



Redesign Lab.

THE AI STUDIO
FOR BIOECONOMY
INDUSTRIES

BIONEGOCIO INVESTMENT READINESS FRAMEWORK



dirigido a:

Fondos de Inversión de Impacto · Bionegocios en LATAM

[REDESIGNLAB.ORG/FONDOS](https://redesignlab.org/fondos)

hello@redesignlab.org

PRÓLOGO

Hemos estado en ambos lados de la mesa.

Como Venture Studio, hemos co-fundado bionegocios desde cero — hemos sentido la presión de preparar un pitch deck para un fondo, de responder las preguntas difíciles en una sala de due diligence, de justificar proyecciones que en ese momento creíamos sinceramente pero que el mercado luego calibró de otra manera.

Como aliados de fondos de inversión, hemos acompañado procesos de evaluación de candidatos, hemos estado en campo validando lo que los documentos decían, y hemos visto — más veces de las que quisiéramos — la diferencia entre un bionegocio que está listo para el pitch y un bionegocio que está listo para recibir capital.

No son lo mismo.

El BIRF nació de esa diferencia. No es una herramienta diseñada desde la teoría del capital de riesgo — es una herramienta diseñada desde la práctica de quien ha construido, operado y acompañado bionegocios reales en las industrias más complejas de América Latina.

AUTORES

Eddie Ajalcriña

Co-Founder & CEO, Redesign Lab

Lorenzo Ortiz

Co-Founder, Redesign Lab

SOBRE REDESIGN LAB

The AI Studio for Bioeconomy Industries. Cinco años co-construyendo y acompañando bionegocios en pesca, agricultura, textil, biocomercio, alimentos y turismo en LATAM.

redesignlab.org/fondos

PARTE I

Cuatro escenarios de capital mal invertido.

Cada año, los fondos de inversión de impacto en América Latina reciben decenas de solicitudes de bionegocios que se presentan como listos para recibir capital. Muchos tienen pitch decks elaborados, proyecciones financieras detalladas y una narrativa de impacto convincente. Y sin embargo, una proporción significativa de esas inversiones termina en uno de estos escenarios:

ESCENARIO A**Capital sin estructura**

El capital llega pero el bionegocio no puede absorberlo. No tiene la estructura contable, operativa o de gobernanza para gestionar fondos externos sin perder el foco del negocio.

ESCENARIO B**Modelo no sobrevive la realidad**

Los supuestos de precio, volumen o costo eran optimistas — no fraudulentos, sino genuinamente optimistas — y la empresa no tiene la capacidad de pivotar cuando el mercado responde.

ESCENARIO C**Acuerdo comunitario frágil**

El acuerdo con la comunidad o con los productores era más frágil de lo que parecía. El capital llega justo cuando ese acuerdo se rompe — y el fondo queda atrapado en un conflicto territorial.

ESCENARIO D**Impacto no verificable**

El impacto prometido no era verificable. No porque fuera falso, sino porque nadie había diseñado los sistemas para medirlo — y el fondo no puede reportarlo a sus LP como prometió.

Ninguno de estos escenarios es consecuencia de mala fe. Son consecuencia de un desajuste entre el momento en que un bionegocio está y el momento en que recibe capital.

EL BIRF EXISTE PARA HACER VISIBLE ESE DESAJUSTE ANTES DE QUE EL CAPITAL SE MUEVA.

PARA QUIÉN ES ESTE FRAMEWORK

Dos audiencias, un rol complementario.



Para fondos de inversión de impacto

Una herramienta de evaluación técnica que complementa el análisis financiero convencional. No lo reemplaza — lo completa. El análisis financiero dice si los números tienen sentido. El BIRF dice si la organización detrás de los números tiene la madurez para hacerlos realidad.



Para bionegocios que buscan capital

Un diagnóstico honesto de dónde está la organización y qué necesita resolver antes de que el capital llegue. Aplicarlo antes de acercarse a un fondo puede ahorrar meses de proceso y aumentar significativamente la probabilidad de cierre.

LO QUE EL BIRF NO ES

NO ES UN REEMPLAZO DEL DUE DILIGENCE FINANCIERO

El análisis de estados financieros, proyecciones y modelos de retorno es indispensable y complementario al BIRF.

NO ES UNA AUDITORÍA DE IMPACTO

El BIRF evalúa si el sistema de medición de impacto existe y es verificable — no verifica el impacto en sí mismo.

NO ES UN PROCESO DE CERTIFICACIÓN

El puntaje del BIRF no es un aval de Redesign Lab sobre la viabilidad del negocio. Es un diagnóstico de madurez en seis dimensiones.

NO ES INFALIBLE

Un puntaje alto no garantiza el éxito de la inversión. Un puntaje bajo no la descarta. Lo que hace es dar al equipo de inversión información que de otra forma solo aparece cuando ya es costoso obtenerla.

LA PREMISA QUE LO FUNDAMENTA TODO

El capital amplifica. No transforma.

El capital no transforma un bionegocio inmaduro en uno maduro. Lo amplifica.
Si amplifica un bionegocio maduro, amplifica también sus vulnerabilidades.

Este supuesto tiene una implicación directa: la pregunta correcta que un fondo debe hacerse antes de invertir no es:

PREGUNTA INCORRECTA

¿Puede este bionegocio crecer con capital?

PREGUNTA CORRECTA

¿Está este bionegocio listo para que el capital lo ayude a crecer?

Son preguntas distintas. El BIRF responde la segunda.

LA IMPLICACIÓN PARA EL FONDO

Cuando un fondo invierte en un bionegocio de Nivel I pensando que el capital va a resolver los problemas de madurez, no está tomando un riesgo calculado — está creando un problema que va a costar entre 3 y 10 veces más que el diagnóstico previo habría costado.

PARTE II

Tres casos contruidos desde patrones reales en LATAM.

A lo largo de este documento se usan tres bionegocios ficticios — contruidos a partir de patrones reales observados en campo — para ilustrar cómo el BIRF se aplica en situaciones concretas.

AmazonBlue

PESCA ARTESANAL

LORETO, PERÚ

3 AÑOS

12

BIRF / 24

Exportación de paiche de crianza comunitaria con certificación de origen sostenible. USD 800,000 buscados.

LO QUE EL BIRF REVELA

El acuerdo comunitario no pasó por asamblea. Las cuentas del negocio están mezcladas con las personales del fundador. El precio de exportación en proyecciones no está confirmado con contrato.

VerdeRaíz

CACAO REGENERATIVO

SAN MARTÍN, PERÚ

5 AÑOS · 280 AGRICULTORES

20

BIRF / 24

Exportación de cacao fino de aroma bajo estándares regenerativos con trazabilidad a parcela. USD 1.2MM buscados.

LO QUE EL BIRF REVELA

Bionegocio más maduro de los tres. Métricas de impacto no formalizadas bajo estándar internacional. Estados financieros no auditados. Nuevo mercado en Asia sin comprador confirmado.

BosquActivo

BIOCOMERCIO

UCAYALI, PERÚ

18 MESES

7

BIRF / 24

Extracción de aceite de unguurahui y copaiba para clean beauty en Europa y EE.UU. USD 400,000 buscados.

LO QUE EL BIRF REVELA

Sin estudio de abundancia del activo. Proceso de extracción no estandarizado. Cartas de intención sin precio ni volumen. Acuerdo comunitario verbal. Sin experiencia previa en exportación.

PARTE III

El BIRF evalúa seis dimensiones de madurez.

Cada dimensión tiene cuatro niveles puntuados del 1 al 4. El puntaje total (de 6 a 24 puntos) determina el nivel de Investment Readiness. La pregunta central no es si el negocio puede crecer con capital — sino si está listo para que el capital lo ayude a crecer.

DIMENSIÓN 1

Modelo de Negocio**D1**

¿El modelo genera valor verificable o solo potencial declarado? Evalúa si las hipótesis centrales han sido probadas con transacciones reales en condiciones de mercado.

DIMENSIÓN 2

Activo Natural**D2**

¿El ecosistema, especie o cadena biológica base del negocio es sostenible, verificable y escalable? El activo natural es el equivalente a la propiedad intelectual en tech.

DIMENSIÓN 3

Equipo y Gobernanza**D3**

¿El equipo tiene la capacidad real de ejecutar lo que dice que va a ejecutar — y la estructura para rendir cuentas a un socio externo?

DIMENSIÓN 4

Impacto Verificable**D4**

¿El impacto declarado es medible, verificable y atribuible al negocio — o es una narrativa que el fondo no puede reportar a sus LP?

DIMENSIÓN 5

Tracción de Mercado**D5**

¿Hay demanda real verificable — contratos, compradores activos, precios negociados — o solo interés declarado que no se ha convertido en compromiso?

DIMENSIÓN 6

Preparación Financiera**D6**

¿Tiene el negocio la infraestructura mínima para operar con un fondo como socio — cuentas separadas, contabilidad formal, modelo auditable?

DIMENSIÓN 1 DE 6

¿El modelo genera valor verificable — o solo potencial declarado?

El modelo de negocio de un bionegocio en pitch depende de cadenas de valor con variables que el fundador no controla: biomasa disponible, precio del commodity, capacidad productiva de la comunidad, estacionalidad del recurso. Un modelo que funciona en condiciones ideales pero no tiene mecanismos para absorber esa variabilidad no es un modelo robusto — es una proyección optimista.

NIVEL 1 — DECLARADO

Modelo como narrativa

Las hipótesis centrales no han sido probadas con transacciones reales. El "comprador interesado" no ha firmado ni siquiera una carta de intención con volumen especificado.

1

NIVEL 2 — EN PRUEBA

Primeras transacciones reales

Hay evidencia de que alguien está dispuesto a pagar el precio proyectado por el producto real. Hay facturas reales de ventas y al menos un comprador recurrente.

2

NIVEL 3 — VALIDADO

Variables conocidas

El equipo conoce sus costos reales, hay más de un comprador activo, y el precio real es consistente con el proyectado. La empresa sabe qué pasa cuando algo sale mal porque ya le ha pasado.

3

NIVEL 4 — ESCALABLE

Crecimiento probado

El modelo ha demostrado que puede crecer sin perder viabilidad financiera. El crecimiento en volumen produce economías de escala verificables. El equipo puede operar sin el fundador.

4

BIRF EN ACCIÓN — D1

BIONEGOCIO	NIVEL	FUNDAMENTO
AmazonBlue	2	Hay primeras exportaciones reales pero el precio en proyecciones (USD 18/kg) no está confirmado en contratos. El único contrato es a USD 13.50/kg.
VerdeRaíz	3	5 años de operación con 3 compradores activos y márgenes documentados. El nuevo mercado en Asia no forma parte del modelo validado.
BosquActivo	1	No hay transacciones reales. Las cartas de intención no especifican precio ni volumen. El modelo existe como narrativa sin una sola venta que lo valide.

DIMENSIÓN 2 DE 6

¿El activo natural es sostenible, verificable y escalable?

El activo natural es, en los bionegocios, el equivalente a la propiedad intelectual en una empresa de tecnología: es lo que hace al modelo difícil de replicar y justifica el premium de precio. Pero a diferencia de una patente, puede estar sobreutilizado, amenazado por variables climáticas, o sujeto a disputas de acceso que no aparecen en ningún documento legal. Un fondo que no evalúa el activo natural con rigor no está haciendo due diligence — está asumiendo que la promesa de biodiversidad del pitch deck es idéntica a la realidad del campo.

NIVEL 1 — ASUMIDO

Sin evidencia técnica

1

La abundancia del recurso, el estado del ecosistema y la capacidad de regeneración son supuestos, no datos. No hay estudio de biomasa ni mapeo del área de extracción.

NIVEL 2 — IDENTIFICADO

Documentación básica

2

Existe al menos mapeo del área y estimación de volumen con alguna metodología. El equipo conoce los principales riesgos del activo aunque no tiene plan de contingencia formalizado.

NIVEL 3 — DOCUMENTADO

Rigor técnico defendible

3

El activo natural está documentado con rigor suficiente para ser defendido ante un auditor externo. La tasa de extracción está dentro de los límites de sostenibilidad documentados.

NIVEL 4 — GESTIONADO

Sistema activo de gestión

4

El activo está bajo plan de manejo certificado o en proceso verificable. Monitoreo continuo con datos accesibles. Los compradores globales pueden acceder a la información del activo.

BIRF EN ACCIÓN — D2

BIONEGOCIO	NIVEL	FUNDAMENTO
AmazonBlue	3	Paiche bajo monitoreo comunitario con datos de 2 años. Tasa de extracción dentro de límites IIAP. Sin certificación formal todavía.
VerdeRaíz	4	320 hectáreas bajo manejo regenerativo documentado. Monitoreo de suelos activo hace 3 años. Certificación Rainforest Alliance vigente.
BosquActivo	1	Sin estudio de abundancia de ungurahui o copaiba. El fundador estima disponibilidad "basado en observación directa". Este es el riesgo más crítico del negocio.

DIMENSIÓN 3 DE 6

¿El equipo puede ejecutar y rendir cuentas a un socio externo?

En los bionegocios, el equipo fundador con frecuencia tiene su mayor fortaleza exactamente donde el negocio opera — conocimiento del territorio, comunidades, recurso natural — y su mayor debilidad en las capacidades que un fondo necesita ver: gestión financiera, reportes, gobernanza corporativa. Esta dimensión también evalúa la capacidad del equipo de **trabajar con un fondo** — que es diferente a convencer a un fondo.

NIVEL 1 — UNIPERSONAL

Todo depende del fundador

No hay equipo con roles diferenciados. Si el fundador no está, el negocio no opera. No existe ningún mecanismo de accountability externo.

1

NIVEL 2 — EN CONSTRUCCIÓN

Primeros roles diferenciados

Al menos dos personas con capacidades complementarias. Algún nivel de accountability formal básico. El equipo todavía depende fuertemente del fundador para decisiones clave.

2

NIVEL 3 — FUNCIONAL

Opera sin el fundador

El equipo puede operar al menos dos semanas sin el fundador. Directorio con al menos un miembro externo independiente. Experiencia previa de rendición de cuentas a externos.

3

NIVEL 4 — LISTO PARA SOCIO

Madurez para el fondo

El equipo tiene los protocolos dereporte, mecanismos de gobernanza y cultura organizacional que integrar a un fondo de inversión como socio activo requiere.

4

BIRF EN ACCIÓN — D3

BIONEGOCIO	NIVEL	FUNDAMENTO
AmazonBlue	2	Co-director de operaciones pero nadie con experiencia financiera. Directorio existe en papel pero nunca ha tenido reunión formal documentada.
VerdeRaíz	3	Equipo de 5 personas con roles diferenciados. Directorio trimestral con miembro externo. Han reportado a tres programas de cooperación internacional. Sin experiencia con fondos de equity.
BosquActivo	1	Esencialmente el fundador y su pareja. Sin directorio. El fundador es el único con relación directa con las comunidades proveedoras.

DIMENSIÓN 4 DE 6

¿El impacto es medible, atribuible — o es una narrativa irreportable?

El impacto en los bionegocios rara vez es falso. El problema es casi siempre de verificabilidad y atribución. La presión de los LP sobre los fondos de impacto para reportar impacto verificable está creciendo aceleradamente. Los bionegocios sin sistemas de medición están convirtiendo ese riesgo en problema del fondo que los financia.

NIVEL 1 — DECLARADO

Solo narrativa

1

Las cifras de impacto no tienen fuente documentada. No hay línea base establecida. El equipo puede contar historias de impacto pero no puede producir datos verificables.

NIVEL 2 — DOCUMENTADO

Datos básicos existentes

2

El equipo recopila algunos datos de forma sistemática. Hay registros de ingreso de productores y conteo de familias beneficiarias con criterios claros. Los datos no han sido verificados por un tercero.

NIVEL 3 — MEDIBLE

Metodología documentada

3

Sistema de medición establecido con metodología documentada. Indicadores alineados con estándar reconocido (IRIS+, GRI). Datos revisados por al menos un tercero.

NIVEL 4 — VERIFICABLE PARA LP

Listo para auditoría exigente

4

Cumple con TNFD, SBTN, IMP. Impacto atribuible al negocio — no solo correlacionado. Verificación independiente de los indicadores de mayor peso.

BIRF EN ACCIÓN — D4

BIONEGOCIO	NIVEL	FUNDAMENTO
AmazonBlue	2	Registros de familias y volúmenes por comunidad. El 34% de incremento de ingreso del pitch es estimación del fundador, no levantamiento formal.
VerdeRaíz	3	Sistema de registro activo desde año 2. Alineado con IRIS+. Sin verificación independiente. No cumple aún con TNFD que sus LP europeos requieren.
BosquActivo	1	El impacto existe en la intención del fundador pero no en ningún sistema de medición. Narrativa sólida, completamente cualitativa.

DIMENSIÓN 5 DE 6

¿Hay demanda real verificable — o solo interés declarado?

El mercado de bionegocios premium está lleno de compradores que expresan interés genuino y sincero que no se convierte en orden de compra. El interés no es demanda. Una carta de intención sin precio ni volumen no es un contrato. Esta diferencia — entre interés y demanda verificable — es la que con mayor frecuencia destruye el modelo financiero de un bionegocio después de que el capital llega.

NIVEL 1 — INTERÉS

Conversaciones positivas

El equipo ha tenido reunion espositivas con potenciales compradores, pero no se ha concretado ninguna transacción real ni compromiso vinculante.

1

NIVEL 2 — DEMANDA INDICATIVA

Señales concretas

Cartas de intención con algún nivel de especificación. Muestras enviadas y evaluadas positivamente. Conversaciones en etapa avanzada con precio y volumen en negociación. Sin contrato firmado.

2

NIVEL 3 — DEMANDA CONFIRMADA

Al menos un contrato

Al menos un contrato firmado con volumen y precio definidos. Visibilidad de demanda para los próximos 12 meses. Más de un comprador activo.

3

NIVEL 4 — MERCADO ROBUSTO

Cartera diversificada

Ningún comprador representa más del 40% del revenue proyectado. La demanda supera la oferta actual — el capital sirve para satisfacer demanda existente, no crearla.

4

BIRF EN ACCIÓN — D5

BIONEGOCIO	NIVEL	FUNDAMENTO
AmazonBlue	2	Dos importadores con cartas de intención sin precio ni volumen definido. El contrato lleva "en proceso de negociación" 4 meses.
VerdeRaíz	4	Tres chocolateras europeas con contratos activos. Ninguna supera el 35% del revenue. Lista de espera de compradores que supera capacidad de producción actual.
BosquActivo	1	Cartas de intención sin precio ni volumen. Una marca no ha recibido muestras. La otra recibió muestras pero no ha dado respuesta formal en 3 meses. Sin transacciones reales.

DIMENSIÓN 6 DE 6

¿Tiene el bionegocio la infraestructura mínima para un socio externo?

Un fondo de inversión necesita tres cosas financieras básicas que con sorprendente frecuencia no existen: cuentas separadas de las cuentas personales del fundador, datos de costos reales y proyecciones con supuestos explícitos que el fondo pueda revisar. Sin estas tres cosas, el fondo no está invirtiendo en un negocio — está financiando a una persona.

NIVEL 1 — MEZCLADAS

Sin separación

Finanzas del negocio y personales mezcladas. Registros informales o inexistentes. El fundador no puede producir un estado de pérdidas y ganancias real de los últimos 12 meses.

1

NIVEL 2 — BÁSICAMENTE SEPARADAS

Cuenta bancaria separada

Hay una cuenta bancaria a nombre de la empresa y algún nivel de registro contable. El fundador puede mostrar ingresos de los últimos 12 meses con respaldo documental básico.

2

NIVEL 3 — FORMAL NO AUDITADA

Contabilidad con contador

Estados financieros de los últimos 12–24 meses en formato estándar. Costos unitarios calculados con datos reales. Proyecciones con supuestos explícitos revisables por el fondo.

3

NIVEL 4 — AUDITADA

Transparencia total

Estados financieros auditados por tercero independiente. El fondo puede acceder a información financiera actualizada mensualmente. Uso del capital rastreable por componente.

4

BIRF EN ACCIÓN — D6

BIONEGOCIO	NIVEL	FUNDAMENTO
AmazonBlue	1	Cuentas personales y del negocio mezcladas. No hay estados financieros formales. El fundador no puede mostrar el costo real de producción por kilogramo exportado.
VerdeRaíz	3	Contabilidad formal con contador externo. Estados financieros de 4 años disponibles. Sin auditoría — que los LP europeos del fondo potencial requieren para inversiones sobre USD 500K.
BosquActivo	2	Cuenta bancaria separada y facturas de insumos. Registro en Excel. Costo de producción estimado, no calculado. Sin contador externo.

PARTE IV

Los tres bionegocios de referencia — scorecard completo.

El nivel se asigna según el estado actual verificable, no según el plan futuro. Un bionegocio que "está trabajando en" una dimensión se califica según lo que existe hoy, no según lo que existirá cuando termine el trabajo.

DIMENSIÓN	AMAZONBLUE	VERDERAÍZ	BOSQUACTIVO
D1 — Modelo de Negocio	2	3	1
D2 — Activo Natural	3	4	1
D3 — Equipo y Gobernanza	2	3	1
D4 — Impacto Verificable	2	3	1
D5 — Tracción de Mercado	2	4	1
D6 — Preparación Financiera	1	3	2
PUNTAJE TOTAL	12 / 24	20 / 24	7 / 24

REGLA DE LA DIMENSIÓN CRÍTICA

Si cualquier dimensión tiene puntaje de 1, ese puntaje debe tratarse como una señal de alerta independientemente del puntaje total. Un Nivel 1 en Preparación Financiera (D6) significa que el fondo no puede confiar en la información financiera del negocio — y eso afecta toda la inversión, no solo el puntaje de esa dimensión.

PARTE V

Cuatro niveles. Una decisión diferente en cada uno.

6-10

No invertible

El bionegocio tiene potencial, pero el capital en este momento amplificaría sus vulnerabilidades, no sus fortalezas. No invertir. Considerar relación de pre-inversión con asistencia técnica.

11-15

Pre-inversión

Hay bases reales pero brechas significativas. La pregunta no es "¿invertimos?" sino "¿qué necesita cerrarse antes?". Estructurar inversión en dos etapas.

16-20

Con condiciones

El bionegocio tiene madurez suficiente para que el capital genere retorno. Invertir, pero con condiciones documentadas en el contrato vinculadas a hitos concretos.

21-24

Listo para invertir

Evidencia verificable en todas las dimensiones. El equipo está listo para trabajar con un fondo como socio. El riesgo principal está en variables de mercado, no en madurez.

AMAZONBLUE — NIVEL II (12/24)

Base real: activo documentado, primeras exportaciones, modelo con lógica. Brechas críticas: preparación financiera (D6: Nivel 1) y gobernanza del acuerdo comunitario. Plan de pre-inversión de 6 meses puede llevarlo a Nivel III.

VERDERAÍZ — NIVEL III (20/24)

Candidato sólido. Condiciones recomendadas: (1) auditoría financiera antes del desembolso, (2) sistema de impacto alineado con TNFD en primeros 6 meses post-inversión. Expansión en Asia vinculada al segundo desembolso.

BOSQUACTIVO — NIVEL I (7/24)

Necesita 12-24 meses de trabajo antes de estar en condiciones de recibir inversión. Prioridades urgentes: estudio de abundancia del activo natural (D2), al menos una transacción real con comprador (D5), y formalización de los acuerdos comunitarios (D3).

NIVEL II EN ACCIÓN

De 12/24 a Nivel III: tres brechas, seis meses.

Este es el tipo de plan de brechas que el BIRF permite estructurar para un bionegocio de Nivel II. No es teoría — es un plan concreto con hitos, responsables, tiempos y costos estimados.

BRECHA 1 — PREPARACIÓN FINANCIERA (PRIORIDAD CRÍTICA)

Hito: Estados financieros formales de 24 meses + cuentas bancarias separadas + costo de producción real por kg documentado.

Responsable: Contador con experiencia en exportadoras

Tiempo: 3 meses

Costo est.: USD 3,000–5,000

BRECHA 2 — GOBERNANZA COMUNITARIA (PRIORIDAD CRÍTICA)

Hito: Acuerdo comunitario ratificado en asamblea de las 4 comunidades socias, con acta firmada y proceso documentado.

Responsable: Fundador + asesor de gobernanza comunitaria

Tiempo: 4–6 meses

Costo est.: USD 5,000–8,000

BRECHA 3 — CONTRATO DE COMPRA (PRIORIDAD ALTA)

Hito: Al menos un contrato con volumen y precio definidos (mínimo 40% del volumen proyectado para el primer año post-inversión).

Responsable: Fundador + agente de exportación

Tiempo: 3–4 meses

Costo est.: USD 0–2,000

LA CONVERSACIÓN HONESTA CON EL FUNDADOR

- 01 Lo que el BIRF confirma. "Hay algo real aquí. Su propuesta de valor existe. El mercado existe. No estamos aquí para decirle que esto no funciona — estamos aquí para decirle en qué momento del camino está."
- 02 Lo que el BIRF revela. "Hay tres dimensiones donde el puntaje indica brechas que, si el capital llega antes de cerrarlas, van a costarle más de lo que el capital vale."
- 03 El plan de brechas. "Estas son las acciones concretas, con tiempo y costo estimado, para llegar a Nivel III. Algunas las puede hacer solo. En otras, podemos acompañarle."
- 04 El próximo paso. "Si decide trabajar estas brechas, este es el camino hacia la inversión. Si decide que el timing no es el correcto, también está bien — y la conversación ha sido útil de todas formas."

PARTE VI

Tres momentos en el proceso de inversión.

1

Pre-screening — antes de la primera reunión

El fondo puede enviar el scorecard del BIRF al candidato para que lo complete con autoevaluación antes de la primera reunión. El bionegocio llega habiendo reflexionado sobre sus brechas reales. Advertencia: los puntajes de auto evaluación suelen ser entre 3 y 5 puntos más altos que los de evaluación externa. Usar como punto de partida, no como criterio de decisión.

2

Due diligence técnico — en paralelo con el análisis financiero

El BIRF se aplica de forma externa—por el equipo de inversión o por RedesignLab — como parte del due diligence. Cada nivel debe estar respaldado por evidencia observable: documentos, entrevistas con el equipo, visita de campo. Regla de las visitas de campo: D2 (Activo Natural) y D3 (Equipo y Gobernanza) no pueden evaluarse con precisión sin una visita al territorio.

3

Estructuración de la inversión

Los resultados del BIRF informan directamente la estructura: qué condiciones se incluyen, qué hitos se vinculan a desembolsos, qué recursos de asistencia técnica se integran y qué nivel de monitoreo activo necesita el fondo.

CÓMO LEER UN SCORECARD CON DIMENSIONES ASIMÉTRICAS

PERFIL A — Riesgo distribuido (15 pts)

D1: 3 · D2: 2 · D3: 3

D4: 2 · D5: 2 · D6: 3

Brechas moderadas en múltiples dimensiones. Ninguna crítica individualmente. Estrategia: fortalecimiento distribuido.

PERFIL B — Riesgo concentrado (15 pts)

D1: 4 · D2: 4 · D3: 4

D4: 1 · D5: 1 · D6: 1

Fortalezas extraordinarias en tres dimensiones, brechas críticas en las otras tres. Requiere estrategia de inversión completamente distinta.

PARTE VII

Lo que el BIRF no puede predecir.

El BIRF es una herramienta de diagnóstico de madurez, no de predicción de éxito. Hay variables que determinan el resultado de una inversión en bioeconomía que ningún framework puede capturar completamente.

Variables climáticas y de ecosistema

Una sequía severa, una plaga nueva o un cambio en las corrientes oceánicas pueden destruir el activo natural de un bionegocio Nivel IV en una temporada. El BIRF evalúa si existen planes de contingencia — no si son suficientes para un escenario extremo.

Variables de mercado

Un cambio regulatorio en el mercado de destino puede eliminar el mercado de un bionegocio sólido de forma casi instantánea. El BIRF evalúa si hay diversificación — no si el mercado actual va a permanecer estable.

Variables políticas y comunitarias

Las relaciones con comunidades nativas son dinámicas y están sujetas a cambios de liderazgo, conflictos internos y presiones externas que ningún due diligence puede anticipar completamente.

El factor fundador

D3 captura capacidades técnicas y estructurales — no captura el carácter, la resiliencia, la honestidad bajo presión ni la capacidad de hacer frente a las crisis inevitables. Esas variables requieren tiempo de relación, no un scorecard.

CÓMO COMPENSARLAS LIMITACIONES

Visitas de campo reales

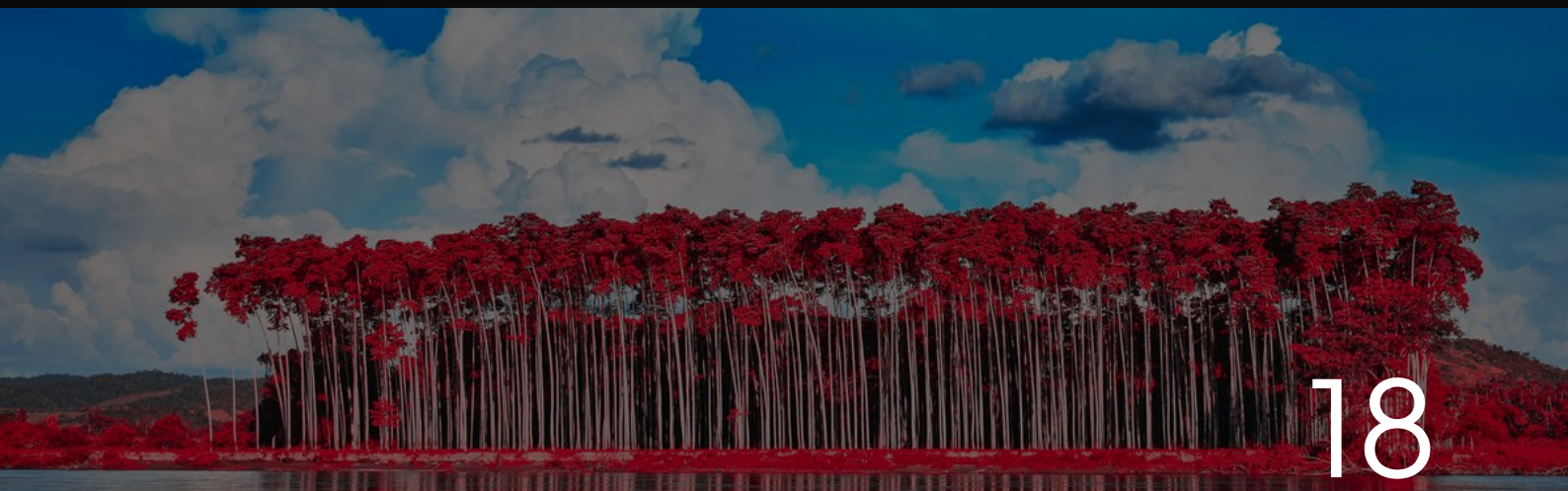
No optativamente — estructuralmente. El BIRF con solo documentos tiene ~70% de precisión. Con visita de campo sube a más del 90%.

Entrevistas no coordinadas

Hablar con al menos tres personas que el fundador no coordinó: un agricultor, un representante comunitario y un comprador actual o pasado.

BIRF en dos momentos

Primero basado en documentos. Segundo después de visita de campo. La diferencia entre ambos puntajes revela cuánto del pitch deck sobrevive la realidad.



PARTE VIII

El BIRF no es solo para fondos. Es también para los bionegocios.

Un bionegocio que completa el BIRF con honestidad seis meses antes de iniciar un proceso de levantamiento de capital tiene una ventaja significativa: sabe exactamente en qué está trabajando y puede llegar a la mesa de negociación con un plan de brechas ya en ejecución.

SIN BIRF PREVIO

El fondo identifica en el due diligence que los estados financieros no están separados de las cuentas personales. El proceso se detiene. El fondo pierde confianza. El cierre se retrasa 3–6 meses o no ocurre.

CON BIRF PREVIO

El fundador llega a la primera reunión diciendo: "Identificamos que nuestra preparación financiera era nuestra mayor brecha. Contratamos un contador hace 4 meses. Aquí está el avance." El fondo ve madurez, transparencia y capacidad de ejecución.

SERVICIOS DE REDESIGN LAB PARA FONDOS DE INVERSIÓN

Technical Due Diligence

3–4 semanas

Aplicación del BIRF con visita de campo y entrevistas estructuradas. Produce un reporte de due diligence técnico que complementa el análisis financiero.

Pre-Investment Venture Building

3–6 meses

Acompañamiento intensivo para cerrar las brechas identificadas en el BIRF antes de que el capital principal llegue.

RL Portfolio Intelligence

Recurrente

Monitoreo continuo del portafolio con IA — para que el equipo del fondo tenga información accionable sin necesitar capacidad técnica interna.

CIERRE

Una palma de ungurahui tarda lo que tarda en crecer. Un acuerdo comunitario legítimo tarda lo que tarda en construirse. **El capital complementa esos procesos cuando llega en el momento correcto.**

El BIRF existe para ayudar a identificar ese momento correcto— con la honestidad que un buen aliado estratégico le debe tanto al fondo que invierte como al bionegocio que recibe la inversión.

Redesign Lab.

THE AI STUDIO
FOR BIOECONOMY
INDUSTRIES

AUTORES

Eddie Ajalcuña · Lorenzo Ortiz

EMAIL

hello@redesignlab.org

WEB

redesignlab.org/fondos

TELÉFONO

+51 989 338 401