un entorno empresarial más verde y equitativo en Bolivia.

Panorama General

En esta sección, nos adentramos en el vibrante mundo de los emprendimientos verdes en Bolivia que, aunque parece un sector emergente, es un ecosistema que está logrando mayor visibilidad porque el desarrollo sostenible es un factor decisivo a la coyuntura del cambio climático y el país demanda una mayor innovación empresarial en un país biodiverso. A través de un meticuloso proceso de mapeo y análisis, hemos descubierto paisajes diversos y dinámicos de empresas que cambian la forma de pensar sobre el negocio tradicional y redefinen lo que significa ser un negocio sostenible en el siglo XXI.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Descubriremos cuáles son las características principales de cada nivel de integración verde (ver **gráfico 1**), profundizando el análisis en diversas variables¹ como el tiempo de operación, etapa, impacto ambiental, tamaño de las empresas por número de empleados y clientes, entre otros aspectos críticos. Este capítulo no solo está destinado a informar, sino también forma parte integral de lo que esperamos se convierta en guías de acción para la creación de políticas o acciones específicas para el desarrollo del sector.

Características Principales

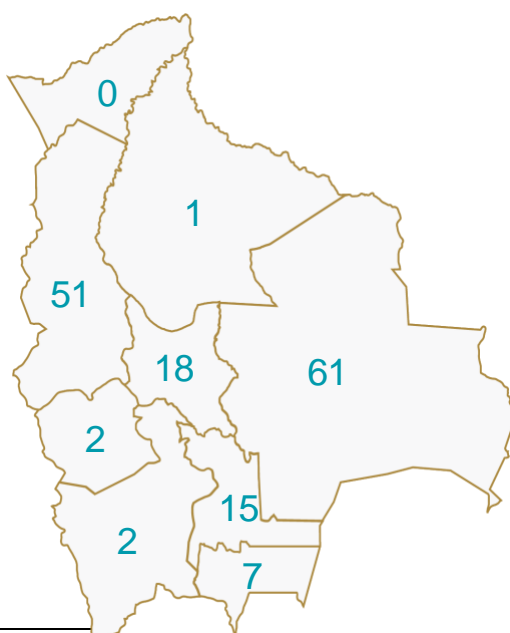
A nivel nacional, se registraron 157 negocios verdes.

Ubicación Geográfica

La mayoría de los negocios verdes en Bolivia se concentran en el eje central del país. Santa Cruz lidera con un 39% (61 negocios), seguido por La Paz con un 32% (51 negocios) y Cochabamba con un 11% (18 negocios). Esta distribución resalta la predominancia del eje central en el desarrollo de iniciativas verdes.

Sin embargo, Chuquisaca también muestra una notable integración en el ecosistema verde, representando un 10% (15 negocios) del total, lo cual indica un interés creciente en la sostenibilidad en un ecosistema local dinámico. Por otro lado, Pando es el único departamento donde no se han registrado negocios verdes, lo que sugiere un área de oportunidad para futuras iniciativas y programas de desarrollo sostenible (ver **gráfico 2**).²

Gráfico 2: Ubicación Geográfica



¹Nota: las variaciones en los números absolutos se deben al cálculo de porcentajes basado en datos válidos para cada variable. Además, la diferencia puede ser influenciada por el cálculo relativo de subcategorías o cruces de variables.

² Nota: Es importante generar una red de aliados locales que permita identificar organizaciones con sedes en los departamentos con menor participación.

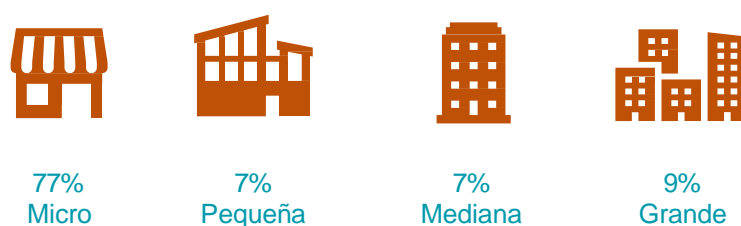
MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Fuente: Elaboración propia

Tipo de Negocios

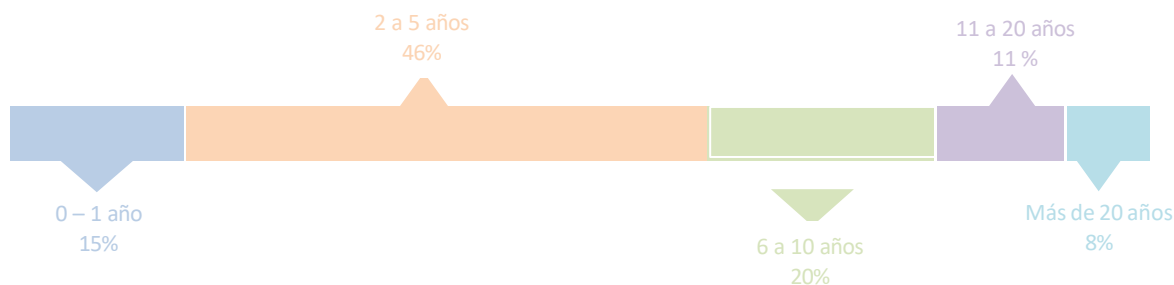
Los negocios verdes en Bolivia tienden a ser en su mayoría microempresas (ver **gráfico 3**) con una trayectoria menor a los 5 años (ver **gráfico 4**) en etapa de crecimiento (ver **gráfico 5**).

Gráfico 3. Tipo



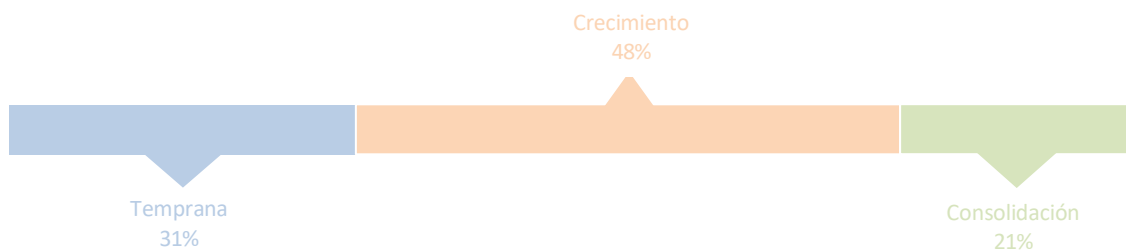
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4. Años de Operación



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5. Etapa



Fuente: Elaboración propia

Los negocios verdes en su mayoría están integrados en el mercado (ver **gráfico 6**), realizando ventas principalmente a nivel local y nacional (71%) (ver **gráfico 7**), con ingresos anuales menores a 50,000 USD (73%) (ver **gráfico 8**), resaltando que muchas operan a pequeña escala.

Gráfico 6. Principal Fuente de Ingreso

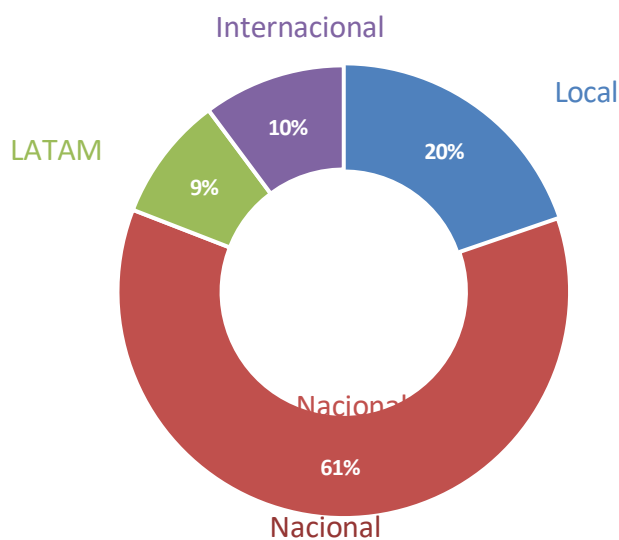
Préstamos bancarios
Inversión

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



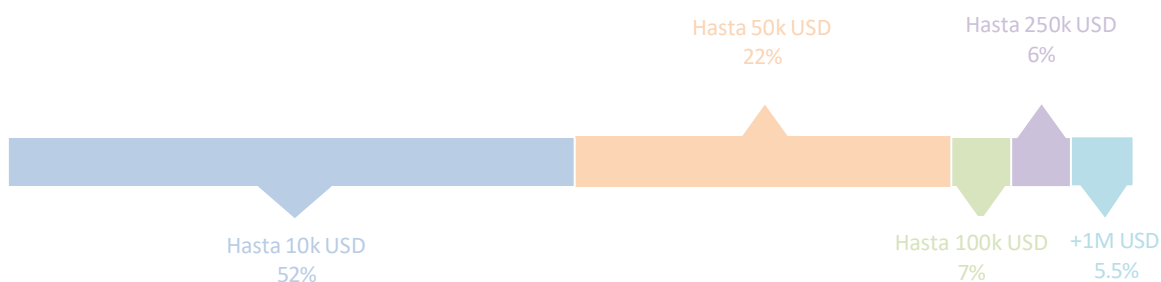
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7. Mercados



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 8. Ventas Anuales

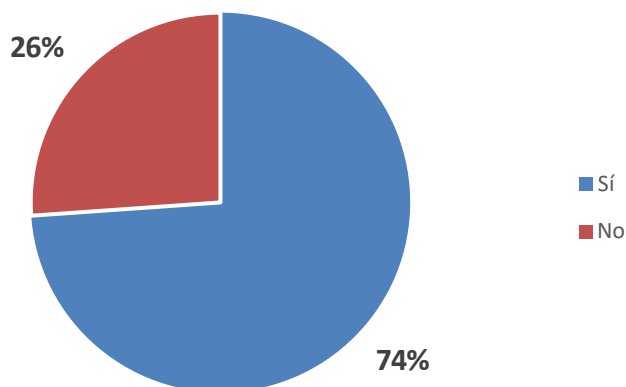


Fuente: Elaboración propia

En cuanto al marco legal y económico, es notable que una gran mayoría, aproximadamente el 74% de los negocios verdes (116 de 157), están legalmente registrados (ver **gráfico 9**), lo que no solo les proporciona una estructura formal sino también fomenta la confianza entre consumidores e inversores.

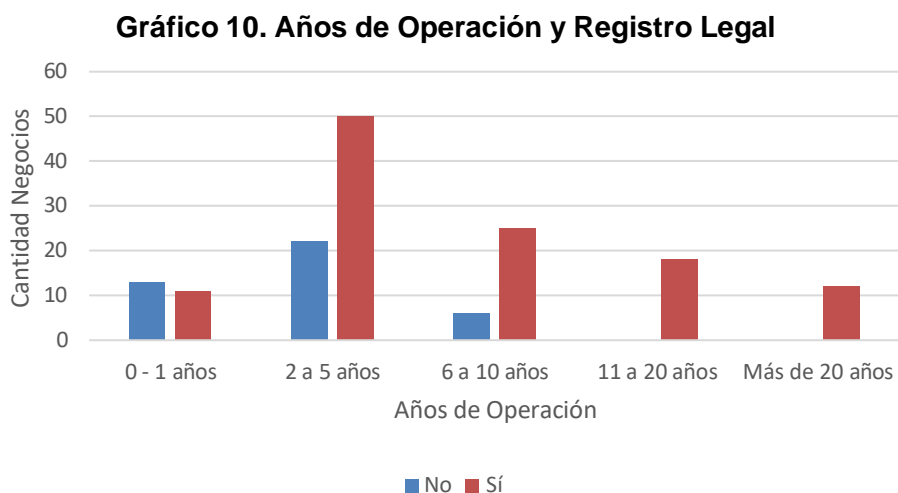
Gráfico 9. Registro Legal

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

Haciendo un cruce de variables entre años de operación y registro legal, se puede observar una posible correlación: los negocios más establecidos tienen mayor probabilidad de estar registrados legalmente. Este patrón podría sugerir que, con el tiempo, los negocios encuentran más valor en el registro legal o cumplen con los requisitos/presiones para formalizarse a medida que escalan (Symmes, F. 2021) (ver **gráfico 10**).



Fuente: Elaboración propia

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Nivel de Integración

En Bolivia, los Eco-negocios Innovadores lideran el cambio en el sector verde, representando el 42% de los negocios verdes mapeados. Estos 66 negocios destacan como impulsores de una economía sostenible y regenerativa. En segundo lugar, se encuentran las Soluciones Tecnológicas Ambientales, con un 27% (43 negocios), lo que evidencia la importancia de la tecnología en la mitigación ambiental. Completando el panorama están las Renovadoras Sostenibles, con un 19% (30 empresas), y las Exploradoras Ambientales, con un 12% (18 empresas), que contribuyen a enriquecer el ecosistema de negocios sostenibles (ver **gráfico 11**).

Gráfico 11. Categorización Nivel de Integración Verde



A continuación, presentaremos un análisis detallado según el nivel de integración verde: Exploradoras Ambientales, Renovadoras Sostenibles, Eco-negocios Innovadores y Soluciones Tecnológicas Ambientales. Cada nivel representa un enfoque único y una etapa diferente en la adopción de prácticas sostenibles y tecnologías innovadoras dentro del panorama empresarial verde.

Este enfoque nos permite explorar de manera más precisa cómo cada tipo de negocio enfrenta desafíos únicos, aprovecha oportunidades específicas y contribuye al desarrollo sostenible en Bolivia. No solo refuerza nuestra comprensión del sector, sino que también subraya la importancia de una intervención diferenciada y adaptada a las características específicas de cada tipo de emprendimiento verde.

A. Exploradores Ambientales

Perfil General³

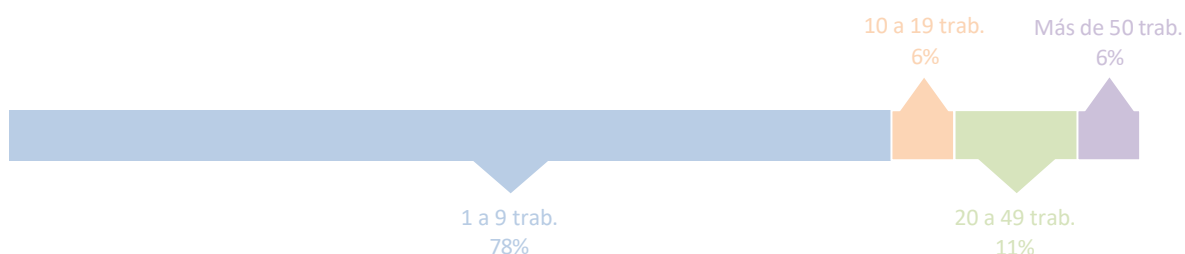
Son 18 las exploradoras ambientales. Estas entidades, aunque actualmente no cuentan con prácticas, políticas y/o reglamentos ambientales establecidos, muestran un interés claro y están activamente en busca de iniciativas para comenzar su camino hacia la sostenibilidad. Se caracterizan por su curiosidad y compromiso con la exploración de nuevas formas de impactar positivamente en el medio ambiente, aún sin tener una estructura formal en cuanto a sostenibilidad.

³ Este estudio se basa en datos auto reportados a través de encuestas, que implica en la confianza de la información entregada sin poder verificar la precisión y veracidad de los datos proporcionados.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Las exploradoras ambientales tienden a ser en su mayoría microempresas (ver **gráfico 12**) con una trayectoria menor a los 5 años (ver **gráfico 13**) en etapas tempranas y en crecimiento (ver **gráfico 14**). Este perfil sugiere que las nuevas generaciones de emprendedores están más conscientes y comprometidas con la sostenibilidad y la protección del medio ambiente. Este interés también podría indicar una tendencia emergente donde las nuevas empresas ven en la sostenibilidad no solo una responsabilidad social, sino también una oportunidad de negocio y diferenciación en el mercado. Además, estas empresas jóvenes pueden ser más flexibles y adaptables, permitiéndoles integrar prácticas sostenibles desde su inicio, lo cual es más difícil para empresas establecidas con estructuras y procesos más rígidos.

Gráfico 12. Cantidad de Trabajadores



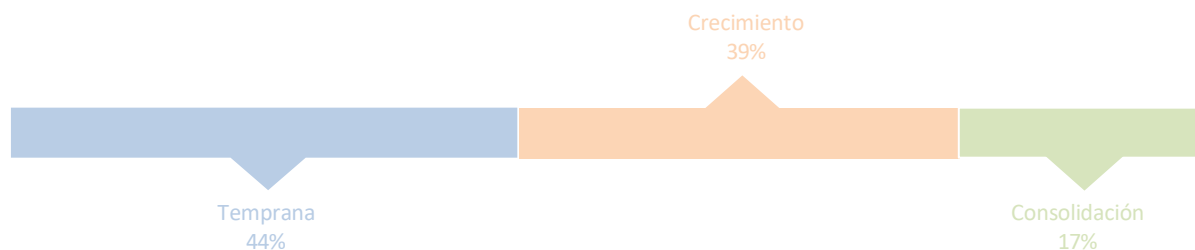
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13. Años de Operación



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14. Etapa de Desarrollo



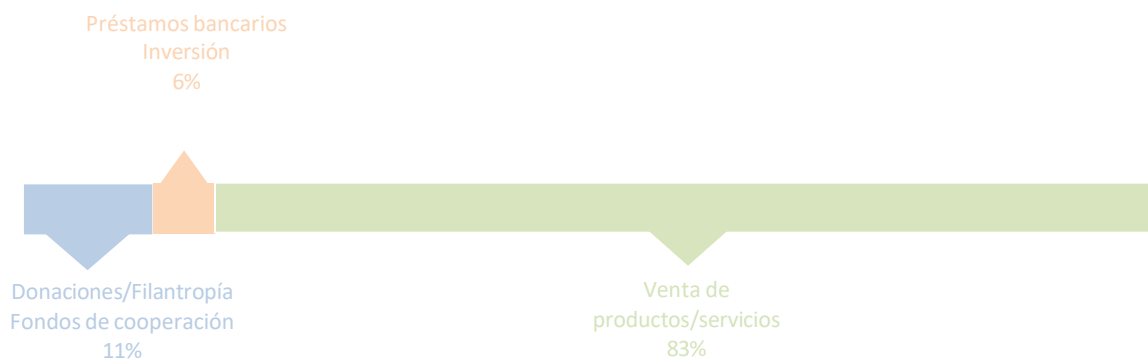
Fuente: Elaboración propia

Las exploradoras ambientales están integradas en el mercado (ver **gráfico 15**), realizando ventas principalmente a nivel local y nacional (78%) (ver **gráfico 16**), con ingresos anuales menores a 50,000 USD (83%) (ver **gráfico 17**), resaltando que

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

muchas operan a pequeña escala. Sin embargo, existe un optimismo generalizado entre las exploradoras ambientales sobre el futuro de sus ventas. El 61% de las exploradoras ambientales anticipan un aumento en sus ventas. Este optimismo está más enfocado en factores internos y en la capacidad de la empresa para innovar y adaptarse. Ellas ven que su futuro de crecimiento se centra en su propuesta de valor, la expansión de mercado y la diversificación de productos y servicios. Creen que estas estrategias les permitirán superar los desafíos externos y capitalizar las oportunidades emergentes en el mercado, mientras el restante 39% piensa que sus ventas se van a mantener. Esta perspectiva se basa en factores externos a la empresa, particularmente en problemas macroeconómicos y sociales del país, como los bloqueos y la falta de dólares (ver gráfico 18).

Gráfico 15. Principal Fuente de Ingreso

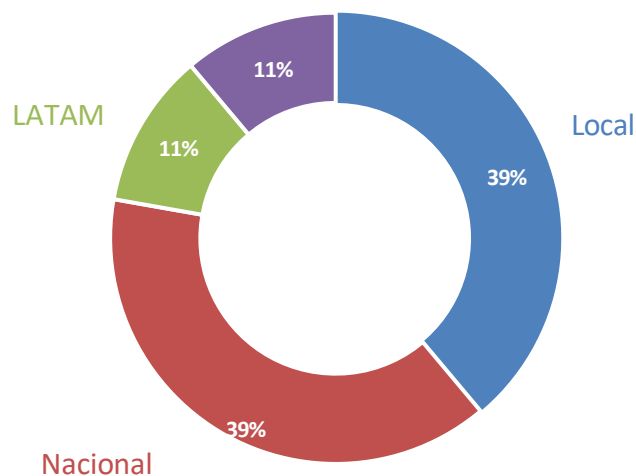


Fuente: Elaboración propia

Gráfico 16. Mercados

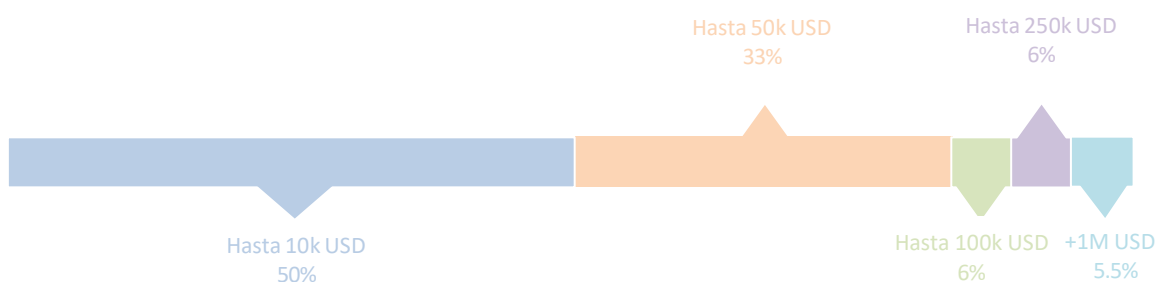
Internacional

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



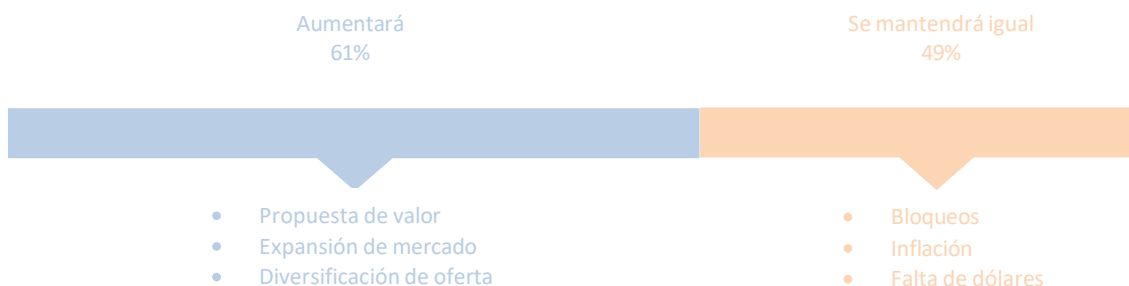
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 17. Ventas Anuales



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 18. Visión a futuro



Fuente: Elaboración propia

Estas exploradoras ambientales operan principalmente en las industrias de agricultura y ganadería y educación seguidas por las industrias de alimentos, comercial y turismo (ver **gráfico 19**). Su interés en explorar e incorporar temas ambientales en sus modelos de negocio o actividades se alinea perfectamente con las características y necesidades

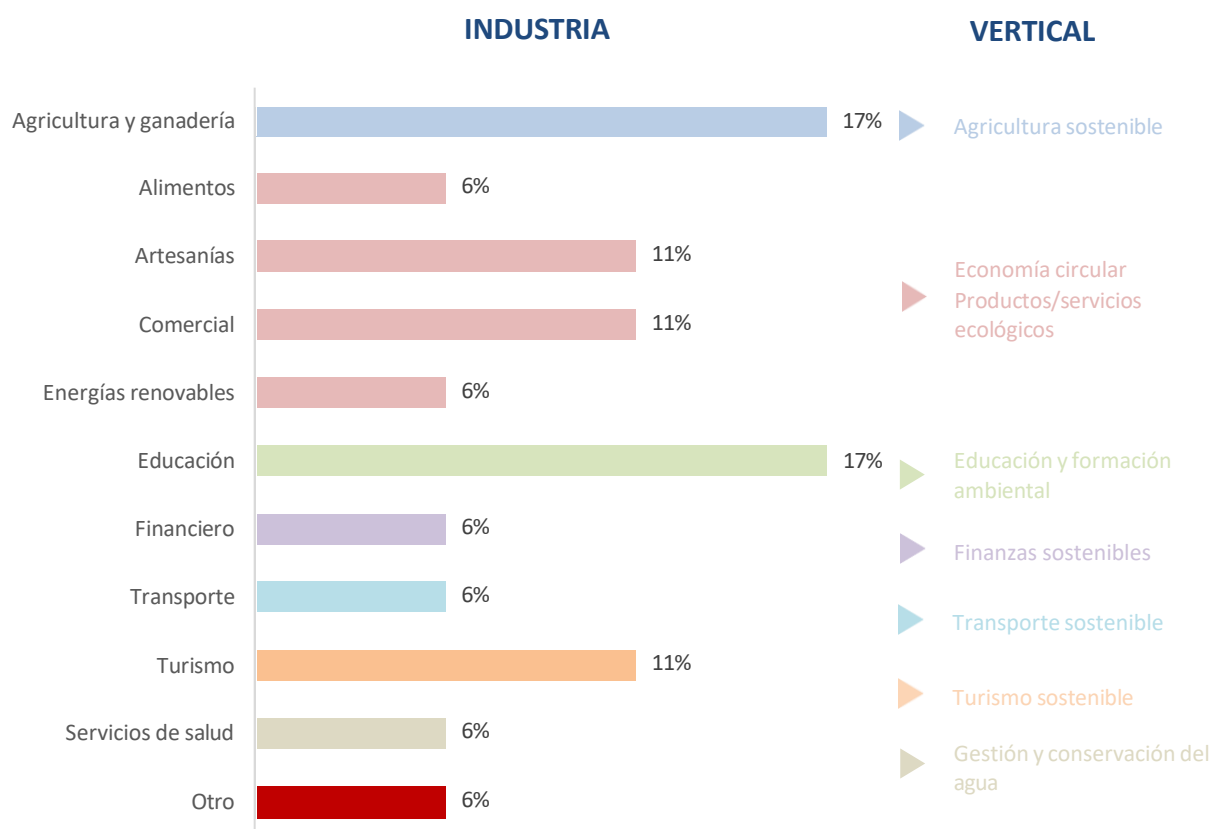
de esta industria. Esta alineación muestra cómo estas exploradoras ambientales

MAPA DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

adaptan sus prácticas para cumplir con las expectativas de sostenibilidad y beneficiarse de las oportunidades de sus respectivas industrias.

Gráfico 19. Industria y Vertical



Fuente: Elaboración propia

Impacto Ambiental

Problemática

Las exploradoras ambientales muestran una tendencia a enfocarse más en las soluciones que pueden implementar que estén alineadas con sus modelos de negocio, sin tener una comprensión clara del problema ambiental específico que buscan resolver (ver **gráfico 20**). Esta falta de claridad en la identificación de problemas puede tener consecuencias negativas:

1. Atraer Inversión y Recursos:

Los inversores y socios suelen buscar proyectos que presenten una comprensión clara y bien articulada del problema y la solución propuesta. Sin esta claridad, es menos probable que las exploradoras ambientales aseguren el financiamiento y el apoyo necesarios.

2. Desconexión con las Necesidades del Mercado:

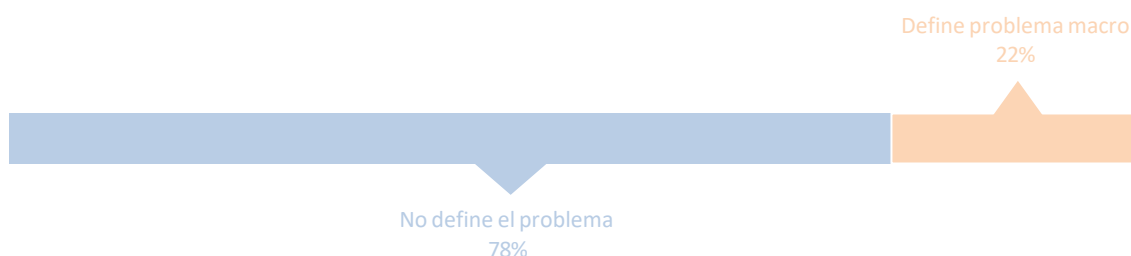
MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Sin identificar correctamente los problemas, las soluciones ofrecidas pueden no alinearse con las necesidades reales del mercado, lo que reduce la efectividad y relevancia de las iniciativas empresariales y dificulta el articular el valor de la solución propuesta.

3. Impacto Difuso y No Cuantificable:

La falta de claridad en la problemática a resolver dificulta la medición y comunicación del impacto, lo que es crucial para atraer interés y apoyo continuo de partes interesadas.

Gráfico 20. Problemática Ambiental



Fuente: Elaboración propia

Impacto Deseado

Las exploradoras ambientales, como se mencionó en la sección anterior, buscan incorporar temas ambientales que se alinean con su experiencia en el mercado. Al indagar sobre el impacto que desean generar y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) a los que buscan contribuir, se evidenció que también existe un alineamiento coherente con sus modelos de negocio. Los principales ODS al que apuntan son: ODS 3. Salud y bienestar, ODS4. educación de calidad y ODS 12. Producción y consumo responsables (ver **gráfico 21** y **22**).

Gráfico 21. Enfoque Principal Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 22. Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)



Fuente: Elaboración propia

Para profundizar y entender el impacto que buscan generar las exploradoras ambientales, se les preguntó que describieran cuál es el impacto positivo que pretenden lograr a través de sus actividades futuras. Al hacer este análisis detallado, se evidenció que las exploradoras ambientales enfrentan una gran dificultad para fundamentar dicho impacto.

1. Falta de Claridad en la Definición del Impacto:

De las 18 exploradoras ambientales analizadas, 4 (22%) no pudieron explicar el tipo de impacto que buscan generar. Esto indica una falta de claridad y comprensión sobre los objetivos de impacto específicos que desean alcanzar. Esto puede provocar un desvío de la exploradora ambiental hacia una lógica netamente financiera dejando de lado su inclinación hacia impacto por la falta de claridad de su operacionalización.

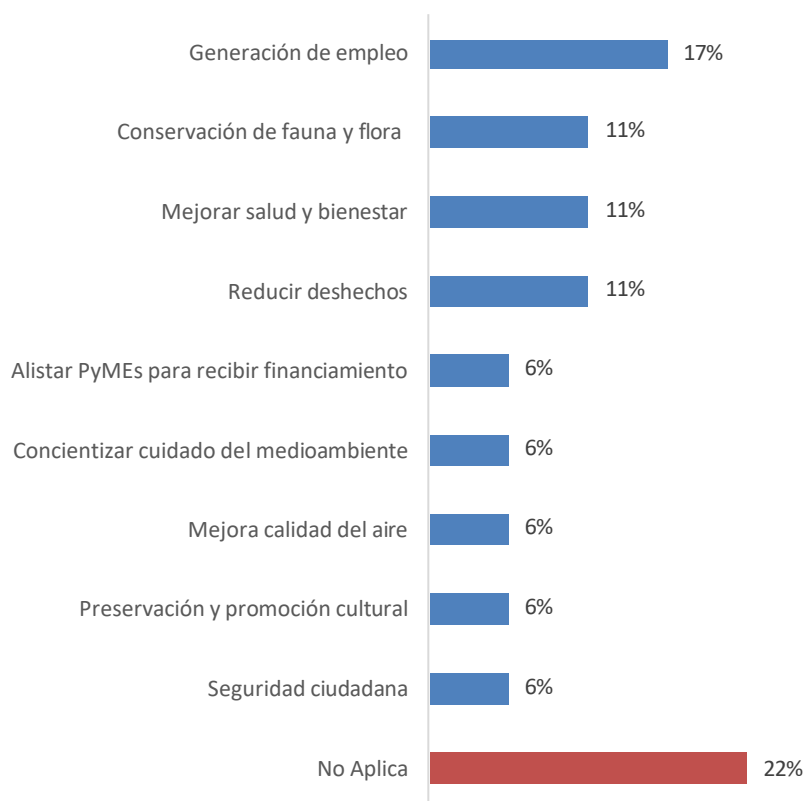
2. Descripciones Generales del Impacto:

Las restantes 14 (78%) exploradoras describieron el impacto en términos muy generales. Las menciones comunes incluyeron la generación de empleo, la conservación de la flora y fauna, y la reducción de residuos. Sin embargo, estas descripciones carecían de detalles específicos y no incluían metas claras ni indicadores de éxito.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

La dificultad para fundamentar el impacto destaca una necesidad urgente de capacitación y desarrollo de capacidades en temas relacionados con la definición, medición y comunicación del impacto. Las exploradoras deben ser educadas sobre qué es un impacto y cómo establecer objetivos de impacto claros (ver **gráfico 23**).

Gráfico 23. Tipo de Impacto



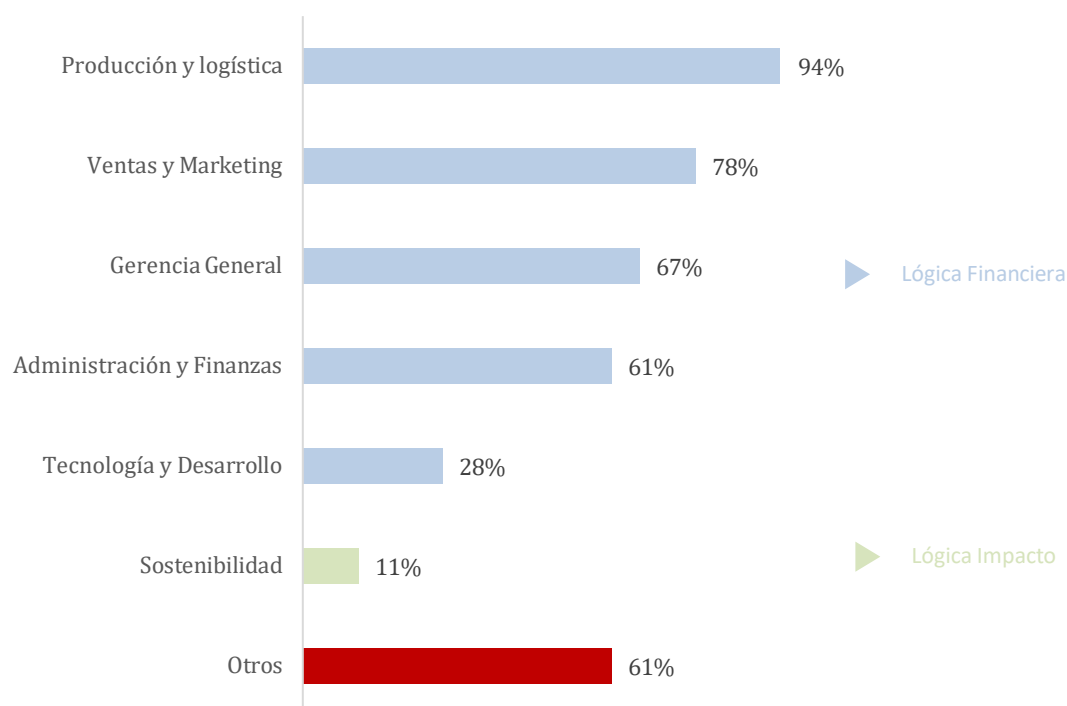
Fuente: Elaboración propia

Equipo Especializado

Las exploradoras ambientales se enfocan en la sostenibilidad financiera y el crecimiento de la empresa. Este enfoque está profundamente alineado con sus modelos de negocio, que no dependen estrictamente de la generación de impacto para crecer y escalar. Su estrategia es predominantemente de mercado tradicional.

La mayoría de los cargos en estas empresas están enfocados netamente en la sostenibilidad financiera. Si bien 4 exploradoras ambientales tienen expertos en temas de sostenibilidad ambiental en su equipo solo 2 exploradoras ambientales especifican que es un cargo importante dentro del día a día operativo. Esto refleja una estructura organizacional que prioriza el rendimiento financiero sobre la integración de prácticas sostenibles (ver **gráfico 24**).

Gráfico 24. Cargos Importantes



Fuente: Elaboración propia

Es positivo que algunas exploradoras ya consideren la sostenibilidad ambiental como un cargo importante, lo que indica una nueva orientación hacia la estabilidad y el crecimiento económico futuro. Sin embargo, para aquellas que aún no han integrado cargos enfocados en la sostenibilidad ambiental, existe un desafío significativo en reestructurar sus modelos organizativos para alcanzar un mayor grado de integración verde.

Demanda

La demanda de soporte por parte de las exploradoras ambientales se articula principalmente en tres ejes: necesidad de capacitación y asistencia técnica, requerimiento de habilidades verdes y acceso a recursos para escalar en términos financieros y de impacto.

Capacitación y Asistencia Técnica

Las exploradoras ambientales identifican ciertos servicios como esenciales para su crecimiento y éxito, entre los más valorados se encuentran: el fortalecimiento estratégico y operativo (50%), la sostenibilidad financiera (50%) y el apoyo en alianzas y

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

colaboración (50%). Por otro lado, los servicios que perciben como menos necesarios incluyen las habilidades blandas y de liderazgo (22%), gobierno corporativo (17%) y pensamiento sistémico (6%) (ver **gráfico 25**).

Gráfico 25. Demanda Capacitación y Asistencia Técnica



Fuente: Elaboración propia

Las exploradoras ambientales muestran una clara inclinación hacia servicios que les ayuden a fortalecer su estructura estratégica y operativa, así como a asegurar su sostenibilidad financiera. Esto refleja su enfoque en el crecimiento financiero y operativo, priorizando aspectos que consideran cruciales para su supervivencia y expansión en el mercado.

La baja valoración del pensamiento sistémico (6%) llama la atención. El pensamiento sistémico es fundamental para comprender las interconexiones y el impacto a largo plazo de las acciones empresariales. La falta de prioridad en este aspecto puede ser una debilidad significativa, especialmente cuando se trata de integrar prácticas sostenibles de manera efectiva.

La falta de claridad en la descripción del impacto, como se mencionó anteriormente, puede estar relacionada con la baja prioridad asignada al pensamiento sistémico, que usualmente está relacionado con el desarrollo de una teoría de cambio y herramientas de gestión y medición. Sin una comprensión integral de cómo sus operaciones afectan

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

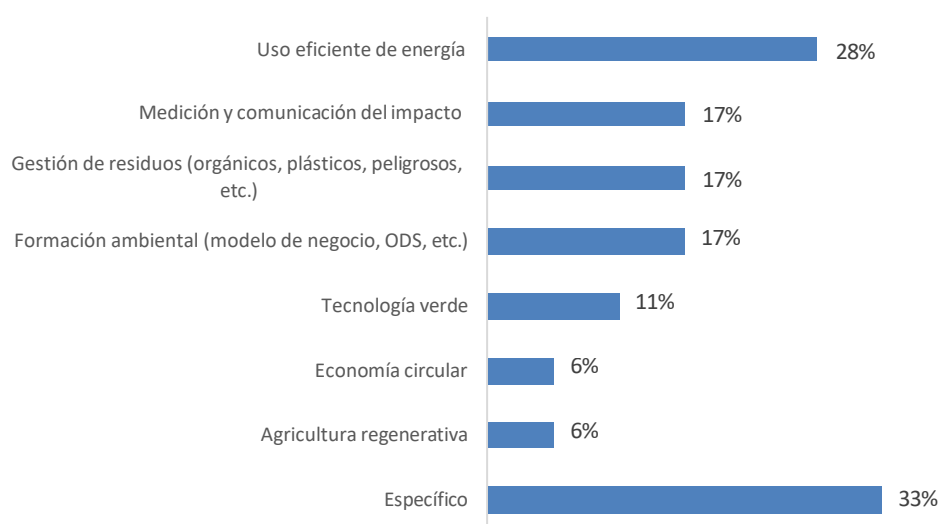
al entorno y sin una teoría de cambio sólida, las exploradoras pueden tener dificultades para definir e integrar sus prácticas sostenibles de manera efectiva.

Habilidades Verdes

Las exploradoras ambientales identifican ciertas habilidades verdes como esenciales para su crecimiento y éxito, entre los más valorados se encuentran: el uso eficiente de energías (28%), la medición de impacto y su comunicación (17%), la gestión de residuos (17%) y la formación ambiental (17%) (ver **gráfico 26**).

La demanda en áreas como **uso eficiente de energías** y **gestión de residuos** sugiere una brecha en el conocimiento técnico que es fundamental para integrarse de manera eficiente y sostenible al ecosistema de impacto ambiental.

Gráfico 26. Demanda Habilidades Verdes⁴



Fuente: Elaboración propia

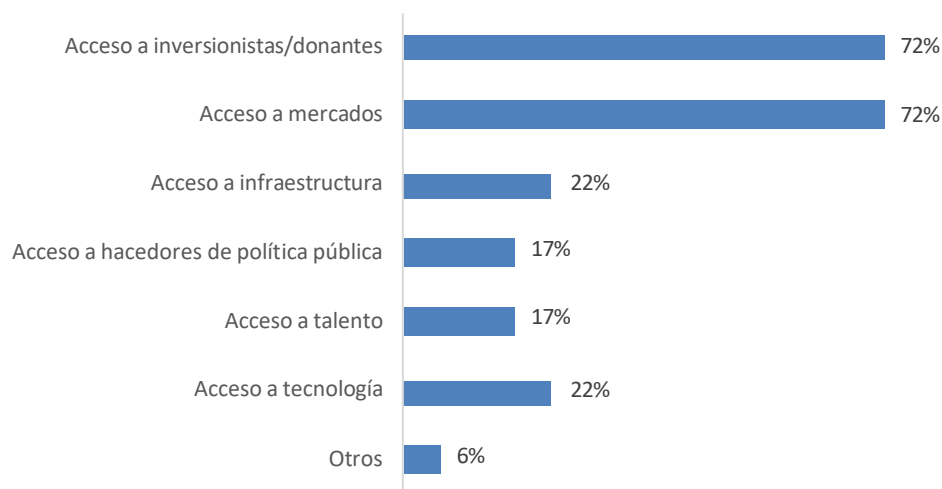
Acceso a Recursos

Las exploradoras ambientales identifican como esenciales el acceso a inversionistas/donantes (72%) y el acceso a mercados (72%) para su crecimiento y éxito (ver **gráfico 27**).

Gráfico 27. Demanda Acceso a Recursos

⁴ La categoría de específico se centra en capacitaciones muy especializadas como ser: manejo de abejas nativas, manejo de vegetación gris, comunidades verdes y maquinaria.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

Recomendaciones

1. Capacitación en Metodologías de Identificación de Problemáticas:

Implementar programas de formación que enseñen metodologías efectivas para identificar y analizar problemas, como el Análisis de Causa Raíz, el Enfoque de Marco Lógico y *Design Thinking*. Estas metodologías proporcionan herramientas estructuradas para descomponer problemas complejos, identificar sus causas subyacentes y desarrollar soluciones innovadoras y efectivas. La capacitación debe ser continua y adaptarse a las necesidades específicas de los participantes, asegurando que adquieran las habilidades necesarias para aplicar estos enfoques en diversos contextos.

2. Enfoque en Investigación de Mercado y Datos:

Fomentar el uso de investigaciones de mercado y datos empíricos para entender mejor las necesidades y desafíos de los clientes y comunidades objetivo. Esto incluye la recopilación de datos cualitativos y cuantitativos que proporcionen una visión completa del problema. Las técnicas como encuestas, entrevistas, grupos focales y análisis de datos secundarios son esenciales para obtener información valiosa.

3. Metodologías para Definición de Impacto:

Implementar y enseñar metodologías específicas para la definición y medición del impacto de las soluciones propuestas. Esto puede incluir el desarrollo de indicadores clave de rendimiento (KPIs), la creación de marcos de evaluación y la utilización de técnicas como el Análisis de Impacto y el Enfoque de Gestión Basada en Resultados (RBM). La evaluación de impacto debe ser tanto cualitativa como cuantitativa, considerando no solo los resultados inmediatos sino también los efectos a largo plazo en la comunidad o el mercado objetivo. Es crucial que estas metodologías se adapten y evolucionen conforme se obtengan

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

nuevas evidencias y experiencias, asegurando una mejora continua en la efectividad de las intervenciones.

Al integrar estos tres enfoques, las organizaciones pueden desarrollar una capacidad robusta para identificar problemas de manera precisa, comprender profundamente el contexto y las necesidades de sus clientes y comunidades, y medir el impacto de sus soluciones de manera efectiva. Esto no solo mejora la eficacia de las intervenciones, sino que también fortalece la capacidad de adaptación y respuesta a nuevos desafíos.

B. Renovadoras Sostenibles

Perfil General⁵

Son 30 las renovadoras sostenibles. Estas entidades ya han adoptado ciertas prácticas, políticas y/o reglamentos ambientales (ej. reporte ESG). Sin embargo, estas prácticas aún no están completamente integradas en el núcleo de su modelo de negocio. Las renovadoras sostenibles reconocen la importancia de la sostenibilidad, pero aún están en el proceso de alinear completamente sus operaciones y estrategias empresariales con principios ambientales sólidos.

Las renovadoras sostenibles tienden a ser en su mayoría microempresas (ver **gráfico 28**) con una trayectoria entre los 2 y 10 años (ver **gráfico 29**) en etapa de crecimiento (ver **gráfico 30**). Este perfil sugiere que este grupo de empresas está en una fase crítica de su desarrollo, donde la integración de prácticas sostenibles puede tener un impacto significativo tanto en su crecimiento futuro como en su sostenibilidad a largo plazo. Debido a su tamaño y etapa de desarrollo, las renovadoras sostenibles tienen la flexibilidad y la agilidad necesarias para implementar cambios estratégicos, aunque también pueden enfrentar desafíos relacionados con recursos limitados y la necesidad de equilibrar las inversiones en sostenibilidad con otras prioridades empresariales.

Gráfico 28. Cantidad de Trabajadores



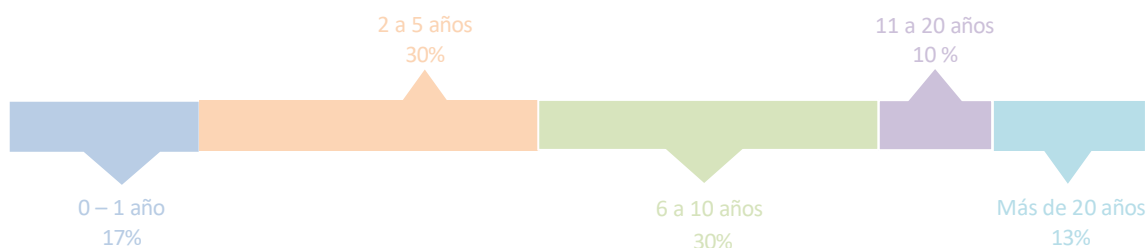
⁵ Este estudio se basa en datos auto reportados a través de encuestas, que implica en la confianza de la información entregada sin poder verificar la precisión y veracidad de los datos proporcionados

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



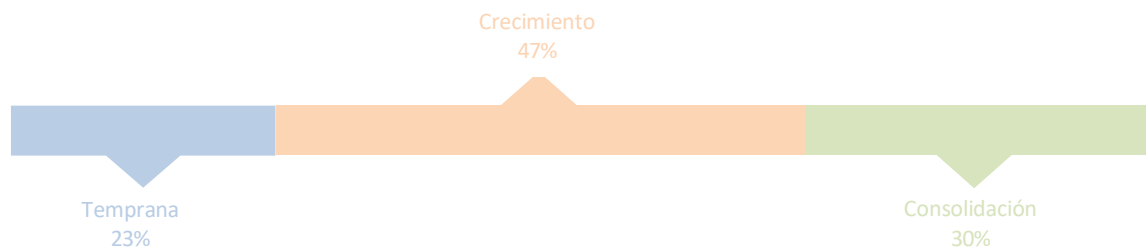
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 29. Años de Operación



Fuente: Elaboración propia

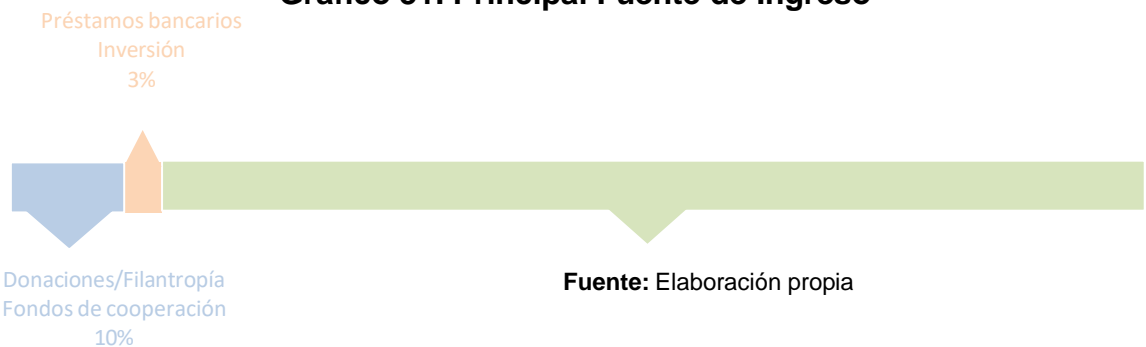
Gráfico 30. Etapa de Desarrollo



Fuente: Elaboración propia

Las 30 renovadoras sostenibles identificadas están integradas en el mercado (ver **gráfico 31**), realizando ventas principalmente a nivel local y nacional, representando el 80% de sus transacciones (ver gráfico 32). La mayoría de estas renovadoras cuentan con ingresos anuales menores a 50,000 USD, lo que representa un 66% de las empresas, destacando su operación a pequeña escala (ver **gráfico 33**). Sin embargo, hay un dinamismo notable, ya que un 17% de estas empresas factura más de 1 millón USD al año.

Gráfico 31. Principal Fuente de Ingreso

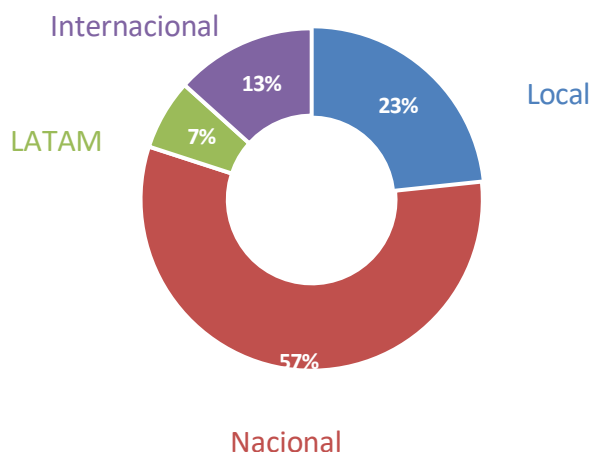


Fuente: Elaboración propia

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

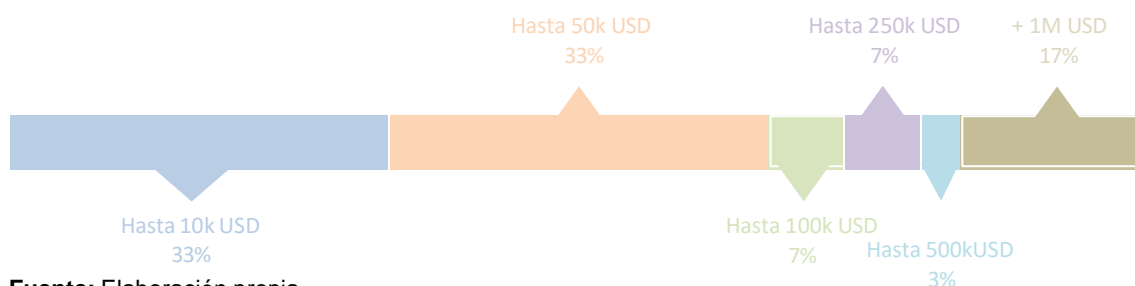
Ve
n
t
a
d
e
p
r
o
d
u
c
t
o
s
/
s
e
r
v
i
c
i
o
s
8
7
%

Gráfico 32. Mercados



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 33. Ventas Anuales



Fuente: Elaboración propia

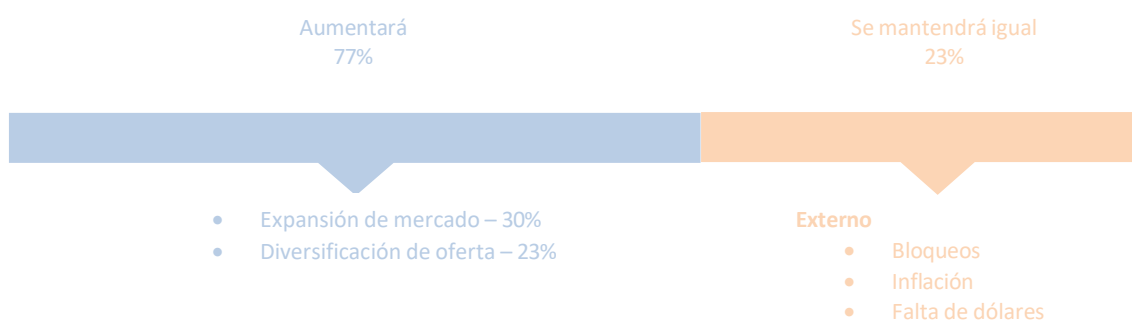
Existe un optimismo generalizado entre las renovadoras sostenibles respecto al futuro de sus ventas. El 77% de estas empresas anticipan un aumento en sus ventas. Este optimismo se centra en factores internos, como la capacidad operativa y de innovación de la empresa. Las renovadoras sostenibles ven su futuro crecimiento impulsado por la expansión del mercado y la diversificación de productos y servicios. Consideran que estas estrategias les permitirán superar los desafíos externos y aprovechar las oportunidades emergentes en el mercado. Mientras el restante 23% piensa que sus ventas se van a mantener. Esta perspectiva se basa en factores externos a la empresa, particularmente en problemas macroeconómicos y sociales del país, como los bloqueos y la falta de dólares (ver **gráfico 34**).

El enfoque de estas empresas se centra más en la oferta que en la demanda. Creen que, al mejorar y diversificar sus productos y servicios, podrán atraer a más clientes y aumentar sus ventas. Esta perspectiva refleja una confianza en sus capacidades internas para adaptarse y evolucionar, lo cual es crucial para su éxito a largo plazo. Sin embargo, este enfoque puede presentar riesgos si no se alinea adecuadamente con las tendencias y demandas del mercado.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

El 23% restante de las renovadoras sostenibles espera que sus ventas se mantengan estables. Esta perspectiva se basa en factores externos a la empresa, particularmente en problemas macroeconómicos y sociales del país, como los bloqueos y la falta de dólares (ver **gráfico 34**). Estos factores pueden limitar la capacidad de crecimiento y representar desafíos significativos para las empresas, independientemente de sus esfuerzos internos.

Gráfico 34. Visión a futuro



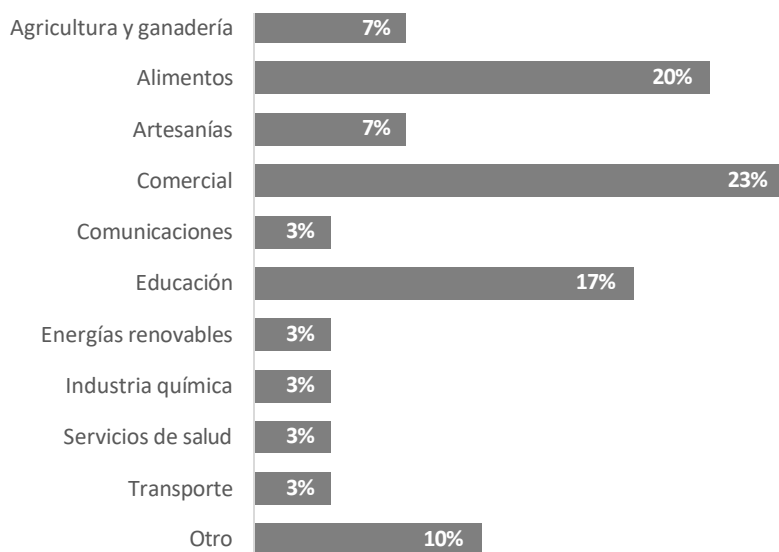
Fuente: Elaboración propia

Estas renovadoras sostenibles operan principalmente en las industrias de alimentos (20%), comercial (23%) y educación (17%) (ver **gráfico 35**). Se puede observar que las verticales comienzan a complejizarse considerablemente. Aunque estas renovadoras sostenibles operan en industrias específicas, las prácticas ambientales que adoptan no siempre están atadas directamente a sus modelos de negocio. De hecho, solo la mitad de estas prácticas muestra una alineación clara con las actividades principales de las empresas. El resto de las prácticas se integra en verticales que no están directamente relacionadas con su modelo de negocio habitual (ver **tabla 2**).

Esto sugiere una tendencia hacia una mayor flexibilidad y creatividad en la implementación de prácticas sostenibles, así como una posible influencia de factores externos, como regulaciones ambientales (por ejemplo, ASG (ESG)), expectativas de los consumidores y oportunidades de mercado, o posicionamiento de marca (RSE), que impulsan a estas empresas a expandir sus horizontes más allá de su núcleo operativo tradicional.

Gráfico 35. Industria

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Industria y Vertical⁶

	Agricultura Sostenible	Construcción Verde	Consultoría Ambiental	Economía Circular	Educación y Formación Ambiental	Energía Renovable	Gestión y Conservación del Agua	Moda Sostenible	Productos y Servicios Ecológicos	Tecnología Verde	Transporte Sostenible
Agricultura y ganadería	1						1				
Alimentos	2			3					1		
Artesanías		1		1							
Comercial		1	1	1				1	2	1	
Comunicaciones			1		4						
Educación									1		
Energías renovables						1					
Industria química				1							
Servicios de salud										1	
Transporte											1
Otro				3							

Fuente: Elaboración propia

⁶ Colores del gráfico. Verde: Alineamiento alto entre industria y vertical. Amarillo: Alineamiento medio entre industria y vertical. Rojo: Alineamiento bajo entre industria y vertical.

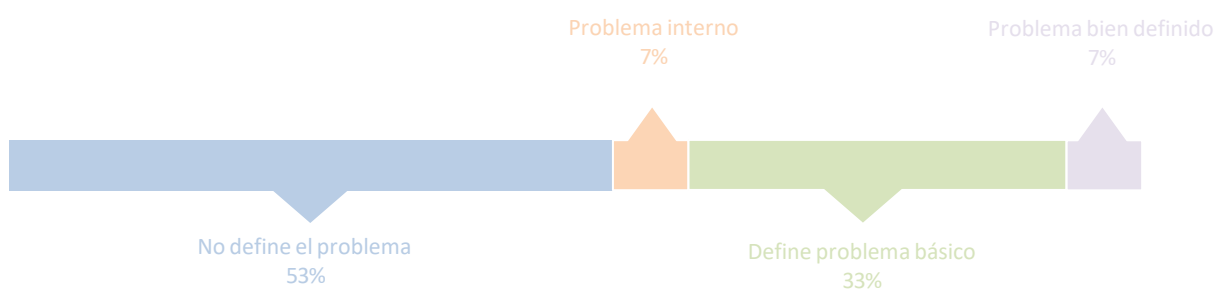
MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Impacto Ambiental

Problemática

La mayoría (53%) de las renovadoras sostenibles tienden a enfocarse más en las soluciones que pueden implementar, sin tener una comprensión clara del problema específico de impacto que buscan resolver (ver **gráfico 36**). Sin embargo, un 47% ha comenzado a cuestionarse y a definir el problema que desean abordar. Por ejemplo, el 7% ha identificado problemas ambientales generados por sus procesos internos de producción y está buscando soluciones para abordarlos, tales como la gestión de material residual de PET o los desechos orgánicos de los procesos alimentarios. Esta evolución representa un gran avance en comparación con las exploradoras ambientales. No obstante, las renovadoras sostenibles aún no cuentan con datos sólidos para entender en profundidad la problemática que buscan resolver ni las razones detrás de su interés en abordarla.

Gráfico 36. Problemática Ambiental



Fuente: Elaboración propia

Impacto Deseado

La mayoría de las renovadoras sostenibles (43%) busca contribuir a la producción y consumo responsables, mientras que el resto muestra una distribución bastante dispersa en sus objetivos. Esta concentración en el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) número 12 sugiere que estas empresas están integrando prácticas sostenibles para cumplir con estándares internacionales, demostrando su compromiso en mitigar potenciales riesgos en sus cadenas de valor (ver **gráfico 37 y 38**).

Gráfico 37. Enfoque Principal Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 38. Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

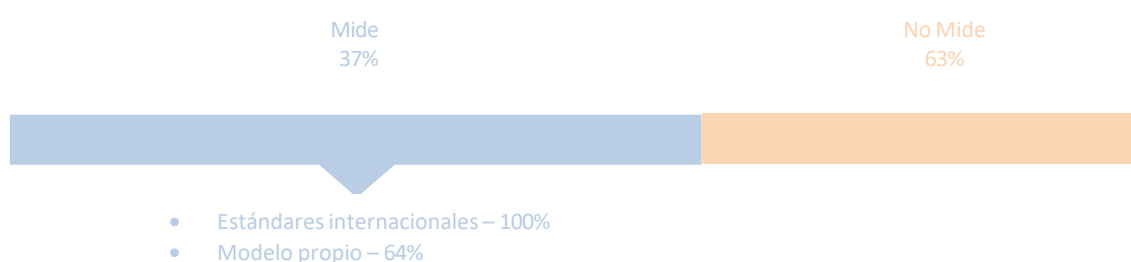
MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

Al profundizar en el tema del impacto, se observa que el 37% de las renovadoras sostenibles mide su impacto. Y el 100% utiliza estándares internacionales como el *Global Reporting Initiative (GRI)*, *Greenhouse Gas Protocol (GHG)*, *ISO*, *SDG Action Manager* y la Evaluación de Impacto B complementado por metodologías propias (64%) (ver **gráfico 39**). Esto sugiere que la mayoría de estas empresas integran prácticas sostenibles principalmente por razones de cumplimiento normativo.

Gráfico 39. Medición de Impacto



Fuente: Elaboración propia

Al momento de pedir a las renovadoras sostenibles describir cuál es el impacto positivo que pretenden lograr a través de sus actividades futuras, sea que miden o no su impacto, se evidenció que dichas renovadoras ambientales enfrentan una gran dificultad para fundamentar dicho impacto lo que podría resultar en *greenwashing*⁷ o maquillaje verde.

1. Falta de Claridad en la Definición del Impacto:

⁷ Una estrategia de marketing que pretende dar una imagen falsa de compromiso ecológico sin respaldarla con acciones reales.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

El 27% de las renovadoras sostenibles analizadas, no pudieron explicar el tipo de impacto que generan. Esto indica una falta de claridad y comprensión sobre los objetivos de impacto específicos que desean alcanzar. Lo que fácilmente podría desviar a la renovadora sostenible hacia una lógica netamente financiera dejando de lado el impacto por la falta de claridad para su operacionalización.

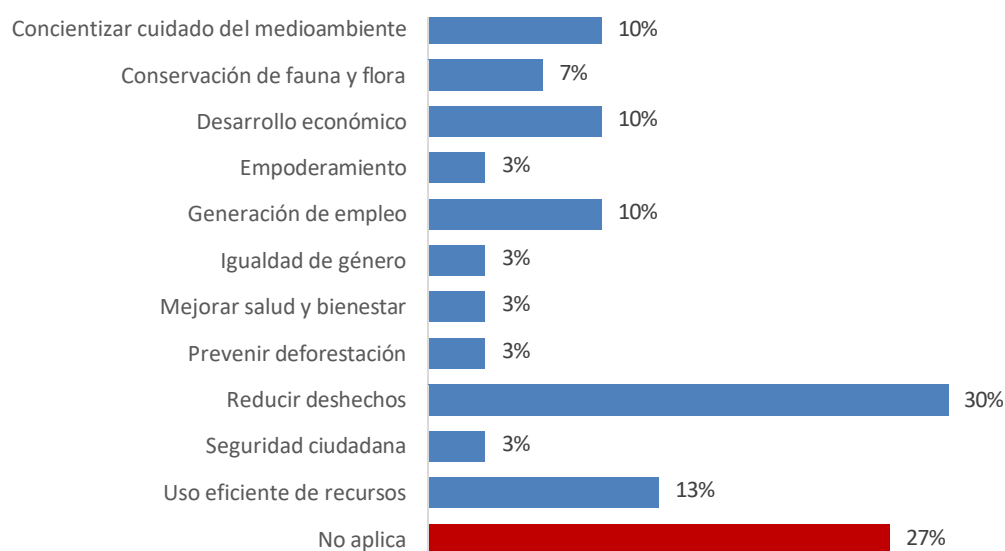
2. Descripciones Generales del Impacto:

El 73% de las renovadoras sostenibles describen su impacto de manera general, sin contar con datos o mediciones que respalden el cambio que generan. Entre las menciones comunes se incluyen la reducción de desechos o residuos (30%), la concientización sobre el cuidado del medio ambiente (10%), el desarrollo económico (10%) y la generación de empleo (10%) (ver **gráfico 40**).

El enfoque se centra en prácticas más visibles y tangibles, como la reducción de residuos, el desarrollo económico y la generación de empleo. Sin embargo, existe una falta de diversificación en términos de impacto y una mayor dificultad para integrar problemáticas más sistémicas y de largo plazo, como la conservación del medio ambiente.

Adicionalmente, la dificultad para fundamentar el impacto ya sea en términos cuantitativos o cualitativos, destaca una necesidad urgente de capacitación y desarrollo de capacidades en temas relacionados con la definición, medición y comunicación de indicadores de impacto. Las renovadoras sostenibles deben profundizar su conocimiento y habilidades técnicas en la argumentación de su propuesta de valor ambiental y en la definición de indicadores.

Gráfico 40. Tipo de Impacto



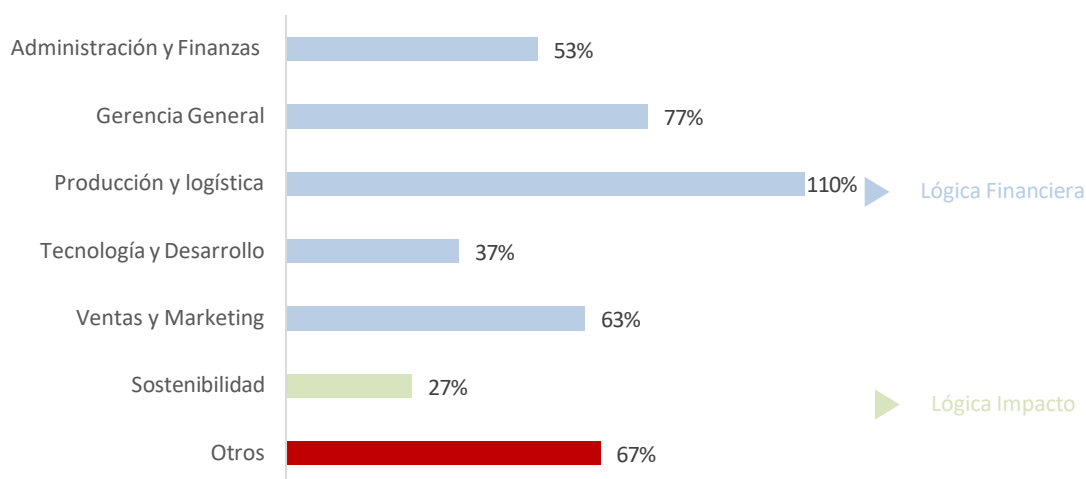
Fuente: Elaboración propia

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Equipo Especializado

Las renovadoras sostenibles se enfocan en la sostenibilidad financiera y el crecimiento empresarial. Este enfoque está profundamente alineado con sus modelos de negocio, que no dependen estrictamente de la generación de impacto para crecer y escalar. Aunque su estructura organizacional prioriza el rendimiento financiero sobre la integración de prácticas sostenibles, se observa una creciente conciencia de la importancia de integrar y priorizar temas de sostenibilidad en las operaciones diarias (ver **gráfico 41**). Actualmente, esta integración alcanza al 37% (11) de las renovadoras de las cuales solo 8 especifican que es un cargo importante dentro del día a día operativo, pero representa un paso alentador hacia una mayor adopción de prácticas sostenibles.

Gráfico 41. Cargos Importantes



Fuente: Elaboración propia

Demanda

La demanda de soporte por parte de las renovadoras sostenibles se articula principalmente en tres ejes: necesidad de capacitación y asistencia técnica, requerimiento de habilidades verdes y acceso a recursos para escalar en términos financieros y de impacto.

Capacitación y Asistencia Técnica

Las renovadoras sostenibles identifican ciertos servicios como esenciales para su crecimiento y éxito, entre los más valorados se encuentran: la sostenibilidad financiera (63%), el fortalecimiento estratégico y operativo (57%), y el apoyo en alianzas y colaboración (57%), y habilidades gerenciales que faciliten la sostenibilidad de la organización (47%). Por otro lado, los servicios que perciben como menos necesarios incluyen las habilidades blandas y de liderazgo (10%), teoría de cambio y medición (10%), gobierno corporativo (3%) y pensamiento sistémico (3%) (ver **gráfico 42**).

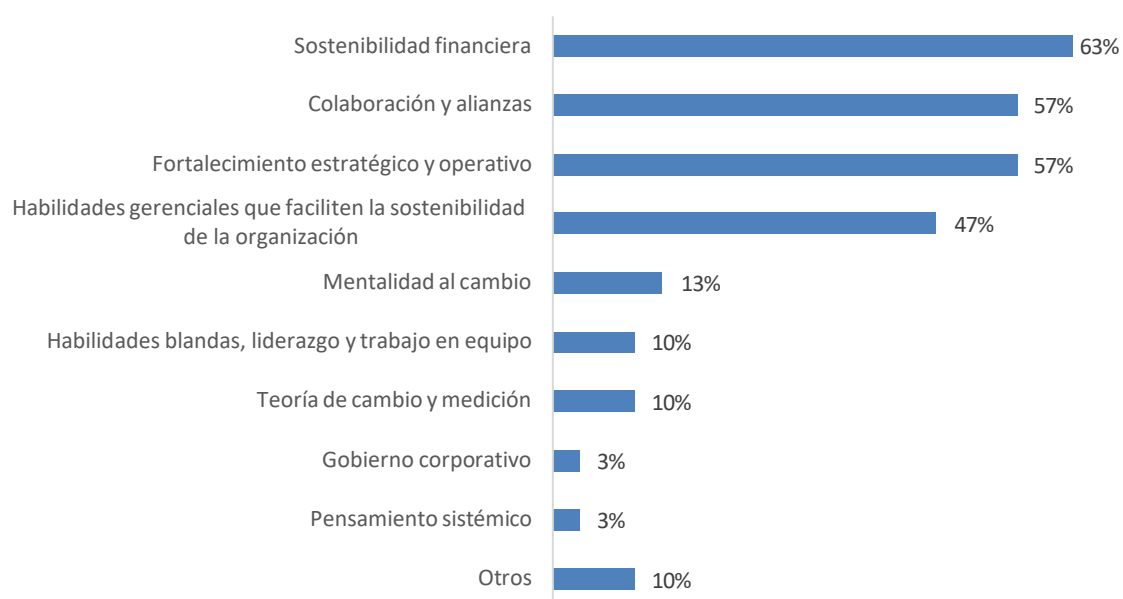
MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Las renovadoras ambientales muestran una clara inclinación hacia servicios que les ayuden a fortalecer su estructura estratégica y operativa, así como a asegurar su sostenibilidad financiera. Esto refleja su enfoque en el crecimiento financiero y operativo, priorizando aspectos que consideran cruciales para su supervivencia y expansión en el mercado.

Al igual que para las exploradoras, la baja valoración del pensamiento sistémico (3%) y teoría de cambio y medición (10%) por parte de las renovadoras sostenibles es preocupante. El pensamiento sistémico es fundamental para comprender las interconexiones y el impacto a largo plazo de las acciones empresariales. La falta de prioridad en este aspecto puede ser una debilidad significativa, especialmente cuando se trata de integrar prácticas sostenibles de manera efectiva. Además, dada la falta de claridad con la que las renovadoras logran explicar y respalda el impacto que generan, el fortalecer sus capacidades en temas como la teoría de cambio y medición es fundamental para diseñar una estrategia para escalar el impacto a largo plazo.

Gráfico 42. Demanda Capacitación y Asistencia Técnica

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

Habilidades Verdes

El análisis de las renovadoras sostenibles revela la necesidad crucial de establecer y definir proyectos de impacto junto a indicadores claros, especialmente en la búsqueda de canales alternativos de financiamiento. Actualmente, muchas de estas empresas no logran presentar con claridad el impacto que generan ni el problema específico que buscan solucionar. Esta carencia se refleja en la dispersión de sus objetivos y la integración limitada de prácticas sostenibles en sus operaciones.

En particular, las renovadoras sostenibles han identificado ciertas habilidades verdes como esenciales para su crecimiento y éxito. Entre las más valoradas se encuentran la gestión y producción de proyectos de impacto (23%), la medición y comunicación del impacto (23%) y las finanzas sostenibles (17%) (ver **gráfico 43**). La alta valoración de estas habilidades subraya la importancia de contar con una estrategia de impacto bien definida y comunicada.

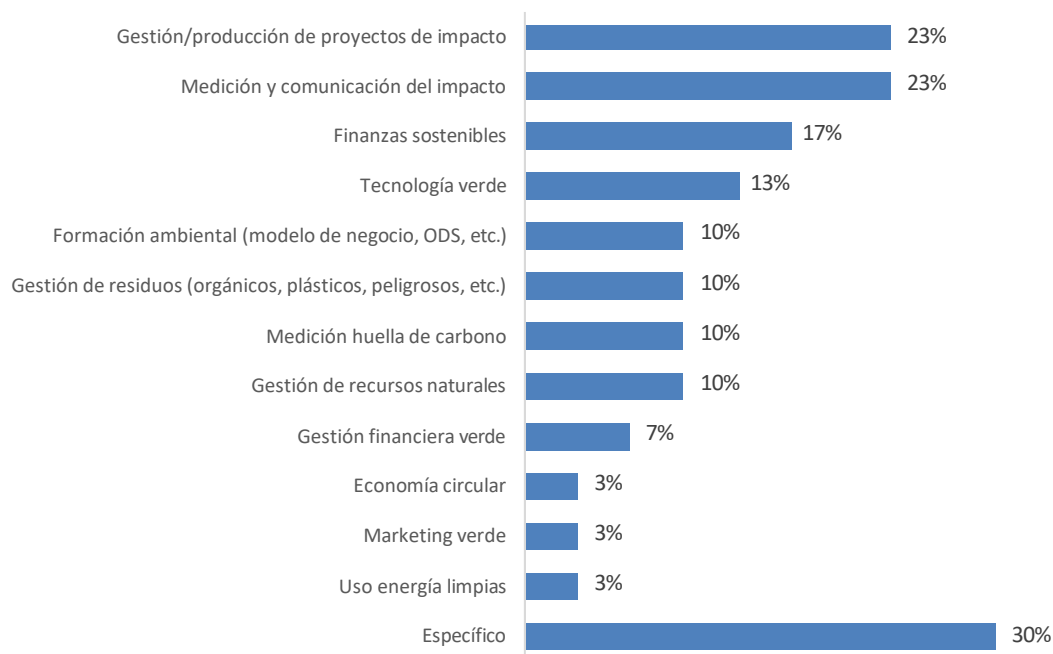
La gestión y producción de proyectos de impacto permiten a las empresas diseñar y ejecutar iniciativas que no solo cumplen con los estándares de sostenibilidad, sino que también generan beneficios tangibles para la comunidad y el medio ambiente. La medición y comunicación del impacto son igualmente cruciales, ya que proporcionan la transparencia y evidencia necesaria para demostrar el valor de estas iniciativas a públicos de interés (*stakeholders*), incluidos los inversores, clientes y reguladores.

Por último, las finanzas sostenibles son vitales para asegurar que los proyectos de impacto sean económicamente viables y atraigan inversiones. La integración de estas prácticas no solo ayuda a las renovadoras a cumplir con sus objetivos de sostenibilidad,

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

sino que también abre nuevos canales de financiamiento, diversificando sus fuentes de financiamiento y mejorando su resiliencia económica.

Gráfico 43. Demanda Habilidades Verdes⁸



Fuente: Elaboración propia

Acceso a Recursos

Las renovadoras sostenibles, al igual que las exploradoras ambientales, identifican como esenciales el acceso a inversionistas/donantes (60%) y el acceso a mercados (53%) para su crecimiento y éxito (ver **gráfico 44**).

Gráfico 44. Demanda Acceso a Recursos



Fuente: Elaboración propia

⁸ La categoría de específico se centra en capacitaciones muy especializadas como ser: implementación de huertos urbanos, creación de productos a base de materia prima boliviana como el ají, elaboración de abonos y biogás entre otros.

Recomendaciones

1. Complejidad de Modelos de Impacto:

Para transicionar hacia un mayor nivel de integración verde, las empresas renovadoras ambientales deben comprender las profundas diferencias entre un modelo de negocio tradicional y uno que incorpora el impacto ambiental en el núcleo de sus operaciones. Es fundamental entender la complejidad de desarrollar una estrategia de impacto que se integre eficazmente en el mercado, especialmente en contextos tan complejos como el boliviano, donde la informalidad es prevalente.

Esta integración requiere un enfoque holístico que considere no solo los beneficios económicos, sino también los efectos ambientales y sociales, garantizando así una sostenibilidad integral. Para abordar estas complejidades, es esencial que las empresas participen en programas de formación específicos, como aquellos que enseñan a negociar impacto por recursos. Estos programas permiten a las empresas profundizar en la comprensión de la sostenibilidad y desarrollar estrategias efectivas que puedan ser aplicadas en un entorno desafiante.

2. Enfoque en Investigación de Mercado y Datos:

Fomentar el uso de investigaciones de mercado y datos empíricos para entender mejor las necesidades y desafíos de los clientes y comunidades objetivo. Esto incluye la recopilación de datos cualitativos y cuantitativos que proporcionen una visión completa del problema. Las técnicas como encuestas, entrevistas, grupos focales y análisis de datos secundarios son esenciales para obtener información valiosa.

3. Metodologías para Definición de Impacto:

Implementar y enseñar metodologías específicas para la definición y medición del impacto de las soluciones propuestas. Esto puede incluir el desarrollo de indicadores clave de rendimiento (KPIs), la creación de marcos de evaluación y la utilización de técnicas como el Análisis de Impacto y el Enfoque de Gestión Basada en Resultados (RBM). La evaluación de impacto debe ser tanto cualitativa como cuantitativa, considerando no solo los resultados inmediatos sino también los efectos a largo plazo en la comunidad o el mercado objetivo. Es crucial que estas metodologías se adapten y evolucionen conforme se obtengan nuevas evidencias y experiencias, asegurando una mejora continua en la efectividad de las intervenciones.

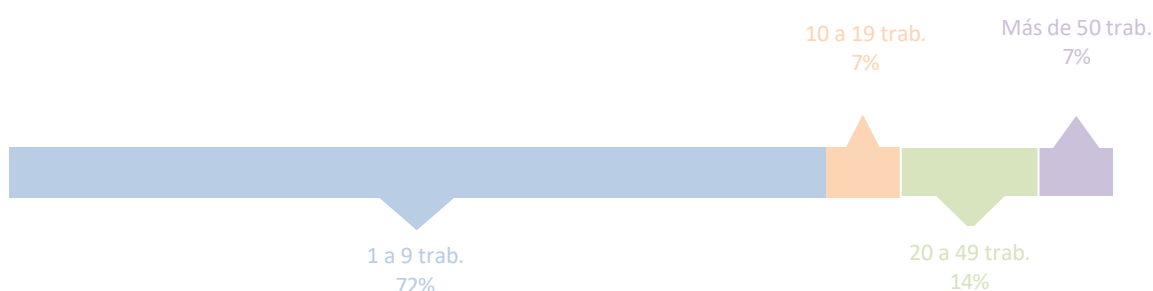
C. Soluciones Tecnológicas Ambientales

Perfil General⁹

Son 43 las soluciones tecnológicas ambientales. En esta categoría se encuentran las entidades y startups cuyo enfoque principal es proporcionar soluciones tecnológicas específicas para abordar o mitigar problemas ambientales. Se destacan por su capacidad de innovación y desarrollo de nuevas tecnologías que contribuyen significativamente a la preservación y restauración del medio ambiente. Estas empresas son pioneras en la aplicación de la tecnología para crear un impacto ambiental positivo.¹⁰

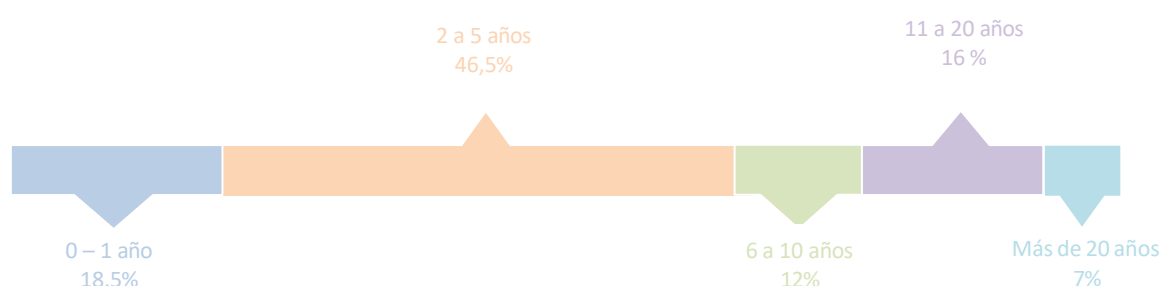
Las soluciones tecnológicas ambientales tienden a ser en su mayoría microempresas (ver **gráfico 45**) con una trayectoria menor a los 5 años (ver **gráfico 46**) en etapa de crecimiento (ver **gráfico 47**). Este perfil sugiere un ecosistema dinámico y emergente, caracterizado por una alta innovación y flexibilidad. La corta trayectoria de estas empresas indica un mercado en evolución rápida, donde las nuevas ideas y tecnologías están en constante desarrollo y adopción. Además, el hecho de que muchas estén en etapa de crecimiento refleja un potencial significativo para expansión y escalabilidad.

Gráfico 45. Cantidad de Trabajadores



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 46. Años de Operación



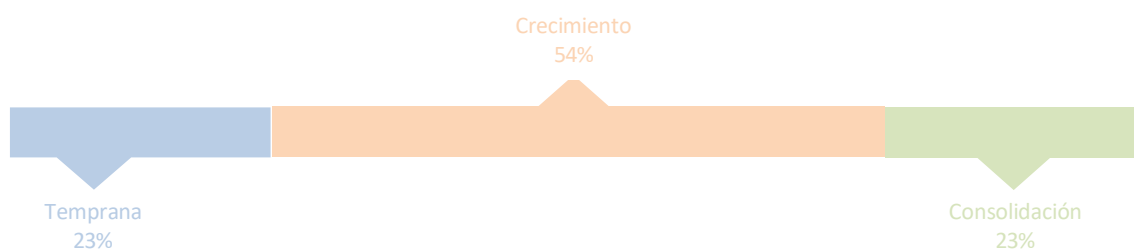
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 47. Etapa de Desarrollo

⁹ Este estudio se basa en datos auto reportados a través de encuestas, que implica en la confianza de la información entregada sin poder verificar la precisión y veracidad de los datos proporcionados.

¹⁰ Las soluciones tecnológicas ambientales no se limitan exclusivamente a startups, también pueden provenir de entidades que utilizan la tecnología como núcleo de su modelo de negocio y propuesta de valor, aunque no sean necesariamente quienes la

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

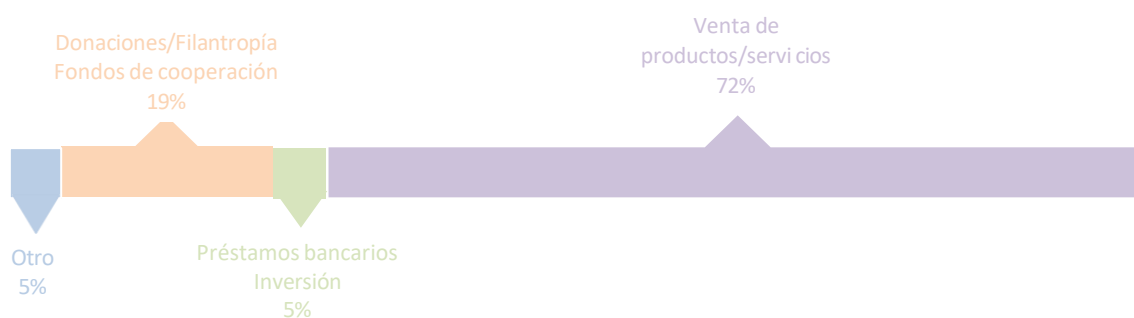


Fuente: Elaboración propia

Las soluciones tecnológicas ambientales están bien integradas en el mercado, pero todavía dependen de donaciones, filantropía y fondos de cooperación para innovar y desarrollar sus productos y servicios tecnológicos (ver **gráfico 48**). Actualmente, la mayoría de sus ventas se concentran en el mercado nacional (77%), aunque un 21% ya ha logrado expandirse internacionalmente (ver **gráfico 49**). La mayoría de estas empresas tienen ingresos anuales menores a 50,000 USD (61%), aunque se observa que 14% factura más de 500,000 USD (ver **gráfico 50**).

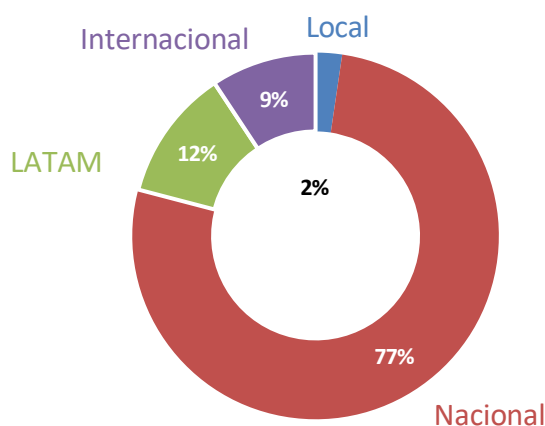
Este perfil indica que, aunque las soluciones tecnológicas ambientales están logrando una presencia significativa en el mercado, todavía enfrentan desafíos financieros y de escalabilidad. La dependencia de fondos externos para la innovación sugiere la necesidad de desarrollar modelos de negocio más autosuficientes y sostenibles. Al mismo tiempo, la capacidad de algunas soluciones tecnológicas ambientales para generar ingresos elevados y expandirse internacionalmente demuestra el potencial de crecimiento y el atractivo de estas soluciones en mercados globales.

Gráfico 48. Principal Fuente de Ingreso



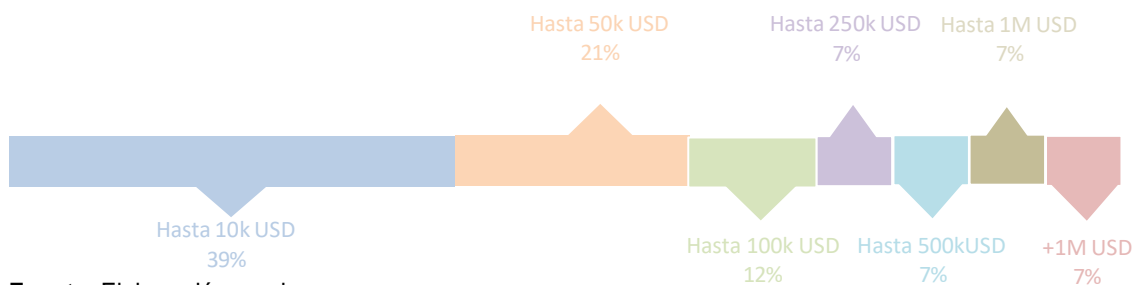
Fuente: Elaboración propia

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

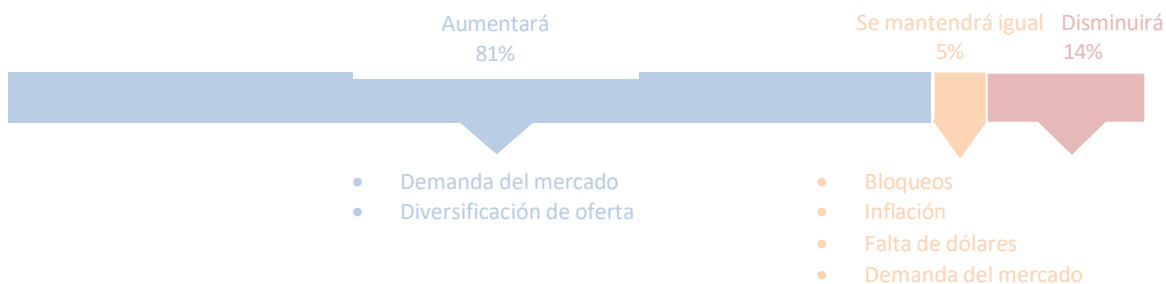
Gráfico 50. Ventas Anuales



Fuente: Elaboración propia

Existe un optimismo generalizado entre las soluciones tecnológicas ambientales sobre el futuro de sus ventas. El 81% anticipan un aumento en sus ventas. Este optimismo está más enfocado en la creciente demanda del mercado y su capacidad de innovar y adaptarse. Mientras el 5% piensa que sus ventas se van a mantener y el 14% que disminuirán. Esta perspectiva se basa en factores externos a la empresa, particularmente en problemas macroeconómicos y sociales del país, como los bloqueos y la falta de dólares (ver **gráfico 51**).

Gráfico 51. Visión a futuro

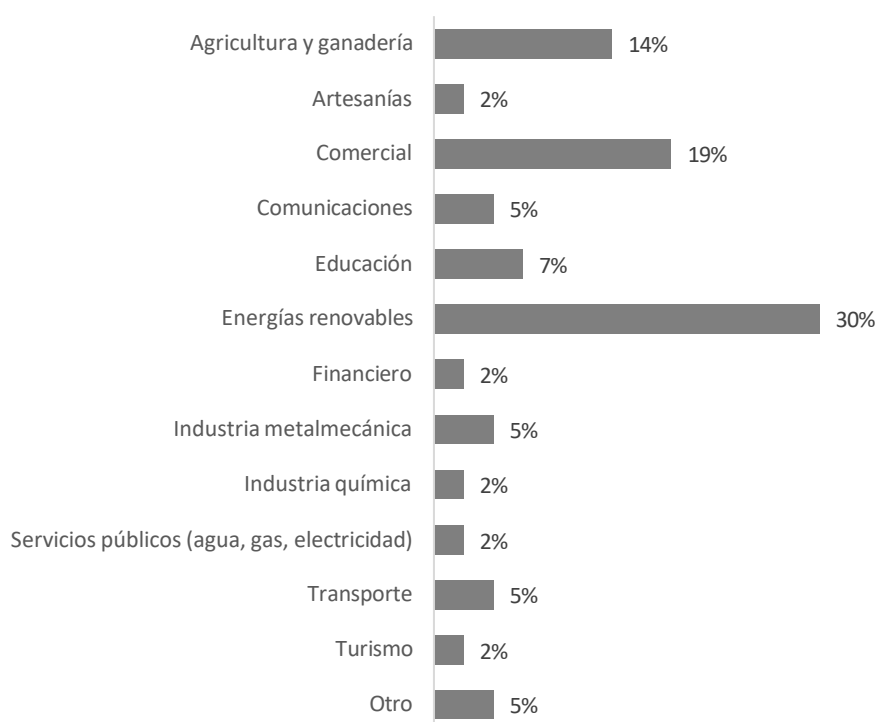


Fuente: Elaboración propia

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Estas soluciones tecnológicas ambientales operan principalmente en la industria de energías renovables (30%) seguido por comercial (19%) y agricultura y ganadería (14%) (ver **gráfico 52**).

Gráfico 52. Industria



Fuente: Elaboración propia

Su interés en explorar e incorporar temas ambientales en sus modelos de negocio en su mayoría se alinea con las características y necesidades las industrias en las que operan. Esta alineación muestra cómo estas soluciones tecnológicas ambientales adaptan sus prácticas para cumplir con las expectativas de sostenibilidad y beneficiarse de las oportunidades de sus respectivas industrias (ver **tabla 3**).

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Tabla 3. Industria y Vertical¹¹

	Agricultura Sostenible	Captura y Almacenamiento de Carbono	Construcción Verde	Economía Circular	Educación y Formación Ambiental	Energía Renovable	Finanzas Verdes	Gestión y Conservación del	Productos y Servicios Ecológicos	Tecnología Verde	Transporte Sostenible	Turismo Sostenible
Agricultura y ganadería	3			2						1		
Artesanías					1							
Comercial			1	1				1	3	2		
Comunicaciones										1		1
Educación				1						2		
Energías renovables			2	1		9			1			
Financiero		1										
Industria metalmecánica				2								
Industria química				1								
Servicios públicos (agua, gas, electricidad)		1										
Transporte											2	
Turismo										1		
Otro							1			1		

Fuente: Elaboración propia

Impacto Ambiental

Problemática

La mayoría (53%) de las soluciones tecnológicas ambientales se enfocan principalmente en las soluciones que pueden implementar, sin una comprensión clara del problema específico de impacto que buscan resolver (ver **gráfico 53**). Sin embargo, el 47% ha comenzado a cuestionarse y definir el problema que desean abordar utilizando datos relevantes. Esta evolución representa un gran avance en comparación con las renovadoras sostenibles.

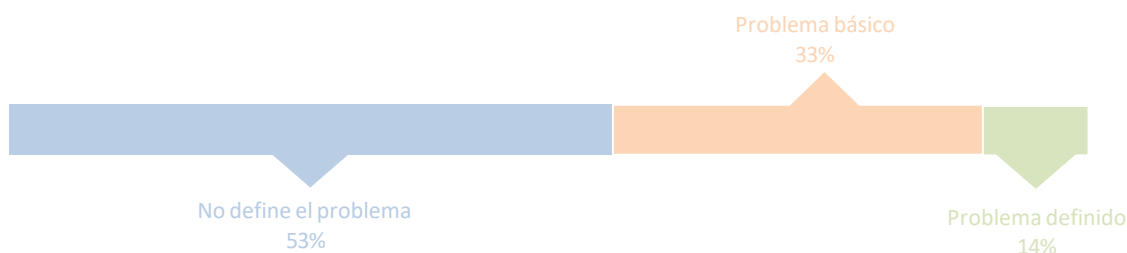
No obstante, aún persiste una carencia de datos que expliquen por qué dichas problemáticas deben ser solucionadas a nivel nacional. Este vacío de información dificulta la justificación de la necesidad de estas soluciones y su relevancia en el contexto boliviano. Es crucial que las soluciones tecnológicas ambientales no solo identifiquen problemas y desarrollen soluciones, sino que también aporten datos y

¹¹ Colores del gráfico. Verde: Alineamiento alto entre industria y vertical. Amarillo: Alineamiento medio entre industria y vertical. Rojo: Alineamiento bajo entre industria y vertical.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

argumentos sólidos que resalten la importancia de abordar estos problemas a nivel nacional.

Gráfico 53. Problemática Ambiental



Fuente: Elaboración propia

Impacto Deseado

Las soluciones tecnológicas ambientales en Bolivia se enfocan en varios Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Un 23% de estas soluciones buscan contribuir a la energía asequible y no contaminante, destacando la importancia de desarrollar tecnologías que promuevan fuentes de energía limpias y accesibles. Además, un 19% se orienta hacia la creación de ciudades y comunidades sostenibles, lo que refleja el esfuerzo por integrar tecnologías que mejoren la infraestructura urbana y la calidad de vida en las ciudades. Por último, el 14% de las soluciones se dedica a la acción por el clima, subrayando el compromiso con la mitigación y adaptación al cambio climático (ver gráficos 54 y 55).

Gráfico 54. Enfoque Principal Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)



Fuente: Elaboración propia

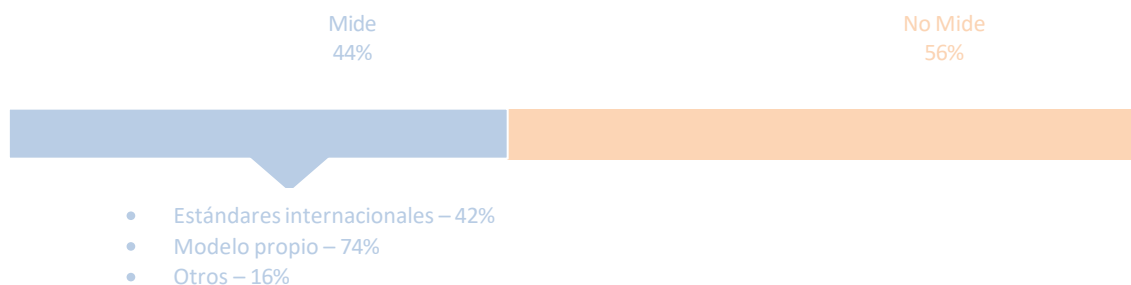
Gráfico 55. Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)



Fuente: Elaboración propia

Al profundizar en el tema del impacto, se observa que el 44% de las renovadoras sostenibles mide su impacto. El 74% utiliza metodologías propias para medir el impacto, complementado por un 42% que utiliza estándares internacionales como el *Global Reporting Initiative* (GRI), la Evaluación de Impacto B, *Social Value*, *SDG Action Manager* y *EDGE* (ver gráfico 56).

Gráfico 56. Medición de Impacto



Fuente: Elaboración propia

Aunque un gran porcentaje de las soluciones tecnológicas ambientales reporta su impacto, al pedirles que describan el impacto positivo que generan, muchas tienden a confundir las actividades realizadas con el impacto real. Por ejemplo, algunas empresas definen su impacto como, por ejemplo: "implementé 10 talleres". Esto indica una actividad, pero no los resultados inmediatos o las transformaciones cualitativas de los

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

talleres. El “impacto real” debe considerar el cambio (impacto) a largo plazo que esos talleres aportan.

Esta confusión entre actividades y resultados subraya la necesidad de una comprensión más profunda y precisa del impacto. Las actividades, como la realización de talleres, son importantes, pero el verdadero impacto se mide por los cambios y beneficios duraderos que esas actividades generan en la comunidad y el medio ambiente.

Para mejorar, las soluciones tecnológicas ambientales deben enfocarse en establecer indicadores claros de impacto que reflejen no solo lo que se hace, sino también cómo esas acciones contribuyen a objetivos sostenibles y a mejoras tangibles a largo plazo. No hacerlo podría afectar su capacidad de acceder a financiamiento de impacto, ya que los financiadores buscan evidencia de resultados concretos y sostenibles.

1. Falta de Claridad en la Definición del Impacto:

El 26% de las soluciones tecnológicas ambientales analizadas, no pudieron explicar el tipo de impacto que generan. Esto indica una falta de claridad y comprensión sobre los objetivos de impacto específicos que desean alcanzar. Lo que fácilmente podría desviar a las soluciones tecnológicas ambientales hacia una lógica netamente financiera dejando de lado el impacto por la falta de claridad para su operacionalización.

2. Descripciones Generales del Impacto:

El 54% de las soluciones tecnológicas ambientales describen su impacto de manera general, sin contar con datos o mediciones que respalden el cambio que generan, mientras el 20% empezó a describir con métricas. Entre las menciones comunes se incluyen el uso eficiente de recursos naturales (26%), reducir emisiones (23%) y reducir desechos/residuos (ver **gráfico 57**).

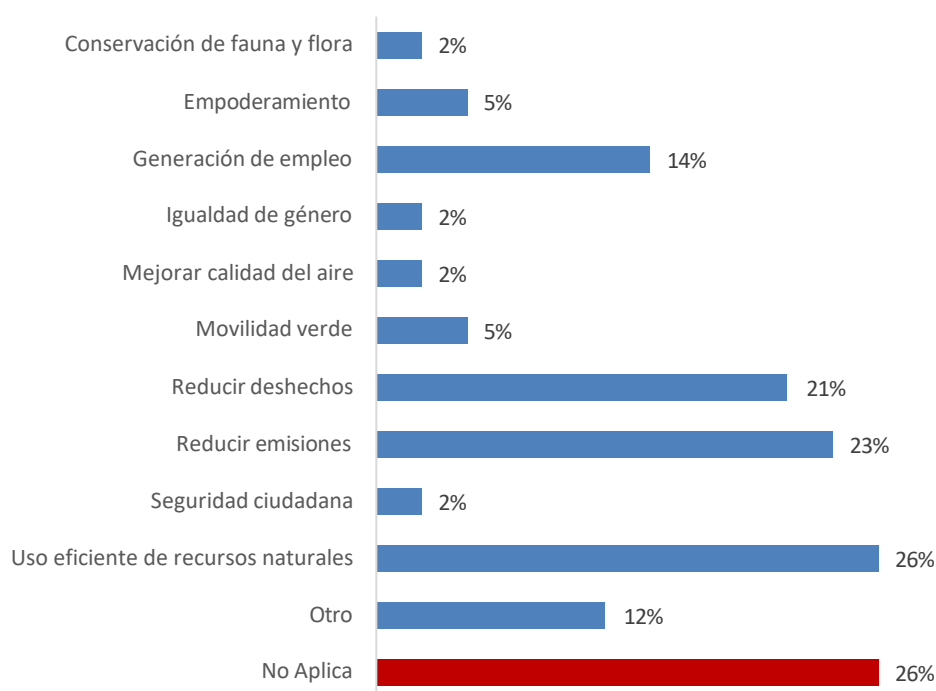
El enfoque de las soluciones tecnológicas ambientales tiende a centrarse en prácticas más visibles y tangibles, como la reducción de residuos, el uso eficiente de recursos naturales o la disminución de emisiones. Es más sencillo cuantificar el impacto en términos de toneladas recicladas, emisiones reducidas y litros de agua ahorrados. Sin embargo, esta aproximación carece de una visión sistémica que permita comprender cómo las actividades realizadas contribuyen a resolver el problema ambiental identificado y qué sistemas deben ser impactados para que el efecto sea sostenible en el tiempo.

Esta falta de visión sistémica se evidencia en las descripciones genéricas que se proporcionan al explicar el impacto generado en áreas como la conservación de fauna

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

y flora.¹² Las empresas a menudo describen su impacto de manera superficial, sin detallar cómo sus actividades específicas contribuyen a la conservación a largo plazo de estos recursos naturales. Para mejorar, es crucial que las soluciones tecnológicas ambientales desarrollen una comprensión más profunda de los sistemas ecológicos y sociales en los que operan, y establezcan indicadores que no solo midan resultados inmediatos, sino también cambios duraderos y sostenibles.

Gráfico 57. Tipo de Impacto



Fuente: Elaboración propia

Equipo Especializado

Las soluciones tecnológicas ambientales suelen enfocarse en la sostenibilidad financiera y el crecimiento empresarial. Este enfoque puede estar desalineado con sus modelos de negocio, cuyo propósito principal es proporcionar soluciones tecnológicas específicas para abordar o mitigar problemas ambientales. Su propuesta de valor se centra en contribuir a la preservación y restauración del medio ambiente.

Es notable que el 67% de las soluciones tecnológicas ambientales cuentan con un experto en sostenibilidad ambiental en sus equipos. Sin embargo, solo 7 de estas empresas consideran que este rol es crucial en las operaciones diarias (ver **gráfico 58**).

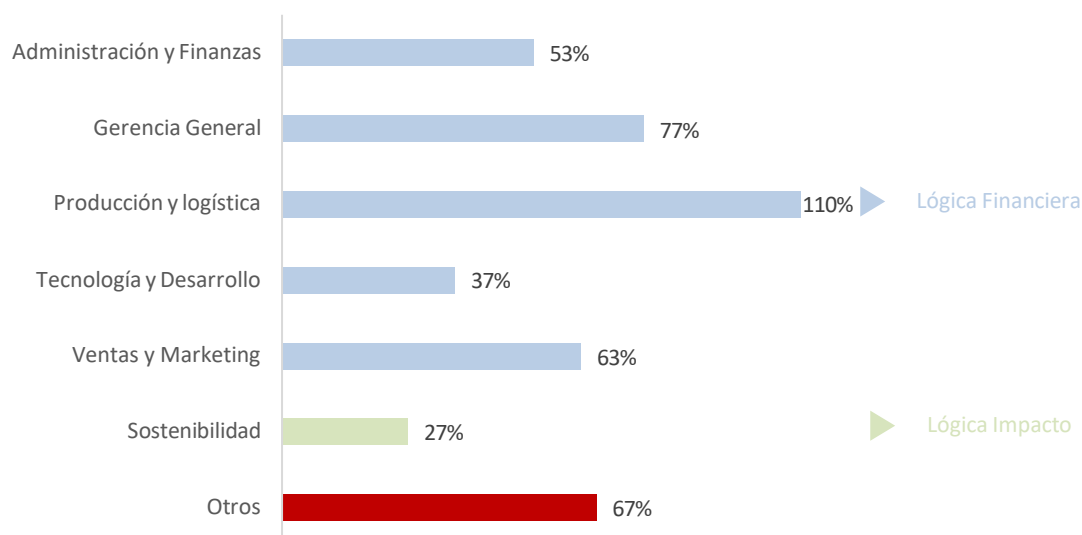
¹² Nota: Las soluciones tecnológicas ambientales a menudo encuentran dificultades para detallar el tipo de impacto que generan cuando se trata de efectos a largo plazo difíciles de medir. Por ejemplo, suelen describir su impacto como conservación de la fauna y la flora, sin proporcionar una explicación concreta del impacto real que generan. Para ilustrar de manera más específica, consideremos el caso de restaurar los bosques en el Parque Tunari de Cochabamba con el objetivo de asegurar una recarga hídrica para la ciudad.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

La falta de priorización de expertos en sostenibilidad en las operaciones puede llevar a que éstas startups se enfoquen principalmente en escalar rápidamente en términos de número de usuarios o alcance, con el objetivo de atraer recursos. Este enfoque puede comprometer su capacidad para lograr un impacto ambiental significativo y sostenible a largo plazo.

Para alinear sus operaciones con sus objetivos ambientales, es esencial que estas empresas integren a los expertos en sostenibilidad de manera más prominente en sus actividades diarias. Esto permitirá que sus estrategias de crecimiento y expansión sean coherentes con su misión de abordar y mitigar problemas ambientales, asegurando así un impacto positivo y duradero en el medio ambiente.

Gráfico 58. Cargos Importantes



Fuente: Elaboración propia

Demanda

La demanda de soporte por parte de las soluciones tecnológicas ambientales se articula principalmente en tres ejes: necesidad de capacitación y asistencia técnica, requerimiento de habilidades verdes y acceso a recursos para escalar en términos financieros y de impacto.

Capacitación y Asistencia Técnica

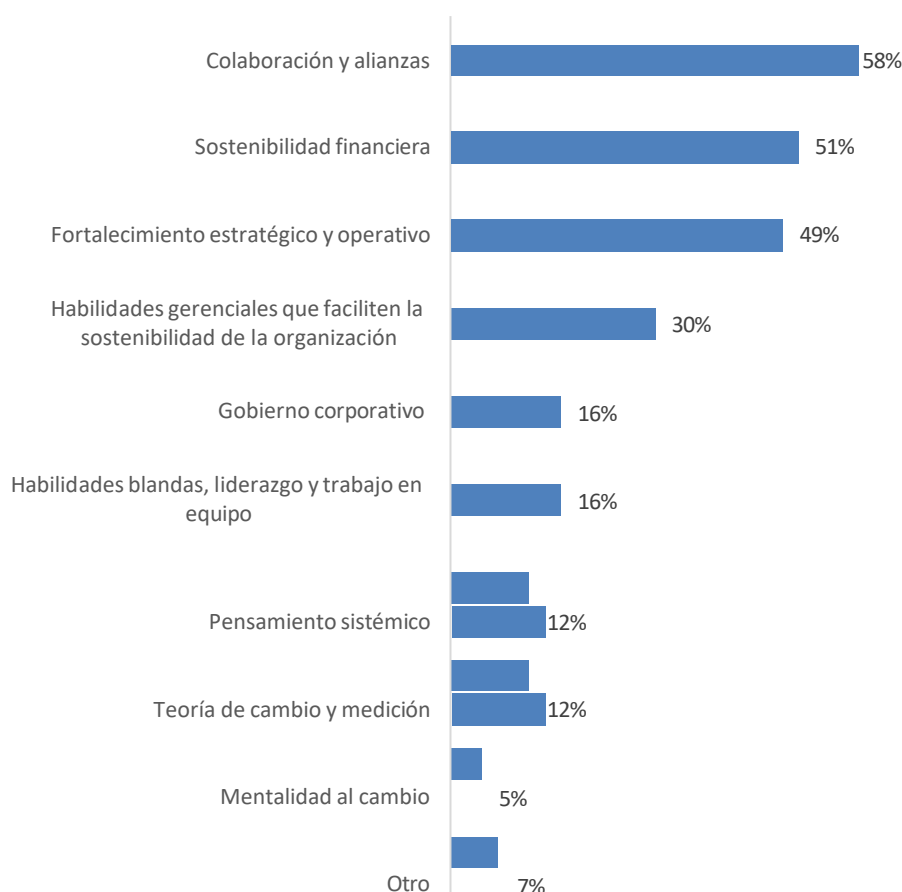
Las soluciones tecnológicas ambientales identifican ciertos servicios como esenciales para su crecimiento y éxito, entre los más valorados se encuentran: el apoyo en alianzas y colaboración (58%), la sostenibilidad financiera (51%) y el fortalecimiento estratégico y operativo (49%). Por otro lado, los servicios que perciben como menos necesarios incluyen la mentalidad al cambio (5%), teoría de cambio y medición (12%) y pensamiento sistémico (12%) (ver **gráfico 59**).

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Las soluciones tecnológicas ambientales muestran una clara inclinación hacia servicios que les ayuden a fortalecer su estructura estratégica y operativa, así como a asegurar su sostenibilidad financiera. Esto refleja su enfoque en querer escalar exponencialmente.

Al igual que para las exploradoras y las renovadoras, la baja valoración del pensamiento sistémico (5%) y teoría de cambio y medición (12%) por parte de las Las soluciones tecnológicas ambientales es preocupante. El pensamiento sistémico es fundamental para comprender las interconexiones y el impacto a largo plazo de las acciones empresariales. La falta de prioridad en este aspecto puede ser una debilidad significativa, especialmente cuando se su propuesta de valor depende de intervenciones sistémicas para generar un cambio real. Además, dada la falta de claridad con la que las soluciones tecnológicas ambientales logran explicar y respalda el impacto que generan, el fortalecer sus capacidades en temas como la teoría de cambio y medición es fundamental para diseñar una estrategia para escalar el impacto a largo plazo.

Gráfico 59. Demanda Capacitación y Asistencia Técnica



Fuente: Elaboración propia

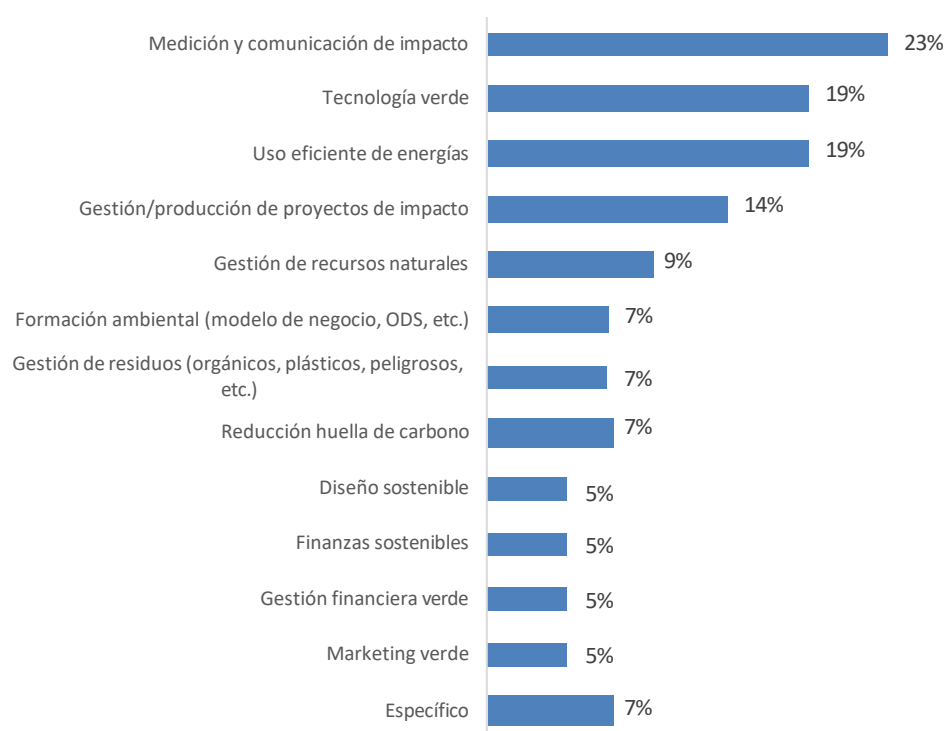
MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Habilidades Verdes

El análisis de las soluciones tecnológicas ambientales revela varias áreas clave que necesitan fortalecimiento. Un 23% de las empresas reconoce la necesidad de definir indicadores de impacto y comunicarlos de manera adecuada. Esta es una medida crucial para demostrar el valor y la efectividad de sus iniciativas, así como para atraer financiamiento y apoyo de públicos de interés (*stakeholders*) interesados en resultados tangibles y verificables.

Además, el 19% de las soluciones tecnológicas ambientales identifica la importancia de aprender a usar los recursos de manera más eficiente. Esto incluye el desarrollo e implementación de tecnologías verdes, que también es una prioridad para otro 19% de las empresas (ver **gráfico 60**). La adopción de tecnologías verdes no solo puede optimizar el uso de recursos, sino también reducir costos y mejorar la sostenibilidad a largo plazo.

Gráfico 60. Demanda Habilidades Verdes¹³



Fuente: Elaboración propia

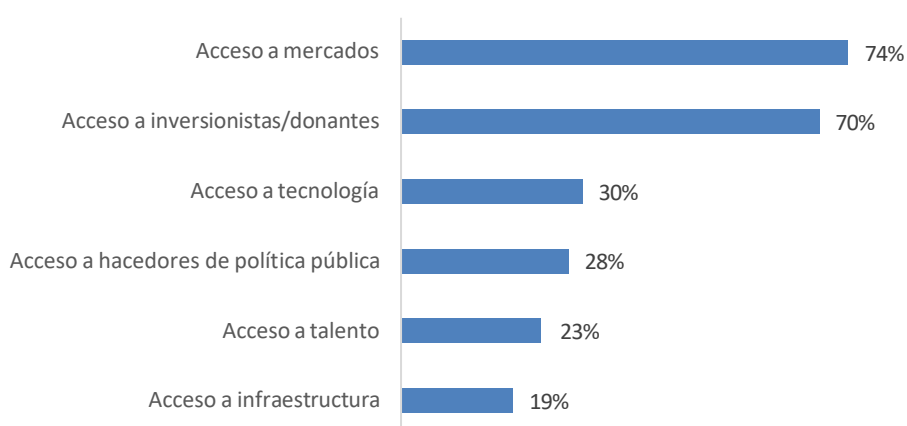
¹³ La categoría de específico se centra en capacitaciones muy especializadas como ser: resiliencia de comunidades, certificación verde y procesos de producción limpios.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Acceso a Recursos

Las soluciones tecnológicas ambientales al igual que las exploradoras ambientales y las renovadoras sostenibles, identifican como esenciales el acceso a mercados (74%) y el acceso a inversionistas/donantes (70%) para su crecimiento y éxito (ver **gráfico 61**).

Gráfico 61. Demanda Acceso a Recursos



Fuente: Elaboración propia

Recomendaciones

1. Laboratorio de Innovación para Mercados Emergentes:

Para que las startups tecnológicas ambientales en Bolivia sean efectivas, deben comprender profundamente la complejidad del mercado local, incluyendo su idiosincrasia, informalidad y multiculturalidad. No pueden abordar las problemáticas ambientales con soluciones importadas del norte global, sino que deben innovar desde su propia esencia. El establecimiento de un laboratorio de innovación para mercados emergentes podría ser fundamental en este sentido. Este laboratorio serviría como un espacio para experimentar y desarrollar tecnologías adaptadas a las realidades locales, permitiendo a las empresas probar y ajustar sus modelos de negocio en un entorno controlado. Además, facilitaría la colaboración entre startups, instituciones académicas y el sector público, promoviendo un intercambio de conocimientos que respete y utilice las particularidades del contexto boliviano. Así, las soluciones creadas serían no solo tecnológicamente avanzadas, sino también culturalmente relevantes y efectivas en abordar los desafíos específicos del mercado emergente boliviano.

2. Optimización y Estandarización de Medición de Impacto:

La optimización y estandarización de la medición de impacto es crucial para las soluciones tecnológicas ambientales. Actualmente, muchas empresas luchan por definir y comunicar claramente sus indicadores de impacto, lo que dificulta la demostración de sus logros y la atracción de inversores. Establecer

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

metodologías y herramientas estandarizadas para la medición de impacto permitiría a las startups evaluar y reportar de manera consistente los efectos positivos de sus actividades. Esto no solo fortalecería la credibilidad de las startups ante públicos de interés (como incubadoras y aceleradoras), sino que también facilitaría la comparación y el benchmarking entre diferentes iniciativas, promoviendo una mejora continua y un impacto más significativo. Además, sin dudas, sería una propuesta de valor del ecosistema empresarial boliviano para atraer diferentes tipos de inversión.

3. Tecnología como Medio y no como Fin:

Es vital que las soluciones tecnológicas ambientales entiendan que la tecnología debe ser vista como un medio para alcanzar objetivos sostenibles, y no como un fin en sí misma. Esto implica que las empresas deben centrarse en cómo la tecnología puede resolver problemas ambientales específicos y generar beneficios duraderos. Al priorizar los resultados y el impacto real sobre la mera implementación de tecnología, las soluciones tecnológicas pueden alinearse mejor con su misión de sostenibilidad. Este enfoque permitirá que las empresas desarrollen soluciones más efectivas y relevantes, capaces de producir cambios significativos y sostenibles en el entorno y en la comunidad.

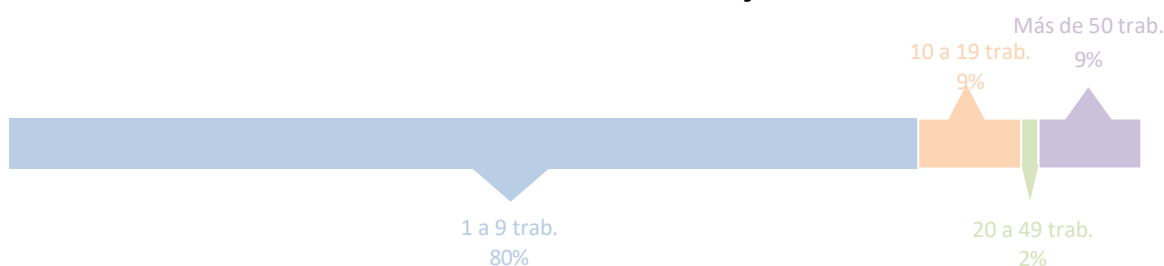
D. Eco-negocios Innovadores

Perfil General¹⁴

Son 66 los eco-negocios innovadores. Estas entidades integran sus prácticas, políticas y/o reglamentos ambientales en el núcleo de su modelo de negocio. La sostenibilidad financiera de estas emprendimientos, empresas, startups y asociaciones **depende directamente** de sus prácticas de regeneración, conservación y/o economía circular. No solo cumplen con normativas ambientales, sino que su propuesta de valor gira en torno a la innovación y la sostenibilidad integral.

Los eco-negocios tienden a ser en su mayoría microempresas (ver **gráfico 62**) con una trayectoria entre los 2 y 10 años (ver **gráfico 63**) en etapa de crecimiento (ver **gráfico 64**).

Gráfico 62. Cantidad de Trabajadores



¹⁴ Este estudio se basa en datos auto reportados a través de encuestas, que implica en la confianza de la información entregada sin poder verificar la precisión y veracidad de los datos proporcionados.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

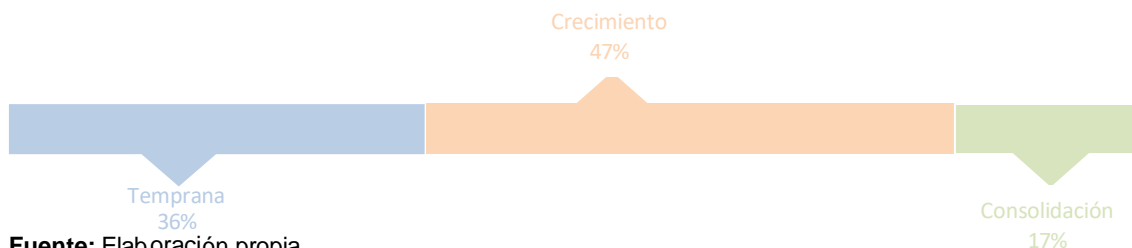
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 63. Años de Operación



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 64. Etapa de Desarrollo



Fuente: Elaboración propia

Los 66 eco-negocios identificados están integrados en el mercado (ver **gráfico 65**), realizando ventas principalmente a nivel local y nacional, representando el 83% de sus transacciones (ver **gráfico 66**). La mayoría de estos eco-negocios cuentan con ingresos anuales menores a 10,000 USD, lo que representa un 68% de los negocios, destacando su operación a pequeña escala (ver **gráfico 67**). Según los grupos focales realizados con organizaciones de soporte, estos datos pueden indicar que dichos eco-negocios se establecen en nichos de mercado especializados, los cuales, lamentablemente, no están bien desarrollados en Bolivia. Esto resulta en una situación donde la oferta frecuentemente supera a la demanda.

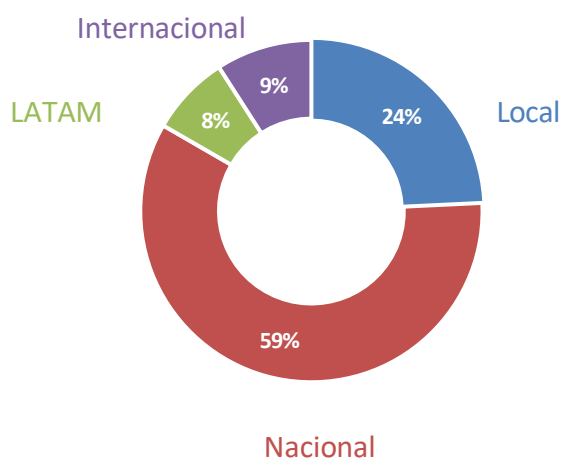
Gráfico 65. Principal Fuente de Ingreso



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 66. Mercados

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 67. Ventas Anuales



Fuente: Elaboración propia

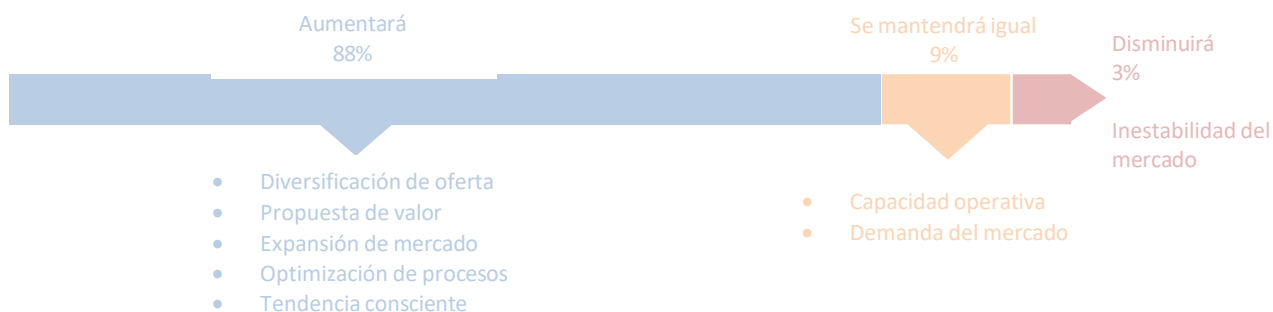
Existe un optimismo generalizado entre los eco-negocios respecto al futuro de sus ventas. El 88% de estas empresas anticipan un aumento en sus ventas. Este optimismo se centra en factores internos, como la diversificación de su oferta, su propuesta de valor, la expansión del mercado, la optimización de procesos. Sin embargo, también identificaron el crecimiento en tendencias de consciencia como una oportunidad de crecimiento de mercado.

El enfoque de estas empresas se centra más en la oferta que en la demanda. Creen que, al mejorar y diversificar sus productos y servicios y expandirse a nuevos mercados, podrán atraer a más clientes y aumentar sus ventas. Esta perspectiva refleja una confianza en sus capacidades internas para adaptarse y evolucionar, lo cual es crucial para su éxito a largo plazo. Sin embargo, este enfoque puede presentar riesgos si no se alinea adecuadamente con las demandas del mercado.

El 9% de los eco-negocios esperan que sus ventas se mantengan estables. Esta perspectiva se basa en factores tanto internos como externos a la empresa, particularmente en la capacidad operativa y la demanda del mercado. El 3% de los eco-negocios esperan que sus ventas disminuyan por la inestabilidad del mercado (ver **gráfico 68**). Según los grupos focales, esto se debe que el mercado local aún no valora plenamente los productos verdes y los eco-negocios no tienen la capacidad instalada para cumplir con grandes volúmenes de producción.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Gráfico 68. Visión a futuro

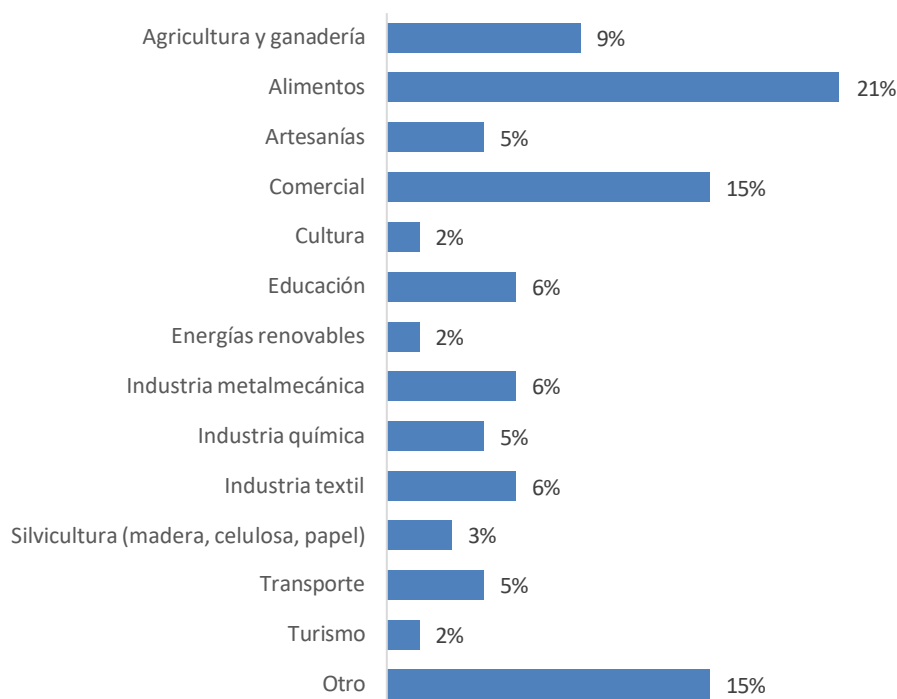


Fuente: Elaboración propia

Estos eco-negocios operan principalmente en las industrias de alimentos (21%), y comercial (15%) (ver **gráfico 69**). Sin embargo, es el nivel de integración con mayor dispersión de industria. Se observa que las verticales comienzan a complejizarse considerablemente. A pesar de esta complejidad, sus modelos de negocio verdes se alinean perfectamente con las características y necesidades de estas industrias. Esta alineación demuestra cómo los eco-negocios integran prácticas de sostenibilidad como un mecanismo de mercado efectivo (ver **tabla 4**).

Gráfico 69. Industria

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Industria y Vertical¹⁵

	Agricultura Sostenible	Construcción Verde	Consultoría Ambiental	Economía Circular	Educación y Formación Ambiental	Energía Renovable	Moda Sostenible	Productos y Servicios Ecológicos	Transporte Sostenible	Turismo Sostenible
Agricultura y ganadería	5			1						
Alimentos	5			3		1		5		
Artesanías				1				2		
Comercial		2		7				1		
Cultura				1						
Educación				1	2			1		
Energías renovables						1				
Industria metalmecánica	1			3						
Industria química				3						
Industria textil				1			2	1		
Silvicultura (madera, celulosa, papel)				1				1		
Transporte								1	2	
Turismo										1
Otro			1	6				3		

Fuente: Elaboración propia

¹⁵ Colores del gráfico. Verde: Alineamiento alto entre industria y vertical. Amarillo: Alineamiento medio entre industria y vertical. Rojo: Alineamiento bajo entre industria y vertical.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

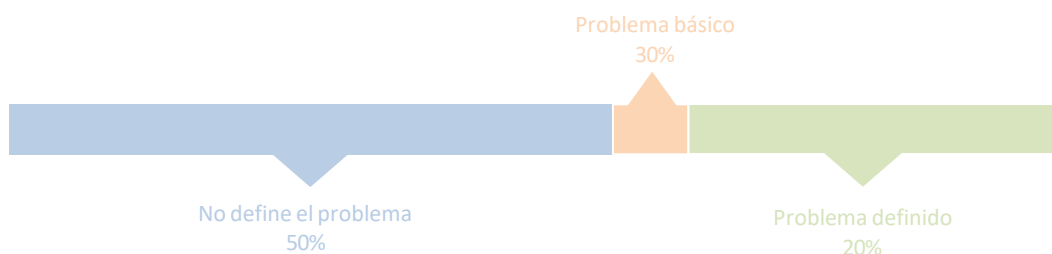
Impacto Ambiental

Problemática

La mayoría (50%) de los eco-negocios tienden a enfocarse en las soluciones que pueden implementar, sin tener una comprensión clara del problema específico de impacto que buscan resolver (ver **gráfico 70**). Sin embargo, el otro 50% ha comenzado a cuestionarse y definir el problema que desean abordar. En particular, un 20% ha empezado a integrar un respaldo cuantitativo sobre la importancia de solucionar dicho problema. Esto demuestra una evolución y madurez en la forma en que los eco-negocios definen el problema, utilizando datos relevantes. Sin embargo, aún falta profundizar en por qué desean trabajar en esa problemática en particular y por qué en Bolivia. Los datos relevantes tienden a centrarse en el mercado global, pero no en el mercado local en el que operan. Es crucial entender por qué esta problemática debe ser atendida específicamente en Bolivia.

Esta evolución representa un gran avance en comparación con las iniciativas sostenibles anteriores. No obstante, los eco-negocios aún no cuentan con datos sólidos para entender en profundidad la problemática a nivel local ni sus causas raíz.

Gráfico 70. Problemática Ambiental



Fuente: Elaboración propia

Impacto Deseado

La mayoría de los eco-negocios (44%) busca contribuir a la producción y consumo responsables, mientras que el resto muestra una distribución bastante dispersa en sus objetivos. (ver **gráfico 71 y 72**).

Gráfico 71. Enfoque Principal Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 72. Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)



Fuente: Elaboración propia

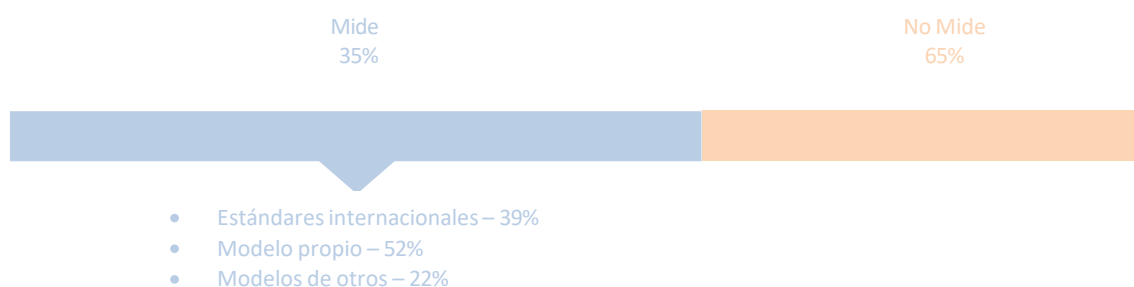
Al profundizar en el tema del impacto, se observa que el 35% de los eco-negocios mide su impacto. Solo el 39% utiliza estándares internacionales como el Global Reporting Initiative (GRI), *Impact Management Project*, *Sustainability Accounting Standards Board*, *SDG Action Manager* y la Evaluación de Impacto B, complementados por metodologías propias (52%) y de terceros (22%) (ver **gráfico 73**). Esto sugiere varias cuestiones:

- 1. Falta de claridad sobre los beneficios de la medición de impacto:** No hay una comprensión clara de cómo la medición de impacto puede ayudar a escalar tanto financieramente como en términos de impacto.
- 2. Altos costos de implementación:** Los costos de realizar una medición de impacto son elevados y los clientes no están dispuestos a pagar un precio premium para cubrir estos costos. Según los grupos focales, los negocios verdes incurren en costos adicionales para cumplir con los estándares sostenibles, lo que puede afectar su competitividad frente a productos tradicionales.
- 3. Inadaptabilidad de los estándares internacionales:** Los estándares internacionales no se adaptan a la realidad de los mercados emergentes, lo que dificulta su implementación efectiva y relevante para estos contextos.

Estos factores combinados explican la baja adopción de medidas de impacto entre los eco-negocios, subrayando la necesidad de desarrollar enfoques más accesibles y adaptados a las condiciones locales.

Gráfico 73. Medición de Impacto

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



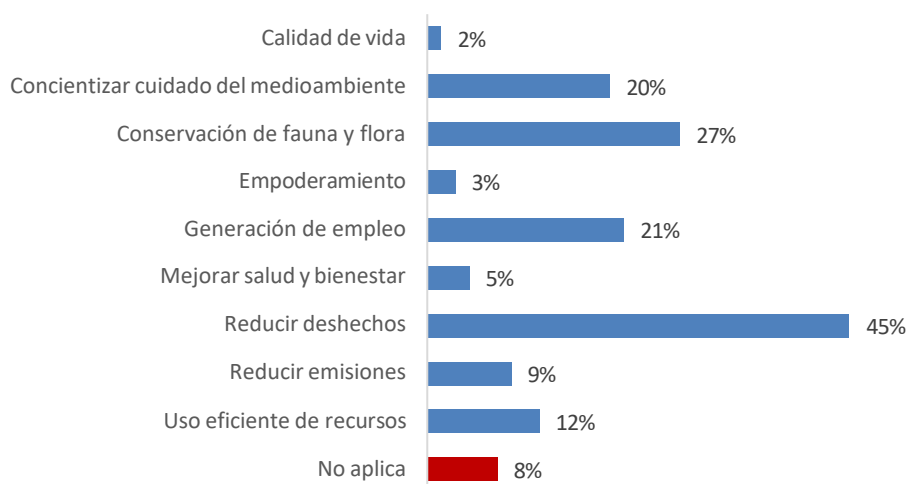
Fuente: Elaboración propia

Para comprender a fondo el impacto que los eco-negocios buscan generar, se les pidió que describieran el impacto positivo que generan a través de su modelo de negocio. Sin embargo, al realizar este análisis detallado, se evidenció una dificultad significativa para fundamentar dicho impacto (ver **gráfico 74**).

Uno de los principales hallazgos es que la mayoría de los eco-negocios tienden a enfocarse en describir las actividades que realizan en lugar de centrarse en el cambio que generan en la sociedad. Por ejemplo, se destacan cifras como "realicé 10 capacitaciones" en lugar de centrarse en el impacto que esas capacitaciones tuvieron en la vida de las personas que participaron.

Las menciones más frecuentes de impacto incluyeron la reducción de desechos/residuos (45%), la conservación de la fauna y flora (27%), la generación de empleo (21%) y la concientización sobre el cuidado del medio ambiente (20%). Sin embargo, no se observa un entendimiento profundo del cambio que realmente buscan lograr. Si bien es más fácil proporcionar indicadores cuando el trabajo está relacionado con el manejo de residuos, al abordar temas de conservación, las explicaciones tienden a ser demasiado generales y carecen de un enfoque atribuible al eco-negocio en cuestión.

Gráfico 74. Tipo de Impacto



MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

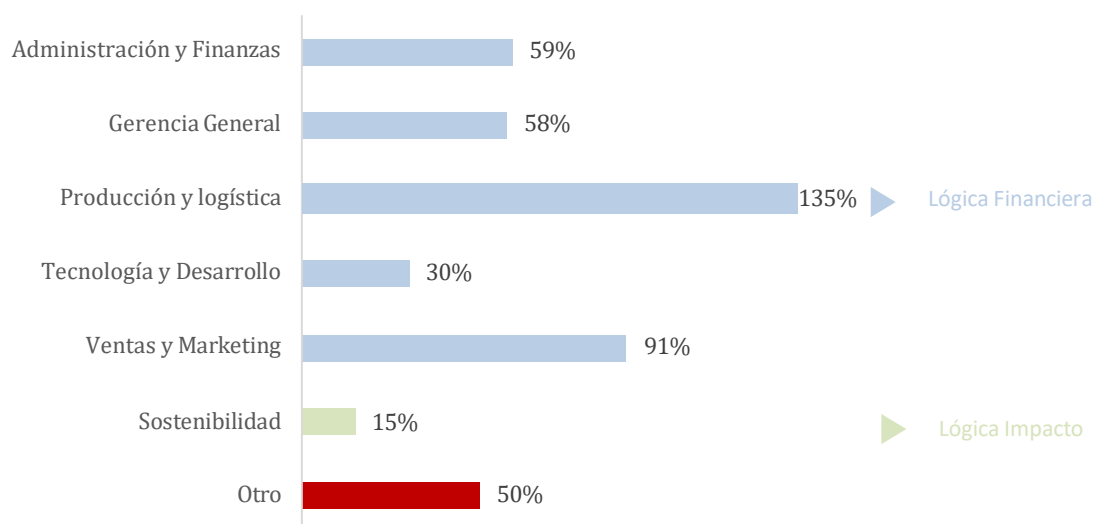
Fuente: Elaboración propia

Equipo Especializado

Los eco-negocios se centran en generar impacto a través de la sostenibilidad financiera y el crecimiento empresarial. Este enfoque está estrechamente alineado con sus modelos de negocio, los cuales dependen directamente de la generación de impacto para crecer y expandirse. Aunque la estructura organizacional de estos negocios debe equilibrar la búsqueda de rendimiento financiero con la generación de impacto, no se observa una integración ni priorización adecuada de temas de sostenibilidad en las operaciones diarias. Es notable que el 48% de los eco-negocios cuenten con un experto en sostenibilidad ambiental en sus equipos. Sin embargo, solo 10 de estos negocios consideran que este rol es crucial en las operaciones diarias (ver **gráfico 75**).

Esta situación refleja una estructura organizacional que prioriza el rendimiento financiero por encima de la integración de prácticas sostenibles, lo que podría llevar al eco-negocio a alejarse de su misión ambiental. Por lo tanto, es crucial que, aunque no haya un departamento o área específica de sostenibilidad, se designe un "guardián de la sostenibilidad ambiental" que participe en la toma de decisiones. Este rol aseguraría que se consideren tanto la lógica financiera como la de impacto en todas las decisiones empresariales, garantizando así un equilibrio adecuado entre ambas dimensiones. Según los grupos focales, se necesita liderazgo fuerte y equipos capacitados específicamente en sostenibilidad para llevar adelante estos negocios. Sino es fácil que se desvíe de su misión.

Gráfico 75. Cargos Importantes



Fuente: Elaboración propia

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Demanda

La demanda de soporte por parte de los eco-negocios se articula principalmente en tres ejes: necesidad de capacitación y asistencia técnica, requerimiento de habilidades verdes y acceso a recursos para escalar en términos financieros y de impacto.

Capacitación y Asistencia Técnica

Los eco-negocios identifican ciertos servicios como esenciales para su crecimiento y éxito empresarial. Entre los más valorados se encuentran el fortalecimiento estratégico y operativo (65%), la sostenibilidad financiera (64%) y el apoyo en alianzas y colaboración (59%). Sin embargo, se observa una marcada disparidad en la percepción de la importancia de ciertos servicios en comparación con otros.

Por otro lado, los servicios que los eco-negocios perciben como menos necesarios incluyen las habilidades blandas y de liderazgo (5%), el pensamiento sistémico (5%) y la mentalidad de cambio (3%) (ver **gráfico 76**). Esta tendencia revela una clara preferencia por aspectos que fortalezcan la estructura estratégica y operativa de la empresa, así como garantizar su sostenibilidad financiera.

Gráfico 76. Demanda Capacitación y Asistencia Técnica



Fuente: Elaboración propia

La baja valoración de habilidades esenciales como las blandas y de liderazgo, el pensamiento sistémico y la mentalidad de cambio, es preocupante. Estas habilidades son fundamentales para abordar los desafíos complejos que enfrentan los eco-negocios, como la comprensión del impacto ambiental y la identificación de las causas subyacentes de los problemas a resolver. Su subestimación podría limitar la capacidad de estos negocios para comprender y abordar de manera efectiva los problemas

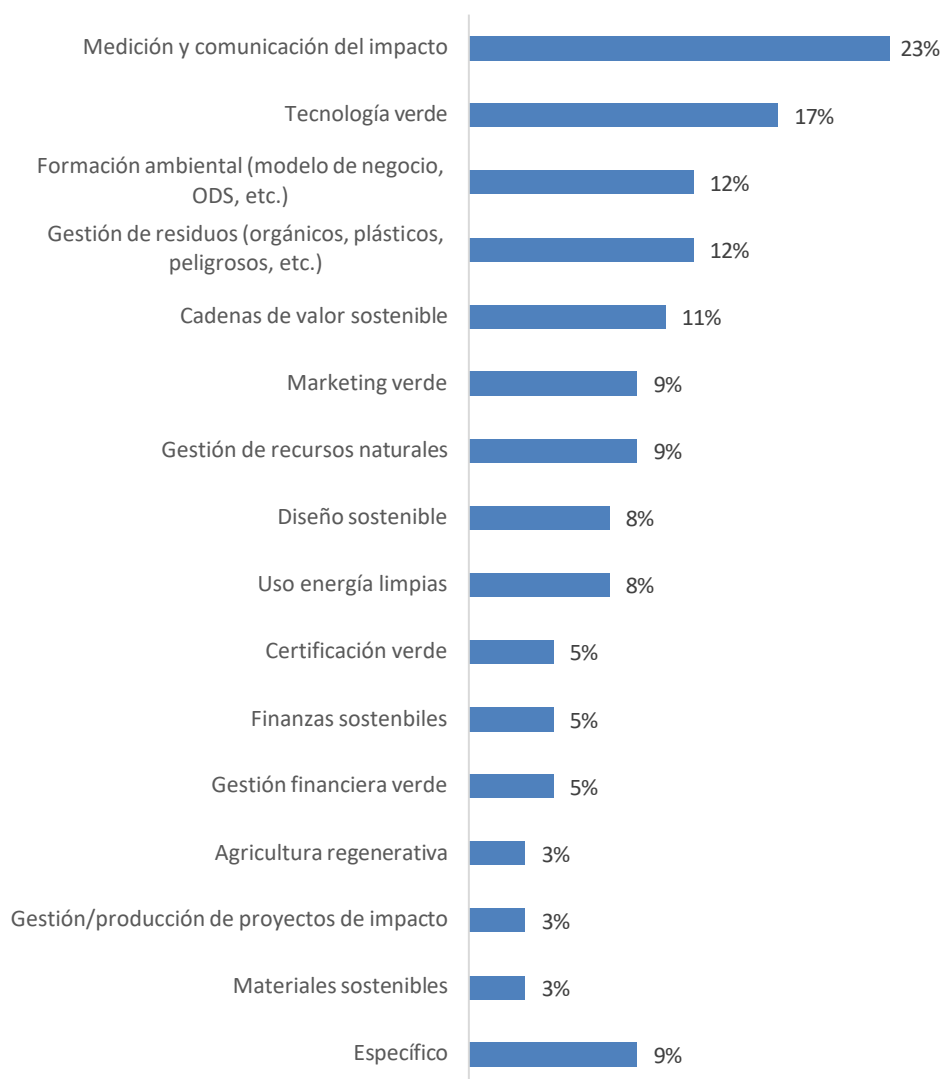
MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

ambientales, así como para adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio y complejidad.

Habilidades Verdes

El análisis de los eco-negocios revela la necesidad crucial de medir y comunicar el impacto deseado (23%) e integrar tecnologías verdes en sus operaciones (17%) (ver **gráfico 77**). Esto es fundamental para que los eco-negocios puedan pasar de reportar actividades a reportar impacto a largo plazo de una manera eficiente y sistematizada logrando definir indicadores adecuados que puedan contar una historia del cambio realizado.

Gráfico 77. Demanda Habilidades Verdes



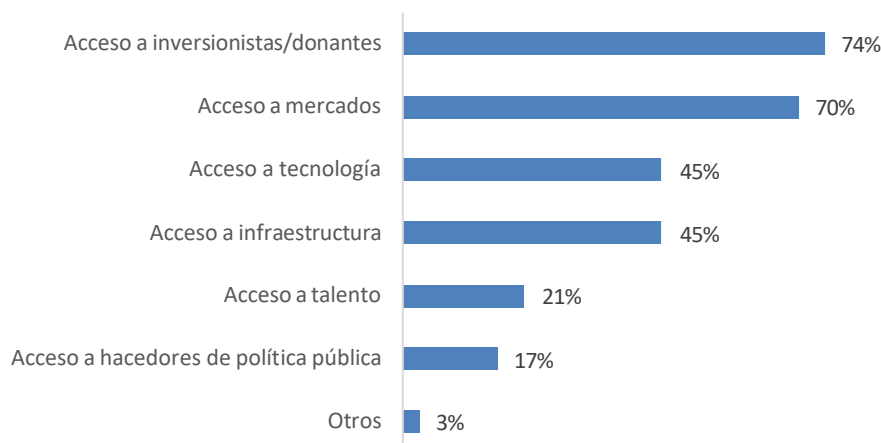
Fuente: Elaboración propia

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Acceso a Recursos

Los eco-negocios identifican como esenciales el acceso a inversionistas/donantes (74%) y el acceso a mercados (70%) para su crecimiento y éxito (ver **gráfico 78**).

Gráfico 78. Demanda Acceso a Recursos



Fuente: Elaboración propia

Recomendaciones

1. Desarrollo de Habilidades para la Gestión de Proyectos de Impacto:

Para acceder a recursos no reembolsables o inversiones de impacto, es crucial desarrollar habilidades tanto gerenciales como de gestión de proyectos. Esto incluye la capacidad de manejar proyectos piloto que demuestren una escala deseada, reflejando una mayor ambición, mayores ventas y, en última instancia, un mayor impacto.

2. Fomento de Modelos de Negocio Innovadores:

Es esencial implementar estrategias de negocio innovadoras que permitan generar tanto recursos económicos como no económicos a través del impacto que ya generan. Esto implica negociar el impacto a cambio de recursos, optimizando el valor que los eco-negocios aportan.

3. Mayor Integración con Diversos Actores del Ecosistema:

Se requiere una mayor generación de alianzas no solo en el sector comercial, sino también con entidades de cooperación, el sector público y otras organizaciones complementarias. Estas alianzas son fundamentales para escalar y fortalecer la presencia de los eco-negocios en el mercado.

4. Formación en la Gestión y Medición de Impacto:

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Es necesario proporcionar formación en la gestión y medición del impacto para que los eco-negocios puedan acceder a diversas formas de capital. La capacidad de demostrar y cuantificar el impacto generado es clave para atraer y asegurar nuevas fuentes de financiamiento.

Al cerrar este capítulo, presentamos un panorama revelador del estado del ecosistema verde en Bolivia. La clasificación de los negocios verdes según su nivel de integración ha proporcionado información precisa sobre la diversidad y el alcance de las iniciativas ecológicas en el país. Esta categorización ha permitido identificar las áreas con mayor desarrollo y aquellas que requieren mayor atención y apoyo.

Esta información es crucial para que los formuladores de políticas públicas, inversionistas y organizaciones de soporte puedan desarrollar productos y servicios alineados con las necesidades de cada nivel, potenciando su escala tanto en términos financieros como de impacto.

Además, esta categorización facilita la identificación del nivel de madurez de los negocios verdes en Bolivia y destaca aquellos negocios que desean transicionar hacia prácticas más sostenibles, pero no saben por dónde empezar. Esto nos ayuda a dinamizar el sector y aumentar la masa crítica de iniciativas ecológicas en el país.

V. ORGANIZACIONES DE SOPORTE

Panorama General

Este capítulo se centra en la evaluación de las 33 organizaciones de soporte¹⁶ identificadas dentro del ecosistema emprendedor verde en Bolivia. Este análisis se estructura alrededor de tres aspectos clave: la existencia de programas específicamente diseñados para emprendimientos verdes, la presencia de expertos en sostenibilidad dentro de las organizaciones y los desafíos a los que se enfrentan.

Este enfoque nos permitirá comprender mejor cómo están equipadas estas organizaciones para enfrentar los desafíos específicos del sector verde y en qué medida pueden contribuir al desarrollo sostenible del ecosistema emprendedor en el país. Al final del capítulo, se espera ofrecer una visión clara de las fortalezas y limitaciones de estas organizaciones, proporcionando así una base para recomendaciones futuras que mejoren su eficacia y alineación con las necesidades de los emprendedores verdes en Bolivia.

¹⁶ Nota: Se envió una invitación de registro a 108 organizaciones de soporte de ecosistema emprendedor en Bolivia, de las cuales, solo 33 pasaron el filtro. Para calificar como una organización de soporte dentro del ecosistema emprendedor verde en Bolivia, la organización de soporte debe 1) ser de primer piso, 2) tener una ruta/programa verde y/o 3) tener un su portafolio empresas verdes.

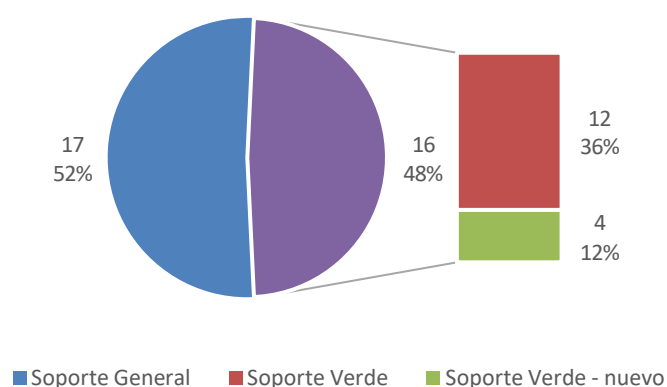
Características Principales

El análisis las organizaciones de soporte identificadas revela datos significativos sobre su estructura y operación dentro del ecosistema emprendedor verde en Bolivia. A continuación, se exploran las implicaciones de estos datos para el desarrollo y soporte de los emprendimientos verdes.

Aunque se identificaron 33 organizaciones de soporte que brindan servicios a empresas verdes, solo el 48 % (16 de 35) brindan un servicio especializado, cuentan con un programa o ruta diseñada solo para empresas, emprendimientos, startups y/o asociaciones verdes. Lo más interesante es que el 25% (4 de 16) de las organizaciones de soporte verdes fueron creadas recientemente (ver **gráfico 79**).

Esta cifra, aunque representa casi la mitad de las organizaciones analizadas, sugiere que, si bien el ecosistema de negocios verdes es un nicho, aún hay un amplio margen para expandir y especializar los servicios en sostenibilidad y negocios verdes en diversos sectores (ver **tabla 5**).

Gráfico 79. Enfoque Principal



Fuente: Elaboración propia

Existe una clara oportunidad para que más organizaciones de soporte desarrollen programas especializados para emprendimientos verdes, lo cual podría catalizar una mayor innovación y crecimiento sostenible en el sector.

Tabla 5. Sector de Organizaciones de Soporte Verde

Sector	Cantidad
Asociación, Cámara, Comunidad.	1
Firma de Servicios Profesionales (no legales)	2
Firma legal	1
Incubadora/Aceleradora	4
Hub de Innovación	2

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Formación, asistencia técnica	3
Financiador	1
Prensa y Difusión	1
Cooperación Internacional	1

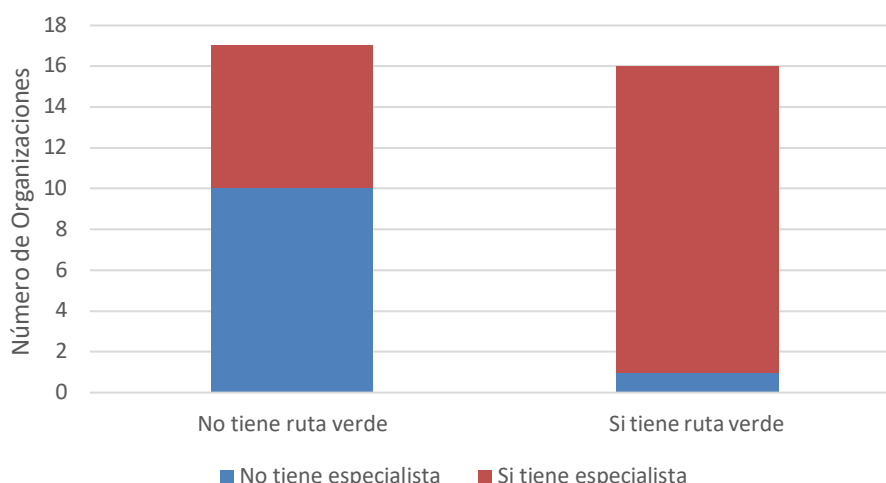
Fuente: Elaboración propia

Expertos en Sostenibilidad Ambiental y Rutas Verdes

Un 67% (22 de 32) de las organizaciones cuenta con al menos un experto en temas ambientales. Esta prevalencia indica un reconocimiento de la importancia de la sostenibilidad dentro del soporte empresarial y sugiere que las capacidades técnicas en este campo son relativamente robustas.

De igual manera examinamos la relación entre la presencia de especialistas en sostenibilidad y la existencia de rutas específicas para apoyar a emprendimientos verdes en organizaciones de soporte (ver **gráfico 80**).

Gráfico 80. Rutas Verdes Y Especialistas Ambientales



Fuente: Elaboración propia

De las 16 organizaciones que tiene una ruta especializada, 15 de ellas cuentan con un especialista en sostenibilidad ambiental. Tener una ruta especializada implica un enfoque más estructurado y estratégico hacia la sostenibilidad, lo que requiere la experiencia de un especialista para asegurar la creación e implementación efectiva de rutas o programas verdes.

Mientras que de las 17 organizaciones que no tiene una ruta especializada, 10 de ellas cuentan con un especialista en sostenibilidad ambiental. El hecho de que el 59% de las organizaciones sin una ruta especializada aún cuenten con un especialista en sostenibilidad ambiental es significativo. Indica que más de la mitad de estas organizaciones reconocen la importancia de la sostenibilidad ambiental al punto de invertir en capacidades internas. Esto se puede dar por:

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

1. **Regulaciones y Cumplimiento:** Pueden estar respondiendo a regulaciones externas que exigen un enfoque en sostenibilidad, por ejemplo, reportes de ASG (ESG).
2. **Presión del Mercado:** La presión de los consumidores, inversores, y otras partes interesadas podría estar incentivando a las organizaciones a demostrar su compromiso con la sostenibilidad.
3. **Iniciativas Internas:** Pueden tener iniciativas internas en sostenibilidad que no están formalizadas en una "ruta especializada" pero aún requieren la experiencia de un especialista.

Desafíos

Según los grupos focales realizados con 15 organizaciones de soporte del ecosistema emprendedor en general se identificaron los siguientes desafíos y deficiencias:

Dificultades para Identificar y Apoyar Negocios Verdes

- 1) **Formalidad y Estructura Empresarial:** Muchos negocios verdes operan de manera informal, lo que dificulta su identificación y apoyo.
- 2) **Creatividad en Modelos de Negocio:** La falta de creatividad en los modelos de negocio puede limitar la sostenibilidad y escala de esos negocios y también la innovación y el desarrollo de soluciones efectivas.
- 3) **Medición de Impacto:** Cuantificar el impacto ambiental y social de los negocios verdes es complejo, lo que puede limitar el acceso a financiamiento y apoyo.
- 4) **Aliados y Coordinación:** La falta de aliados comprometidos y la desarticulación entre ellos dificultan la identificación y el apoyo a empresas verdes.
- 5) **Escalabilidad y Volumen:** Muchas empresas verdes son demasiado pequeñas para atraer grandes inversiones y no tienen la capacidad de escalar su producción para satisfacer una mayor demanda.

Deficiencias en Negocios Verdes

- 1) **Falta de Escalabilidad y Financiamiento:** Las empresas verdes tienen dificultades para escalar y encontrar financiamiento adecuado para sus necesidades.
- 2) **Sostener la Medición de Impacto:** La capacidad de mantener procesos de medición de impacto efectivos es un desafío continuo.
- 3) **Competitividad:** Los productos y servicios verdes a menudo no son competitivos en precio y calidad en comparación con alternativas no verdes.
- 4) **Demanda del Mercado:** Encontrar una demanda efectiva para productos y servicios verdes es un desafío, especialmente en mercados locales que no valoran suficientemente estos productos.

VI. BRECHA ENTRE OFERTA Y DEMANDA

Este capítulo se centra en el análisis detallado de la oferta y demanda de capacitaciones y acceso a soporte dentro del ecosistema de emprendimientos verdes en Bolivia. A través de la evaluación de las necesidades específicas de los emprendedores y las capacidades actuales de las organizaciones de soporte, buscamos identificar las brechas existentes y oportunidades de mejora que podrían fortalecer el desarrollo de negocios sostenibles en el país. La oferta y demanda de soporte del ecosistema verde en Bolivia se articula principalmente en tres ejes: 1) capacitación y asistencia técnica, 2) habilidades verdes y 3) acceso a recursos clave.

Capacitación y Asistencia Técnica

Desde la oferta de capacitación y asistencia técnica se compararon aquellos servicios que se ofrecen y aquellos que los negocios verdes perciben como los más necesarios para escalar en términos financieros y de impacto. Se observó que los servicios como habilidades blandas, habilidades gerenciales, fortalecimiento estratégico, gobierno corporativo y mentalidad al cambio satisfacen las necesidades según la percepción de su importancia.

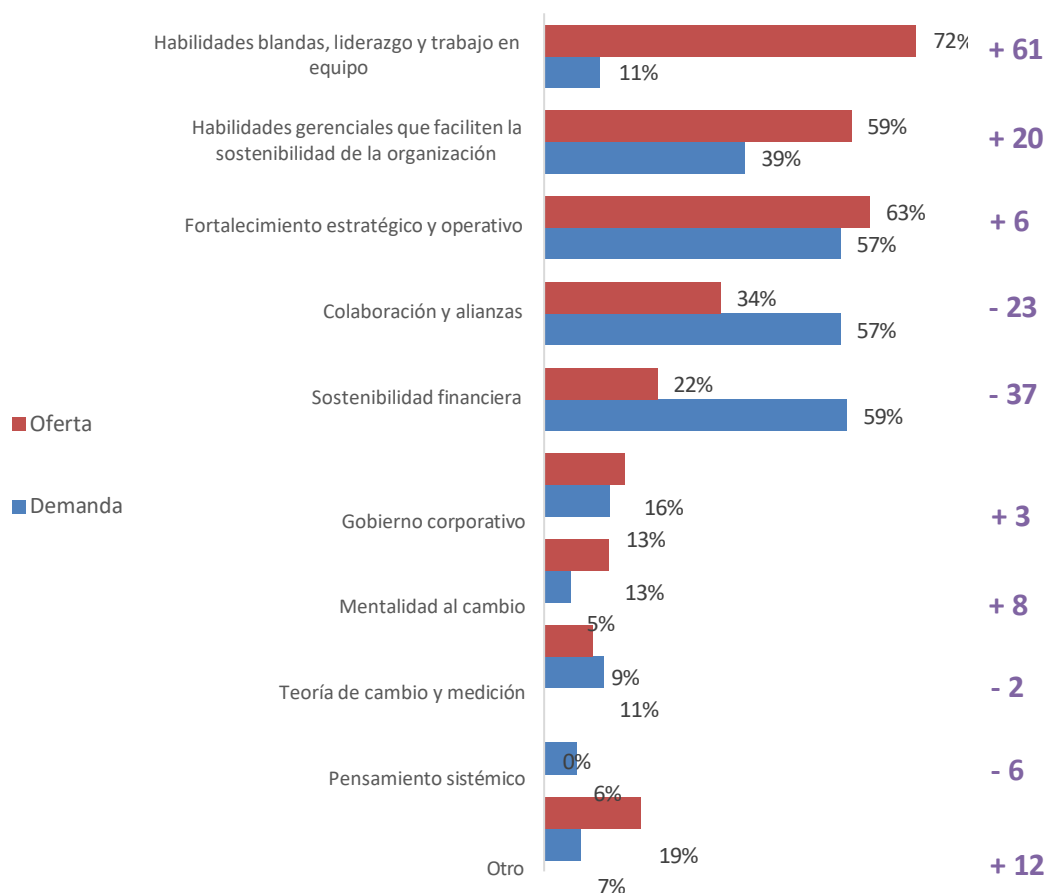
Sin embargo, se evidenció una brecha significativa entre la percepción de importancia y lo que se ofrece en los servicios como colaboración y alianzas y sostenibilidad financiera. Y existe una falta de oferta el servicio de pensamiento sistémico (ver **gráfico 81**). Estas brechas pueden indicar áreas de oportunidad para las organizaciones de soporte.

Gráfico 81. Brecha Capacitación y Asistencia Técnica

Área de Servicio

Brecha

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

Habilidades Verdes

Desde la oferta de habilidades verdes se compararon aquellos servicios que se ofrecen y aquellos que los negocios verdes perciben como los más necesarios para escalar en términos financieros y de impacto. Se observó que los servicios como formación ambiental, cadenas de valor sostenibles, agricultura regenerativa y economía circular satisfacen las necesidades según la percepción de su importancia.

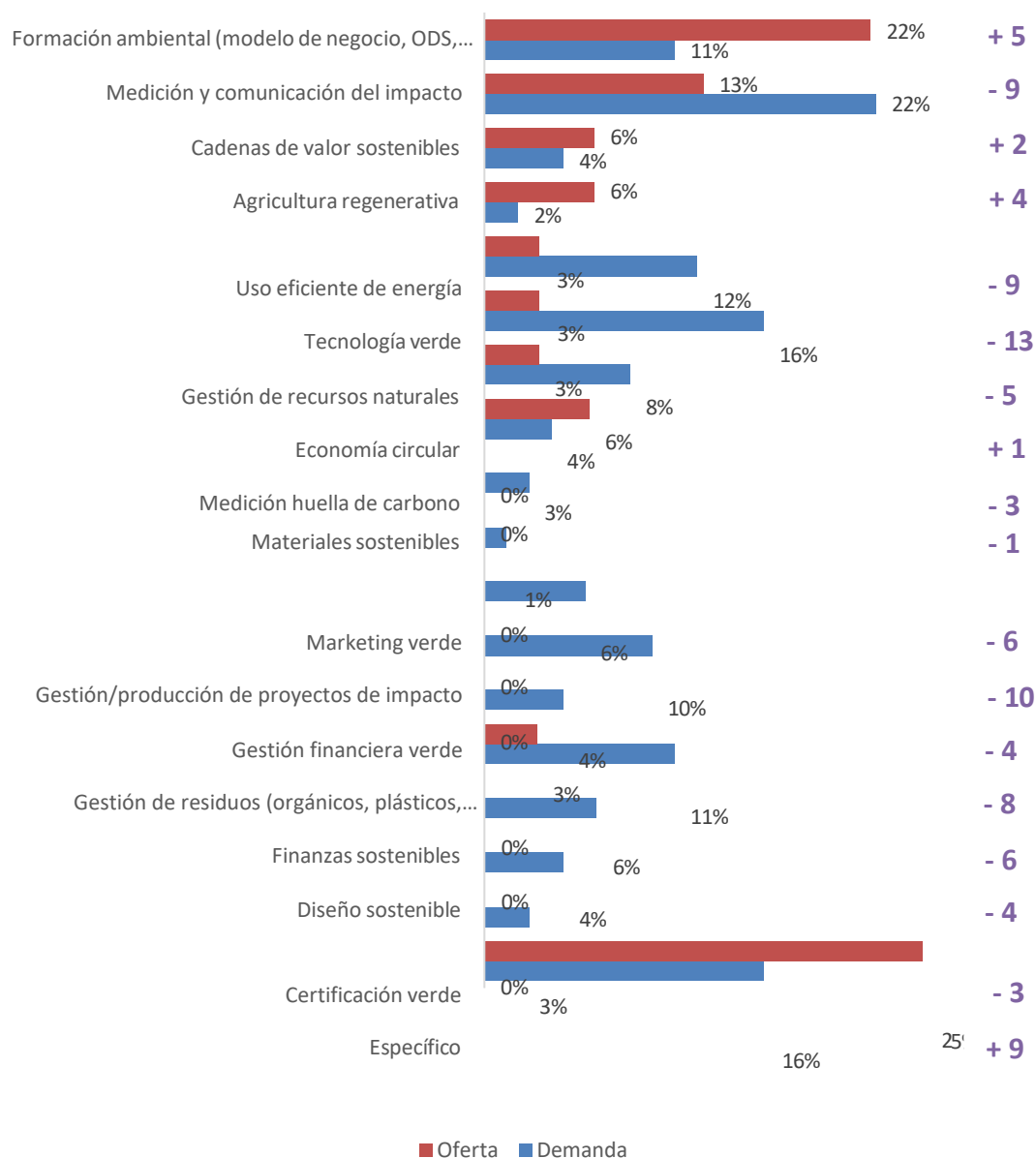
Sin embargo, se evidenció una brecha significativa entre la percepción de importancia y lo que se ofrece en los servicios como tecnología verde, medición y comunicación de impacto, uso eficiente de energía, gestión de residuos y gestión de recursos naturales. Y existe una falta de oferta total en los servicios de gestión/producción de proyectos de impacto, finanzas sostenibles, marketing verde, entre otros (ver **gráfico 82**).

Gráfico 82. Brecha Habilidades Verdes

Área de Servicio

Brecha

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES



Fuente: Elaboración propia

La falta de servicios en tecnología verde y uso eficiente de recursos naturales sugiere que los negocios verdes no están recibiendo el apoyo técnico necesario para innovar y mejorar sus operaciones. Además, la ausencia total de servicios en gestión de residuos, gestión/producción de proyectos de impacto y finanzas sostenibles indica que estos negocios enfrentan grandes obstáculos para acceder a herramientas y recursos esenciales para su expansión y estabilidad financiera.

Estas carencias subrayan la necesidad urgente de desarrollar una oferta de servicios más completa y diversificada. Abordar estas brechas facilitaría el escalamiento de estos negocios en términos financieros y de impacto, contribuyendo al fortalecimiento del ecosistema verde en Bolivia y promoviendo un desarrollo más sostenible y resiliente en el país.

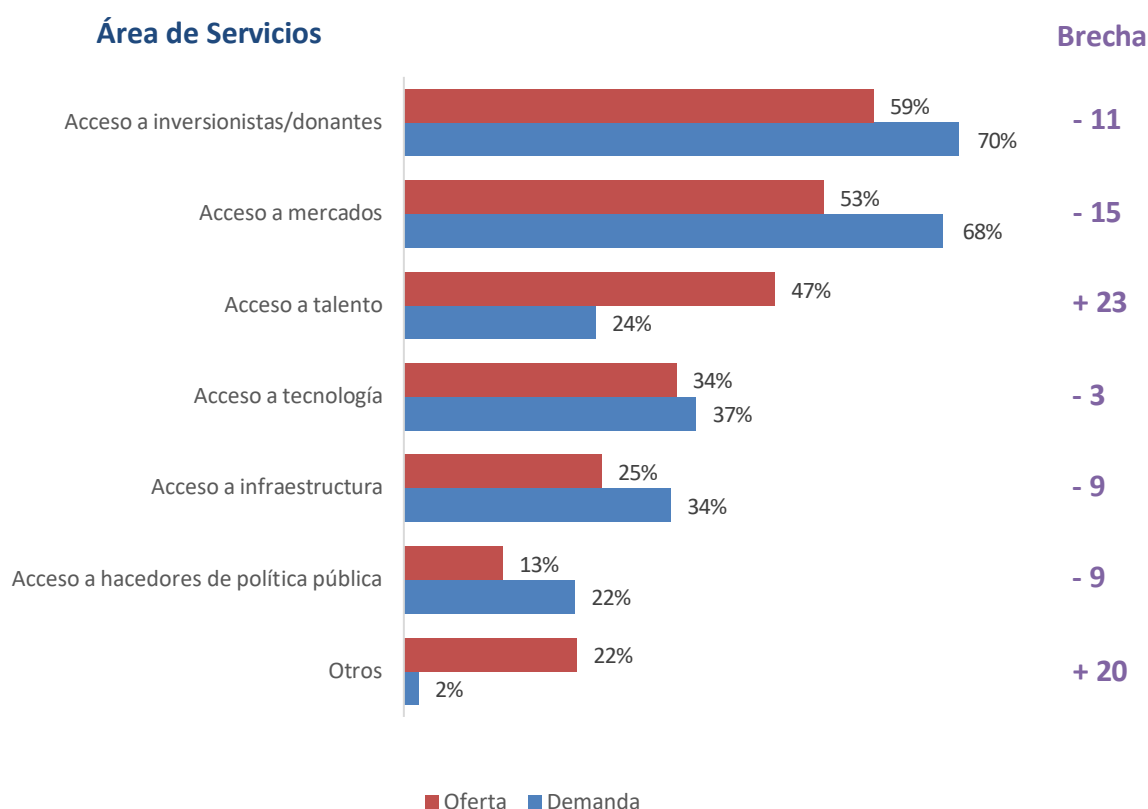
MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Acceso a Recursos

Desde la oferta de acceso a recursos se compararon aquellos servicios que se ofrecen y aquellos que los negocios verdes perciben como los más necesarios para escalar en términos financieros y de impacto. Se observó que el servicio de acceso a talento satisface las necesidades según la percepción de su importancia.

Sin embargo, se evidenció una brecha significativa entre la percepción de importancia y lo que se ofrece en el servicio de acceso a inversionistas/donantes y acceso mercados y en menor medida una brecha en los servicios de acceso a infraestructura y acceso a hacedores de política pública (ver **gráfico 83**). Estas brechas pueden indicar áreas de oportunidad para las organizaciones de soporte.

Gráfico 83. Brecha Acceso a Recursos



Fuente: Elaboración propia

En resumen, este capítulo resalta la importancia crítica de realinear los servicios de las organizaciones de soporte con las necesidades reales y específicas de los emprendimientos verdes en Bolivia. Cerrando las brechas, se podría lograr un ecosistema emprendedor más robusto y sostenible que no solo respalde el crecimiento económico, sino que también contribuya a la sostenibilidad ambiental del país.

VII. Oportunidades y Desafíos del Ecosistema Verde en Bolivia

Este análisis pretende ofrecer un panorama comprensivo de las oportunidades y desafíos que enfrentan los negocios verdes en el contexto boliviano. Este capítulo se dedica a desentrañar los relatos de los grupos focales y los datos relevados en las encuestas para presentar un análisis que no solo destaca los retos cruciales como la financiación, la capacitación y la escalabilidad, sino que también celebra las oportunidades emergentes gracias a la innovación, la tecnología y un mercado en creciente sensibilización hacia los productos y servicios sostenibles.

Al adentrarnos en estas reflexiones y aprendizajes, los invitamos a considerar cómo las interacciones entre diversos actores del ecosistema pueden potenciar o inhibir el crecimiento y la sostenibilidad de estos negocios. Este capítulo no solo busca informar, sino también inspirar a todas las partes interesadas a colaborar más estrechamente, fortaleciendo así el tejido empresarial verde de Bolivia y avanzando hacia un futuro más sostenible y equitativo.

Situación Actual del Ecosistema Verde

1. Diversidad de Definiciones y Enfoques:

Se observó que no existe una definición única o uniforme de lo que constituye un "negocio verde". Las percepciones varían significativamente según el actor con el que se converse. Esto refleja tanto la riqueza como la complejidad del ecosistema, donde la interacción entre organizaciones de soporte y negocios verdes a menudo se ve obstaculizada por la falta de entendimiento o comunicación sobre qué significa "verde" para cada parte. Por ello, en este estudio se diseñaron categorías según el nivel de integración, con el objetivo de abarcar las diversas perspectivas y necesidades del ecosistema al momento de identificar un negocio verde.

2. Eternos Pilotos:

Los negocios verdes tienden a permanecer en una etapa piloto, ajustando continuamente su propuesta de valor sin alcanzar una sostenibilidad real. Esto se refleja en su pequeña escala operativa. Además, suelen centrarse en la formulación de proyectos en lugar de desarrollar procesos de cambio que generen un impacto sostenible a largo plazo.

3. Mercado de Oferta:

El mercado de los negocios verdes en Bolivia se caracteriza por ser impulsado más por la oferta que por la demanda. Aunque existe una oferta abundante de productos y servicios verdes, esta supera con creces la demanda efectiva. El

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

mercado local muestra una baja valoración por estos productos, y los consumidores interesados en negocios verdes son limitados. En la práctica, estos negocios necesitan mercados especializados o nichos que aún no se han desarrollado adecuadamente en Bolivia, lo que impide que la oferta encuentre una demanda suficiente para crecer y consolidarse.

Oportunidades y Desafíos

El ecosistema de negocios verdes en Bolivia presenta un panorama complejo de oportunidades y desafíos que influyen en su desarrollo y sostenibilidad.

Oportunidades

1. Riqueza de Recursos Naturales:

Bolivia posee una riqueza excepcional en recursos naturales, los cuales representan una base sólida para el desarrollo de negocios sostenibles en sectores como la energía renovable, la agricultura orgánica y el turismo ecológico. Esta abundancia natural no solo ofrece oportunidades económicas, sino que también sirve como un motor para la innovación en tecnologías y prácticas empresariales orientadas hacia la sostenibilidad, aprovechando de manera responsable y respetuosa los valiosos recursos del país.

2. Creciente Conciencia y Normativa Ambiental:

Existe una tendencia creciente hacia la conciencia ambiental entre los consumidores en países desarrollados, lo que genera una demanda de mercado cada vez mayor para productos y servicios eco-amigables. Esta evolución proporciona una ventana de oportunidad significativa para los negocios verdes, quienes pueden aprovechar esta demanda en aumento para expandir sus operaciones y establecerse en el mercado internacional. Además, la normativa externa ya exige cierto grado de integración verde, por ejemplo, productos que provengan de fuentes libres de deforestación, lo que impulsa aún más a las empresas a adoptar prácticas sostenibles y a centrarse en la generación de negocios con un enfoque ecológico.

Desafíos

1. Acceso a Financiamiento:

Uno de los desafíos más significativos que enfrentan los negocios verdes es el acceso limitado a financiamiento adecuado. Con frecuencia, los inversores no consideran estos negocios como económicamente viables, lo que dificulta la obtención de los fondos necesarios para su crecimiento. Esta situación se agrava por diversas razones, entre ellas, la percepción de alto riesgo asociado a estos negocios, su escala operativa limitada y la falta de garantías sólidas. Además,

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

las estructuras de financiamiento disponibles no siempre están adaptadas a las necesidades específicas de los negocios sostenibles, los cuales a menudo generan retornos sobre la inversión a largo plazo. Esta desconexión entre las necesidades financieras de los negocios verdes y las opciones de financiamiento disponibles plantea un obstáculo significativo para su desarrollo y crecimiento.

2. Barreras Culturales y de Mercado:

En el contexto boliviano, se enfrentan a barreras culturales y de mercado que restringen la demanda de productos verdes. Muchos consumidores aún priorizan opciones más económicas sin considerar los beneficios ambientales o sociales que ofrecen los productos sostenibles. Además, el mercado local es relativamente pequeño y no siempre está dispuesto a pagar un precio superior por productos que promueven la sostenibilidad. Esto es especialmente evidente en una gran parte de la población que vive al día y que prioriza la supervivencia inmediata sobre consideraciones a largo plazo.

3. Potencial *Greenwashing* o *maquilla verde*:

La ausencia de métodos estandarizados para evaluar el impacto ambiental y social dificulta la valoración y validación de las credenciales verdes de los negocios, lo que plantea un desafío importante. Esta situación no solo afecta la capacidad de atraer inversión, sino que también limita la capacidad de los negocios verdes para mejorar y comunicar de manera precisa su impacto real. Los negocios verdes incurren en costos adicionales para cumplir con los estándares sostenibles, lo que puede afectar su competitividad frente a productos tradicionales.

Además, surge la pregunta sobre quién debería asumir los costos adicionales asociados con la realización de estas mediciones y evaluaciones. ¿Es responsabilidad de las propias empresas, de los gobiernos o de otras entidades? Esta incertidumbre puede desincentivar a las empresas para medir su impacto, especialmente si perciben que no hay una recompensa clara por hacerlo.

Sin embargo, la medición del impacto es crucial para demostrar la autenticidad y efectividad de las prácticas sostenibles de una empresa, lo que puede influir positivamente en su reputación y en la atracción de inversión a largo plazo. Además, es necesaria para garantizar la transparencia y el compromiso con la sostenibilidad a largo plazo.

4. Políticas de Públicas:

Si bien hay un reconocimiento creciente del valor de los negocios verdes, aún falta un marco regulatorio y político que apoye efectivamente el desarrollo de este sector. Se requieren políticas que promuevan incentivos fiscales, subvenciones y otros tipos de apoyo para estimular el crecimiento de los negocios sostenibles.

5. Inclusión de Informales:

Uno de los argumentos más recurrentes presentados por las organizaciones de apoyo es la dificultad para identificar el flujo de negocios debido al alto grado de informalidad en el que operan. La pregunta crucial no se centra en si se deben formalizar o no, sino más bien en cómo podemos lograr que los negocios informales se integren con el ecosistema verde en Bolivia y accedan a los recursos necesarios para, en última instancia, crecer y formalizarse. Las organizaciones de soporte deben cuestionarse si verdaderamente desean trabajar en favor de un mercado desatendido y, en caso afirmativo, deben abrir sus procesos a los negocios informales.

6. Fortalecimiento de Capacidades:

La capacitación específica en temas de sostenibilidad, impacto e innovaciones tecnológicas verdes es crucial para una gestión efectiva. Se requiere liderazgo sólido y equipos capacitados en sostenibilidad para impulsar el crecimiento. La falta de formación adecuada puede limitar la capacidad de gestión eficaz de estas empresas. Un 67% de los negocios verdes que participan del Programa de Capacitación Innova Verde no habían participado nunca en un programa de formación para negocios de impacto (ver **anexo 4**).

7. Integración y Colaboración:

Dada la escasez de oferta especializada en términos de soporte para los negocios verdes, la colaboración y la integración entre las diversas organizaciones de apoyo se vuelven fundamentales. La eficacia del ecosistema de soporte podría aumentarse considerablemente mediante una mayor cooperación. Esto implica coordinar las ofertas de servicios, compartir mejores prácticas y recursos, y crear redes más robustas que puedan respaldar a los emprendedores en todas las etapas de su desarrollo empresarial. Esta sinergia entre diferentes actores del ecosistema de negocios verdes no solo optimiza los recursos disponibles, sino que también promueve un ambiente más favorable para el crecimiento y la sostenibilidad de estos emprendimientos.

8. Autocategorización:

Este estudio se fundamentó en datos auto reportados a través de encuestas completadas por cada negocio verde, reflejando su propia reflexión interna. Esto implica confiar en la información proporcionada sin poder verificar su precisión y veracidad. Es posible que una empresa categorizada como solución tecnológica verde, al ser examinada más detenidamente, revele en realidad ser una organización de apoyo dentro del ecosistema. Si bien esto puede causar un sesgo, el proceso de autocategorización inicial es fundamental para fortalecer capacidades y comenzar a ayudar a diversos actores a discernir y comprender cuál es su verdadero rol y cómo pueden aprovecharlo mejor.

Recomendaciones

Para capitalizar las oportunidades identificadas y superar los obstáculos, se podría considerar para acciones futuras:

1. Promover la Concienciación Pública:

Lanzar campañas nacionales para educar al público sobre los beneficios de los productos y servicios sostenibles. Estas campañas no solo tienen como objetivo demostrar que estos productos son de alta calidad y pueden ser competitivos con los productos tradicionales, sino también para fomentar una conciencia que impulse la demanda de estos productos.

2. Implementar Políticas de Apoyo:

Es fundamental instar a los formuladores de políticas a que desarrollen e implementen regulaciones que respalden de manera explícita el crecimiento de los negocios sostenibles y faciliten su acceso a los mercados y financiamiento. Establecer políticas gubernamentales que promuevan el crecimiento de los negocios verdes es esencial. Estas políticas pueden abarcar incentivos fiscales, subvenciones y otros tipos de apoyo financiero destinados a estimular el desarrollo y la expansión de empresas sostenibles.

3. Desarrollar Vehículos e Instrumentos de Financiamiento Verde:

Es crucial facilitar el acceso a financiamiento adecuado para los negocios verdes. Esto podría implicar la creación de fondos de inversión específicos para empresas verdes, así como el desarrollo de instrumentos financieros de capital paciente adaptados a sus necesidades, como préstamos con tasas de interés preferenciales o garantías financieras.

4. Fortalecer Capacidades:

Para fortalecer capacidades, es esencial desarrollar la habilidad de madurar pilotos hacia modelos sostenibles. Esto implica no solo demostrar la capacidad de escalar deseada, reflejando mayor ambición y ventas, sino también establecer una base sólida para la sostenibilidad a largo plazo. Es crucial adoptar un enfoque centrado en procesos de cambio continuo en lugar de proyectos aislados. Además, es fundamental comprender y abordar la complejidad inherente al manejo de un negocio de impacto, lo que implica equilibrar la lógica financiera con el impacto social o ambiental deseado. Este enfoque integral garantizará la sostenibilidad y efectividad a largo plazo de las iniciativas empresariales sostenibles.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Fomentar Cambios de Mentalidad: Para fomentar un cambio de mentalidad entre diversos actores, son cruciales los cursos/programas/rutas especializadas para cada nivel de integración verde. Estos tienen como objetivo ayudar a los participantes a comprender lo que realmente implica estar en un cierto nivel de integración verde y cómo sus procesos internos o modelo de negocio se alinean con ese nivel. Los participantes pueden entender si realmente pertenecen a un nivel particular o si deberían identificarse con un conjunto diferente de actores por completo. Por ejemplo, consideremos un curso centrado en soluciones tecnológica ambiental en el cual se inscribe una empresa que ayuda a las PYMEs con la contabilidad podría inicialmente percibirse a sí misma como verde. Sin embargo, al explorar más a fondo, podrían darse cuenta de que funcionan más como una organización de soporte. Esta realización es crucial, ya que les informa que sus necesidades, oportunidades y conexiones difieren significativamente de las del resto del grupo. Al reconocer esto, pueden tomar decisiones informadas sobre su trayectoria de crecimiento y las adaptaciones necesarias para un desarrollo sostenible.

5. Fomentar Redes de Colaboración:

Promover redes de colaboración implica implementar plataformas que reúnan a todos los actores del ecosistema para facilitar el intercambio de recursos, conocimientos y mejores prácticas. Estas iniciativas permiten una mayor sinergia entre las partes interesadas y fomentan la cooperación en la búsqueda de soluciones sostenibles para los desafíos ambientales y sociales. Estas plataformas pueden ser multifacéticas, involucrando a empresas, organizaciones gubernamentales, ONGs y la sociedad civil, y podrían incluir espacios de trabajo colaborativo, eventos de *networking* y foros de discusión. Además, se podría considerar la implementación de herramientas tecnológicas que faciliten la comunicación y el intercambio de información entre los miembros de la red, promoviendo un flujo continuo de ideas e innovaciones para el fortalecimiento del ecosistema de negocios verdes.

El directorio digital y público de Santa Cruz Innova, es una primera señal de incentivar a otras organizaciones a crear una cultura de datos abiertos <https://www.spacioweb.com/innova/directorio-innova-verde/>

6. Inclusión de Negocios Verdes Informales:

Se debe trabajar en facilitar la integración de los negocios informales al ecosistema verde. Esto implica desarrollar estrategias y programas que ayuden a estos negocios a identificarse con el sector verde, acceder a recursos y oportunidades de crecimiento, y eventualmente formalizarse.

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Al concluir este capítulo sobre el ecosistema emprendedor en Bolivia, hemos navegado a través de una serie de reflexiones profundas y análisis detallados que reflejan no solo la estructura actual de este ecosistema, sino también las dinámicas que fomentan o paralizan el progreso de los emprendimientos verdes en el país.

La implementación de las recomendaciones propuestas podría marcar una diferencia notable en la forma en que Bolivia aprovecha su abundancia de recursos naturales y capital humano para fomentar una economía más verde y sostenible. Con esfuerzos conjuntos y un compromiso continuo, podemos aspirar a un futuro donde los negocios verdes no solo prosperen, sino que también lideren el camino hacia un desarrollo más sostenible y equitativo. Este capítulo busca inspirar y motivar a todos los actores involucrados para que tomen medidas concretas y efectivas a favor del crecimiento y escala de negocios verdes en Bolivia

BIBLIOGRAFÍA

Agencia de Supervisión de Sistema Financiero (ASFI). (2024). Regulaciones de la ASFI. Recuperado de <https://www.asfi.gob.bo/>

ASEB. (2023, junio 9). *Proyecto de Ley de Apoyo a los Emprendimientos Emergentes*. Aseb. Recuperado de <https://www.aseb.bo/post/proyecto-de-ley-de-emprendimientos>

Avendaño, F. I. S. (2021). *Breaking the myth of being informal: Transforming poor settings into inclusive informal markets* (Doctoral dissertation, University of St. Gallen).

BDP. (2024). Recuperado de <https://www.bdp.com.bo/>

BPD. (2022). *Memoria 2021 Fondo FOCASE*. BDP. Recuperado de https://www.bdp.com.bo/wp-content/uploads/2023/09/memoria-FOCASE-2021.pdf?utm_source=chatgpt.com

Bolivia Emprende. (2020). Decreto Supremo 4298: Incentivos tributarios para la reactivación económica y el empleo. Bolivia Emprende. Recuperado de <https://boliviaemprende.com/noticias/decreto-supremo-4298-incentivos-tributarios-para-la-reactivacion-economica-y-el-empleo>

Bolivia Emprende. (2020). *Más de 2.500 personas fueron capacitadas y 60 nuevos emprendimientos, resultado del 2019*. Bolivia Emprende. Recuperado de https://boliviaemprende.com/noticias/mas-de-2-500-personas-fueron-capacitadas-y-60-nuevos-emprendimientos-resultado-del-2019?utm_source=chatgpt.com

Bolivia.com. (2021, mayo 25). Concurso impulsa ideas de jóvenes bolivianos en negocios verdes. Recuperado de <https://www.bolivia.com/actualidad/nacionales/concurso-impulsa-ideas-de-jovenes-bolivianos-en-negocios-verdes-308312>

Diario Libre. (2021). *Exenciones tributarias: los sectores que más se beneficiarán en este 2021*. Recuperado de <https://www.diariolibre.com/economia/exenciones-tributarias-los-sectores-que-mas-se-beneficiaran-en-este-2021-EH24997183>

Fundación IES & CAINCO (2022). *Ecosistema en la Práctica: El caso de las startups en Bolivia*. Recuperado de: <https://www.fundacionies.org/wp-content/uploads/2022/12/Ecosistema-en-la-Practica-1.pdf>

Funda-Pró, SOLYDES & Fundación Emprender Futuro (2019). *Línea de Base del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2019*

Funda-Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro, & BIM. (2020). *Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2020*.

Funda-Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro, BIM, & ICCO Cooperación. (2021).

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Funda-Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro, BIM, & ICCO Cooperación. (2021). *Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2021*.

Funda-Pró, SOLYDES, Fundación Emprender Futuro, BIM, ICCO Cooperación, & CAINCO. (2022). *Mapeo del Ecosistema de Tecnología Digital en Bolivia 2022*.

Gobierno de Bolivia. (1995). *Decreto Supremo N° 24176*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <https://www.gacetaoficial.gob.bo>

Gobierno de Bolivia. (2011). *Decreto Supremo N° 0910*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <https://www.gacetaoficial.gob.bo>

Gobierno de Bolivia. (2011). *Ley de Minería y Metalurgia. Ley N° 535*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <https://www.gacetaoficial.gob.bo>

Gobierno de Bolivia. (2015). *Ley de Gestión de Residuos Integrales. Ley N° 755*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <https://www.gacetaoficial.gob.bo>

Gobierno de Bolivia. (2016). *Ley de Desburocratización para la Creación y Funcionamiento de Unidades Económicas. Ley N° 779*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <https://www.gacetaoficial.gob.bo>

Gobierno de Bolivia. (2017, 11 de mayo). *Ley N° 947 de Micro y Pequeña Empresa*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <https://www.gacetaoficial.gob.bo>

Gobierno de Bolivia. (2018). *Ley de Creación de Empresas Sociales. Ley N° 1055*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <https://www.gacetaoficial.gob.bo>

Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia. (2020). *Decreto Supremo 4298: Compendio (COVID-19)*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <http://www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo>

Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia (2020, 24 de julio). *Decreto Supremo N° 4298 Incentivos Tributarios para la Reactivación Económica y Empleo y Sistema Tributario de Apoyo al Emprendimiento*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <http://www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo>

Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia. (2021). *Ley N° 1391*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia. Recuperado de <http://www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo>

IICA (2021). Feria Virtual de Negocios Verdes Bolivia 2021. Recuperado de <https://bio-emprender.iica.int/iica-opportunities/feria-virtual-de-negocios-verdes-bolivia-2021/>

MAPEO DEL ECOSISTEMA DE NEGOCIOS VERDES

Info Bolivia (nd). *Incentivos fiscales para el desarrollo de energías renovables en Bolivia*. Recuperado de https://itvbolivia.com/incentivos-fiscales-para-el-desarrollo-de-energias-renovables-en-bolivia/?expand_article=1

La Razón. (2022, 17 de febrero). *Apoyo financiero a emprendedores y familias*. La Razón. Recuperado de <https://www.la-razon.com/voces/2022/02/17/apoyo-financiero-a-emprendedores-y-familias>

Los Tiempos. (2020, junio 24). *Feria de Negocios Verdes Bolivia 2020 se realiza de forma virtual*. Retrieved from <https://www.lostiempos.com/actualidad/economia/20200624/feria-negocios-verdes-bolivia-2020-se-realiza-forma-virtual>

Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural. (2019). *Programa Nacional de Emprendimiento Innovador*. Recuperado de <https://produccion.gob.bo>

Noticias Fides. (2021, abril 22). *Green Heart: La primera feria por el Día de la Madre Tierra estará en cinco departamentos*. Recuperado de <https://www.noticiasfides.com/and/green-heart-la-primera-feria-por-el-dia-de-la-madre-tierra-estara-en-cinco-departamentos-414914>

Swisscontact (n.d.). *Diagnósticos Nacionales de Negocios Verdes*

innova VERDE

— cainco —

MAYOR INFORMACIÓN:

www.santacruzinnova.org.bo

Apoya:



Coordinador:



Ejecutores:



Financia:

