

FINANCIAMIENTO PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN EL PERÚ

CARL BLACK



ASIA PACIFIC
FOUNDATION
OF CANADA

FONDATION
ASIE PACIFIQUE
DU CANADA

EL ÍNDICE DE CONTENIDOS

ACERCA DE LA FUNDACIÓN ASIA-PACÍFICO DE CANADÁ	3
ACERCA DEL AUTOR	4
AGRADECIMIENTOS	4
RESUMEN EJECUTIVO	5
INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES	7
CONTEXTO NORMATIVO	9
METODOLOGÍA	11
REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA	14
ANÁLISIS DE LOS HALLAZGOS	19
OPCIONES Y RECOMENDACIONES NORMATIVAS	35
CONCLUSIÓN Y SIGUIENTES PASOS	41
NOTAS	42
BIBLIOGRAFÍA	46

ACERCA DE LA FUNDACIÓN ASIA-PACÍFICO DE CANADÁ

LA FUNDACIÓN ASIA-PACÍFICO (APF) DE CANADÁ se dedica a fortalecer los lazos entre Canadá y Asia, centrándose en la ampliación de las relaciones económicas mediante el comercio, la inversión y la innovación; en la promoción de los conocimientos especializados de Canadá, lo cual permite dar soluciones a los desafíos del cambio climático, la energía, la seguridad alimentaria y la gestión de los recursos naturales de Asia; en el fomento de las habilidades y las competencias de Asia entre los canadienses, incluidos los jóvenes canadienses; y en la mejora de la comprensión general de los canadienses sobre Asia y su creciente influencia global. La Fundación es bien conocida por sus encuestas de opinión anuales a nivel nacional sobre las actitudes de Canadá en lo que respecta a las relaciones con Asia, incluidas las inversiones extranjeras de Asia en Canadá y el comercio de Canadá con Asia. La Fundación pone énfasis en China, India, Japón y Corea del Sur, en tanto desarrolla también conocimientos especializados en los mercados emergentes de la región, en particular las economías de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

Visite la APF de Canadá en <http://www.asiapacific.ca>

La presente investigación forma parte de la iniciativa conjunta **APEC-Canada Growing Business Partnership**, de cuatro años de duración entre Asuntos Globales Canadá y la Fundación Asia-Pacífico de Canadá (APF Canadá), por un valor de CAD 4 740 000. Su objetivo es fomentar el crecimiento económico y reducir la pobreza en las economías emergentes del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) mediante el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). La Asociación se desarrolla a lo largo de cuatro años, desde septiembre de 2016 hasta abril de 2020. La Asociación ofrece herramientas de mejores prácticas, ideas, conocimientos y conexiones críticas derivados de la experiencia canadiense, adaptados a los mercados locales de los países del APEC. Los países actualmente identificados como economías de enfoque son Vietnam, Indonesia, Filipinas y Perú. Las áreas de interés de la Asociación tienen por objeto abordar los principales desafíos que enfrentan las mipymes y los aspirantes a emprendedores de las economías en desarrollo del APEC en los campos de tecnología e innovación, acceso a mercados, capital humano y emprendimiento social, con énfasis en los temas transversales de la mujer, la juventud, el gobierno y el medioambiente.

Visite APEC-Canada Business Partnership en <https://apfcanada-msme.ca/>

ACERCA DEL AUTOR

CARL BLACK es consultor principal y gerente de inversiones de Deetken Impact, una compañía de inversiones con sede en Vancouver que se dedica a financiar energía renovable, empresas sociales y al financiamiento inclusivo en América Latina y el Caribe. Es el gerente de cartera del Servicio de Financiamiento de Energía Renovable en Honduras, el Fondo de Energía Sostenible para la Cuenca del Caribe y el Fondo Ilu para el Empoderamiento de la Mujer. Además, Carl dirige proyectos de investigación y consultoría sobre energía, finanzas y otros temas macroeconómicos. Antes de incorporarse a Deetken en 2012, Carl trabajó en el Banco de Canadá en donde investigaba los riesgos macroeconómicos en el Canadá a raíz de la crisis financiera global de 2008. Carl es licenciado en Economía de la Universidad de Columbia Británica y posee una Maestría en Economía para el Desarrollo de la Universidad de Oxford.

AGRADECIMIENTOS

EL AUTOR DESEA AGRADECER a todos los participantes en la entrevista por la generosidad que demostraron con su tiempo y su dedicación a las empresas sociales en el Perú. Desea agradecer en especial a Carla Grados, de Kunan, por facilitar la introducción a las empresas sociales y a otros participantes en el ecosistema de emprendimiento social peruano, a Eloisa Espinoza, de PISCIS, y a Lourdes Denegri, de la Cooperativa Abaco, por conceder varias entrevistas, organizar visitas in situ en apoyo de nuestro estudio de caso y participar en nuestra mesa redonda en Lima para compartir los resultados del estudio. De igual manera, al arzobispo de Arequipa, Javier Augusto del Río Alba, junto con Javier Delgado, subdirector del CEDHI, y Alexis Pancorvo, director académico del CEDEC/Fundación Pachacútec, por su generosidad al apoyar nuestro segundo estudio de caso con entrevistas y visitas in situ. Por último, gracias a la Fundación Asia-Pacífico de Canadá por la oportunidad de contribuir al valioso esfuerzo de promover el emprendimiento social en un país que significa tanto para mí.

RESUMEN EJECUTIVO

UN ANÁLISIS DE LA BIBLIOGRAFÍA sobre el emprendimiento social en el Perú presenta una paradoja: niveles de emprendimiento superiores al promedio y, sin embargo, un emprendimiento social comparativamente subdesarrollado y un ecosistema de inversión de impacto. En los datos de una encuesta reciente, el 70% de una muestra representativa de emprendedores en el Perú cita el acceso al financiamiento como uno de los principales desafíos para sus negocios. Al mismo tiempo, aproximadamente el 40% cita los problemas financieros como un motivo para el fracaso de sus negocios.

En el presente estudio se examinan los obstáculos y las oportunidades de financiamiento del emprendimiento social en el Perú mediante una combinación de entrevistas estructuradas, estudios de caso e investigaciones secundarias. Se prefirió esta combinación de métodos de investigación debido a la escasez de investigaciones in situ en el Perú sobre el tema. Era fundamental que se escucharan las voces de los emprendedores y los inversionistas para complementar los datos de las encuestas existentes, aunque fueran limitados.

El estudio revela que las empresas sociales en el Perú han dependido en gran medida de sus fundadores, amigos y familiares para financiar sus negocios. Aunque muchos entrevistados han recurrido a bancos y a otras instituciones financieras oficiales del Perú para solicitar financiamiento, pocos lo han obtenido. El acceso al financiamiento de las empresas sociales por parte de las instituciones financieras formales del Perú está particularmente limitado en el caso de las compañías en etapa inicial.

El acceso al financiamiento de las empresas sociales procedente de los fondos de impacto internacionales también se ha visto limitado por la preferencia demostrada de tales fondos para las compañías en etapa de crecimiento y para las compañías maduras con una larga trayectoria financiera positiva. Las inversiones de los inversionistas de impacto en el Perú se han centrado en los servicios financieros. Sin embargo, en los últimos años, si bien las inversiones en este sector se han mantenido estables, las inversiones han ido aumentando en la agricultura y en otros sectores.

A nivel global, los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) proporcionan un marco general para comprender los ecosistemas de emprendimiento social. Los objetivos vinculan a los emprendedores sociales con la inversión de impacto, haciendo notar sus mandatos similares. Con el fin de cumplir su misión, los emprendedores sociales deben integrarse en un ecosistema más amplio que incluya al Gobierno,

los inversionistas, las incubadoras, las aceleradoras y las redes de conocimientos. Frente a ese telón de fondo, el ecosistema de emprendimiento social en el Perú es incipiente. Los programas y las organizaciones importantes de los sectores público y privado son relativamente nuevos, como Startup Perú, Innóvate, Concytec, Kunan y Protagonistas del Cambio de la UPC.

La investigación destaca que muchas empresas sociales en el Perú son compañías en etapa inicial que los inversionistas de impacto perciben que aún no están listas para la inversión. Esto sugiere un papel para el financiamiento mixto. Ciertamente, a través de Innóvate, el Ministerio de la Producción ya está proporcionando subvenciones basadas en la asistencia técnica con financiamiento de contrapartida para apoyar la innovación y la tecnología dentro del sector privado en todo el Perú. El sector público del Perú, potencialmente con socios extranjeros, podría considerar varios otros tipos de estructuras de financiamiento mixto para catalizar la inversión de impacto para el emprendimiento social en el Perú. En el estudio se consideran tres tipos de estructuras de financiamiento: los pagos basados en el rendimiento, las subvenciones recuperables contingentes y el capital a primer riesgo. En términos más generales, en el informe se dan tres recomendaciones para mejorar el acceso al financiamiento de las empresas sociales en el Perú:

1. Reforzar el apoyo al desarrollo y la promoción de empresas sociales viables;
2. Considerar incentivos de política fiscal para promover el emprendimiento social; y
3. Crear nuevos mecanismos de financiamiento del sector público para las empresas sociales.

En resumen, el desafío para las empresas sociales en el Perú es que el ecosistema de emprendimiento social en el Perú es incipiente y carece de fuentes de financiamiento flexibles, pacientes, catalizadoras y tolerantes al riesgo, en particular para las empresas en etapa inicial fuera de los sectores de los servicios financieros y la agricultura. La oportunidad es que el Gobierno y la comunidad de inversionistas de impacto colaboren, apliquen enfoques innovadores, hagan inversiones de impacto y catalicen el ecosistema de emprendimiento social emergente en el Perú.

INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES

EL EMPRENDIMIENTO ESTÁ PROFUNDAMENTE ARRAIGADO en la cultura peruana. El 40% de la población señala que intentaría iniciar un negocio en los próximos tres años, en comparación con el promedio latinoamericano del 31,9%, y un promedio global del 21%.¹ Además, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ha clasificado al Perú como uno de los países con los niveles más altos de actividad empresarial en el mundo.² Una de las teorías es que esto es el resultado de décadas de inestabilidad económica, que ha dado lugar, entre otras cosas, a una fuerza de trabajo altamente informal. No obstante, en las últimas décadas de mayor crecimiento y de mayores oportunidades económicas han persistido altas tasas de emprendimiento en el Perú.

Los emprendedores sociales se centran en la creación de valor social y en la generación de un cambio social positivo. La forma de hacer negocios suele ser similar entre los emprendedores tradicionales y los emprendedores sociales, pero sus objetivos difieren: maximizar los beneficios para los primeros y resolver de manera sostenible los problemas sociales para los segundos. Muchas definiciones de emprendimiento social ponen énfasis en que se centra en soluciones innovadoras y sostenibles (a menudo basadas en el mercado) a problemas sociales apremiantes.³

A pesar de la cultura de emprendimiento, los análisis recientes indican que el emprendimiento social está poco desarrollado en el Perú. En un estudio del BID sobre «Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems», los autores sostienen que, a pesar de tener una cultura empresarial innata, «el Perú tiene el sistema de apoyo de intermediarios sociales y el escenario de inversión de impacto social menos desarrollados» entre los cinco países seleccionados (Colombia, México, Chile, Costa Rica y Perú). Afirman que «las soluciones sociales no han sido apoyadas por las instituciones públicas, como es el caso en los otros países».⁴

Mientras tanto, los datos de una encuesta reciente indican que el 70% de una muestra representativa de emprendedores en el Perú cita el acceso al financiamiento como uno de los principales desafíos para su negocio.⁵ Al mismo tiempo, aproximadamente el 40% cita los problemas financieros como un motivo para el fracaso de su negocio, el motivo seleccionado con mayor frecuencia que cualquier otra opción.⁶ Los resultados fueron similares tanto para las mujeres como para los hombres de la encuesta.

Una posible fuente de financiamiento para los emprendedores sociales en el Perú es la inversión de impacto. Al igual que los emprendedores sociales, los inversionistas de impacto buscan tanto rendimientos sociales como financieros. Al igual que los emprendedores sociales, algunos inversionistas de impacto ponen más énfasis en los

rendimientos sociales que en los financieros, y viceversa. Pero tanto para las empresas sociales como para los inversionistas de impacto, ambos tipos de rendimientos son esenciales. Los inversionistas de impacto en el Perú se han enfocado hasta la fecha predominantemente en el sector de servicios financieros, con más del 70% del total de las inversiones de impacto enfocadas en el sector de las microfinanzas, de acuerdo con la encuesta presentada en «Impact Investing Landscape in Latin America» de 2018.⁷

El propósito de este estudio es explorar las sinergias entre la empresa social y la inversión de impacto en el Perú. Dos preguntas de investigación guiaron el estudio:

1. ¿Qué obstáculos enfrentan las empresas sociales al financiar sus compañías?
2. ¿Qué fuentes alternativas de financiamiento podrían ayudar a las empresas sociales a superar estos obstáculos?

CONTEXTO NORMATIVO

EL ENFOQUE EN LA PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO en las políticas públicas en el Perú es relativamente nuevo. En 2012, el Ministerio de la Producción puso en marcha Startup Perú para promover las empresas recién creadas (startups) y la innovación en el país. El programa se basa en el modelo de Startup Chile y otorga subvenciones que fluctúan entre S/ 50 000 y S/ 140 000 como capital semilla a startups innovadoras y dinámicas. Desde su fundación, cientos de startups han recibido millones de soles en financiamiento. En 2014, el Gobierno del Perú estableció Innóvate Perú (el Programa Nacional de Innovación para la Competitividad) con el fin de aumentar la innovación y facilitar la adopción de nuevas tecnologías por parte de los emprendedores y los negocios. Gestionado por el Ministerio de la Producción (PRODUCE), Innóvate proporciona subvenciones no reembolsables mediante el cofinanciamiento de proyectos centrados en la innovación y el emprendimiento para aumentar la productividad. La meta es fortalecer las compañías, los emprendedores y los sistemas de soporte dentro del ecosistema peruano, y facilitar la colaboración entre ellos a través de docenas de fondos específicos. Por ejemplo, recientemente PRODUCE anunció el lanzamiento de Reto Bio, un programa que promueve proyectos innovadores vinculados al aprovechamiento de los abundantes recursos naturales del Perú y que aportará USD 3 400 000 para financiar startups y proyectos vinculados a biotecnología, agrotecnología y tecnología alimenticia.⁸

Además del suministro directo de financiamiento a través de Innóvate (incluso Startup Perú), el Gobierno del Perú ha proporcionado tres años de financiamiento para redes de inversionistas ángeles. La Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP), lanzada en 2017 por un grupo de cinco⁹ redes de inversionistas ángeles¹⁰ que representan aproximadamente a 150 inversionistas ángeles, invirtió USD 9 100 000 en empresas recién creadas en 2018. Los foros de inversionistas de la Universidad de Piura (PAD) han tenido un éxito especial en la facilitación de la inversión en startups generalmente para inversiones de cinco a siete años en capital inicial. Sin embargo, es importante señalar que muy pocas de estas inversiones, si es que hay alguna, se asignaron a empresas sociales. Este esfuerzo ha sido un pequeño e importante paso para la promoción del financiamiento privado del emprendimiento en el Perú.¹¹ El Gobierno del Perú también ha apoyado a más de una docena de incubadoras para promover el emprendimiento, incluso Kaman en Arequipa y Startup UPC.

Otros participantes del sector público en el ecosistema son COFIDE, Concytec y PAME. COFIDE es el banco de desarrollo del Perú que proporciona créditos para apoyar el desarrollo a través de intermediarios financieros. Concytec (incluida

Cienciactiva) promueve la ciencia y la innovación y ha proporcionado financiamiento a varias empresas sociales entrevistadas para este estudio. El Programa de Apoyo a la Pequeña y Microempresa (PAME) del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social proporciona financiamiento administrado en un fideicomiso por el Banco de la Nación desde 2007. El fondo de crédito ofrece líneas de crédito en zonas rurales y urbanas marginales del Perú para la capacitación y la asistencia técnica con el fin de fortalecer las microempresas.

El creciente apoyo público a la innovación y al emprendimiento es importante dentro del contexto de un país en donde dicho apoyo ha sido comparativamente escaso.¹² Otro desarrollo importante en el ecosistema de emprendimiento social en el Perú es el establecimiento de Kunan,¹³ en el 2014, una plataforma que inspira al emprendimiento social en el Perú a través de la facilitación de redes de contactos y colaboración. Mientras tanto, la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas ha venido promoviendo el emprendimiento social al otorgar su premio Protagonistas del Cambio durante casi una década. Por último, otro desarrollo importante ha sido la regionalización de aceleradoras comerciales internacionales, la cual ha presenciado el ingreso en el Perú de Endeavor,¹⁴ Wayra,¹⁵ and Fledge.¹⁶

A nivel global, los objetivos de desarrollo sostenible proporcionan un marco general para comprender los ecosistemas de emprendimiento social. Los objetivos vinculan a los emprendedores sociales con la inversión de impacto, haciendo notar sus obligaciones similares. Con el fin de cumplir su misión, los emprendedores sociales deben integrarse en un ecosistema más amplio que incluya al Gobierno, los inversionistas, las incubadoras, las aceleradoras y las redes de conocimientos. Nuestro estudio tuvo en cuenta este contexto más amplio al centrarse más estrechamente en responder a las preguntas de investigación expuestas anteriormente.

GRÁFICO 1
Ecosistema de emprendimiento social



METODOLOGÍA

DEFINICIONES

Dos definiciones sirvieron de guía importante durante el estudio, incluso durante la selección de los entrevistados: las empresas sociales y la inversión de impacto.

Para **empresa social**, la definición que usamos en nuestro estudio es:

«Cualquier organización que, a través de su misión principal o estrategia de negocios, resuelve intencionalmente y de manera sostenible los problemas sociales y ambientales que afectan a las poblaciones vulnerables».

La definición abarca entidades con y sin fines de lucro. Las palabras «o estrategia de negocios» amplían la definición para abarcar a las compañías con fines de lucro cuyo objetivo principal es la rentabilidad pero que, sin embargo, se dedican a cadenas de valor o modelos de negocio inclusivos que hacen hincapié deliberadamente en el suministro de empleos de calidad en comunidades con pocas oportunidades.

Se pretende que la inclusión de «sostenibilidad» en la definición sea amplia. Incluye la noción de sostenibilidad financiera mediante la generación de ingresos propios para cubrir los costos. Sin embargo, el estudio también incluye modelos de negocio que ejercen influencia sobre las asociaciones estables para resolver los problemas de manera sostenible. Muchas empresas sociales en el Perú todavía no han alcanzado el punto de equilibrio financiero, por lo que la trayectoria del negocio es también una consideración importante.

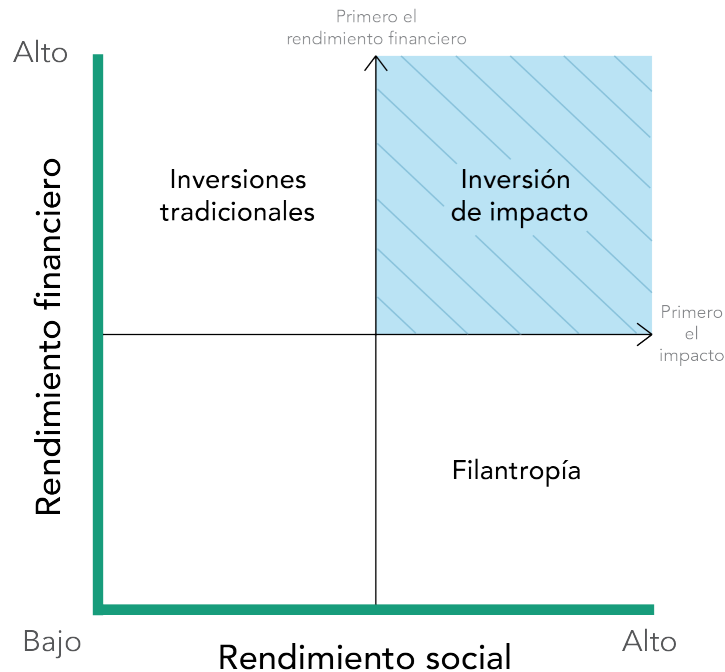
Al incluir las palabras «que afectan a poblaciones vulnerables», seguimos a Kunan,¹⁷ una plataforma y red peruana para el emprendimiento social y ambiental. Sin ese énfasis, un subconjunto mucho mayor de negocios podría considerarse una empresa social, ya que la mayoría de los negocios proporcionan beneficios a sus comunidades.

Mientras tanto, la inversión de impacto como estrategia de inversión existe desde hace más de una década y es definida de manera diferente por organizaciones en distintos contextos y con distintos objetivos. Para el presente estudio adoptamos la definición amplia del Global Impact Investment Network (GIIN), según la cual las inversiones de impacto son:

«inversiones realizadas en compañías, organizaciones y fondos con la intención de generar un impacto social y ambiental junto con un rendimiento financiero».¹⁸

En su informe, «The Second Wave: Promoting a second decade of impact investing in frontier markets in Latin America», los autores explican que dentro de la inversión de impacto hay una diversidad de expectativas con respecto a los rendimientos sociales y financieros. El gráfico 5 de ese informe se adapta a continuación. Contrasta de manera útil la inversión de impacto con las inversiones tradicionales por un lado, y la filantropía por el otro.

GRÁFICO 2 Definición de la inversión de impacto



MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

El estudio siguió tres líneas de investigación para responder las preguntas de la investigación:

- Una revisión bibliográfica de la investigación existente;
- Entrevistas semiestructuradas con inversionistas, emprendedores y participantes en el ecosistema de apoyo al emprendimiento social en el Perú; y
- Estudios de caso con empresas sociales.

Se prefirió esta combinación de métodos de investigación debido a la escasez de investigaciones in situ en el Perú. En nuestra opinión, era fundamental que se escucharan las voces de los emprendedores y los inversionistas para complementar los datos de las amplias encuestas existentes. El alcance de la metodología se resume en el gráfico 3 a continuación.

Revisión bibliográfica: nuestra revisión de las investigaciones anteriores siguió varias líneas de consulta. En primer lugar, utilizamos la revisión para situar el estudio en el contexto de la investigación existente sobre el emprendimiento social y la política de apoyo en el Perú. En segundo lugar, nuestra revisión se centró en los datos, sobre todo en la investigación previa que utilizó métodos de encuesta y otros métodos cuantitativos para comprender la experiencia de los emprendedores en el Perú en la obtención de financiamiento, y de los inversionistas de impacto en la prestación del mismo. En tercer lugar, el alcance de la revisión incluyó la consideración de las mejores prácticas y las tendencias pertinentes en los demás

GRÁFICO 3 Resumen de metodología de investigación¹⁹



países de la Alianza del Pacífico: México, Chile y Colombia. Esta investigación se resume en la siguiente sección, pero la investigación secundaria informa de manera más amplia y se refleja a lo largo del presente informe.

Entrevistas semiestructuradas: las entrevistas semiestructuradas presentan una combinación de interacciones estructuradas de preguntas y respuestas y preguntas de interpretación abierta. Este tipo de entrevista se utilizó para reunir tanto datos cuantificables como explicaciones cualitativas para proporcionar el lente interpretativo. El objetivo era que se escucharan las voces de los emprendedores sociales y los inversionistas de impacto en el Perú. Se utilizaron tres conjuntos de preguntas de la entrevista, uno para cada empresa social, otro para los inversionistas de impacto y otro para los participantes en el ecosistema de apoyo. Las preguntas de la entrevista fueron las mismas para las 21 empresas sociales entrevistadas. Asimismo, se utilizó un conjunto diferente de preguntas de manera consistente para los 18 inversionistas de impacto. Se adaptó un tercer conjunto de preguntas de base para los participantes en el ecosistema de apoyo, dependiendo del entrevistado. Las entrevistas se realizaron en inglés o en español.

Estudios de caso: dos estudios de caso brindaron la oportunidad de estudiar más a fondo la situación financiera de dos empresas sociales. Las dos compañías, PISCIS y CEDHI, fueron elegidas para representar a empresas sociales con modelos de negocio muy diferentes. PISCIS es una compañía con fines de lucro cuya estrategia comercial principal es el empleo de cientos de mujeres en Puno. Por su parte, el CEDHI es una escuela de educación técnica sin fines de lucro en Yura, cerca de Arequipa, que fue fundada por el Arzobispo de Arequipa y se basa en sólidas asociaciones transversales para la sostenibilidad. Con el fin de llevar a cabo los estudios de caso, realizamos múltiples entrevistas con los fundadores y las gerencias de ambas empresas y llevamos a cabo visitas in situ.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

FINANCIAMIENTO PARA EL EMPRENDIMIENTO EN EL PERÚ

El Perú ha obtenido consistentemente un puntaje alto en la clasificación anual del Microscopio Global de la Unidad de Inteligencia Económica (EIU, por sus siglas en inglés) para la inclusión financiera en las economías emergentes. A junio de 2017, el 60% de todo el crédito en el Perú fue desembolsado por instituciones microfinancieras.²⁰ Sin embargo, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2016-2017 cita una encuesta de emprendedores que sugiere que la rentabilidad y las dificultades para obtener financiamiento se encuentran entre las principales razones para que los emprendedores interrumpan sus proyectos en el Perú. De igual modo condujo una encuesta entre expertos peruanos que destacaron la necesidad de aumentar el acceso al financiamiento para apoyar proyectos innovadores. Asimismo, el estudio «Brechas para el emprendimiento en la Alianza del Pacífico» de 2018 presenta datos de encuestas que muestran que la dificultad de acceso al financiamiento es uno de los principales desafíos y motivos del fracaso comercial de los emprendedores en el Perú. A pesar del apoyo que prestan a las mipymes las instituciones microfinancieras que proporcionan financiamiento donde los bancos no lo han hecho tradicionalmente, los emprendedores sociales siguen necesitando fuentes alternativas de financiamiento en el Perú. El estudio del GEM sugiere que los emprendedores peruanos siguen dependiendo en gran medida de sus propios ahorros, del crédito personal al consumidor y de préstamos informales de amigos y familiares para apoyar sus proyectos. En la encuesta «Brechas», los encuestados de los países de la Alianza del Pacífico (Colombia, Chile, Perú, México) seleccionaron recursos propios y amigos y familiares como principales fuentes de financiamiento con mucha más frecuencia que el sistema financiero, los fondos públicos, los inversionistas ángeles, los fondos de inversión y el financiamiento colectivo.²¹

INVERSIÓN DE IMPACTO EN EL PERÚ

La inversión de impacto es una industria global que ha crecido exponencialmente en la última década. De acuerdo con el reciente informe del GIIN «Sizing the Impact Investment Market», que recopiló datos de más de 1340 inversionistas de impacto, el mercado es ahora más de medio billón de dólares estadounidenses en todo el mundo.²² Sin embargo, el estudio muestra que solo el 4% de los inversionistas de impacto tienen sus sedes en América Latina y el Caribe, y que estas se encuentran principalmente en Brasil y México.²³ El estudio «Impact Investing Landscape 2016» muestra que los inversionistas de impacto con sede e inversión en México gestionan al menos USD 392 000 000 (de los cuales USD 311 000 000 corresponden a inversionistas de instituciones no microfinancieras). Además, las compañías extranjeras que invierten en México gestionan USD 6300 millones.²⁴ El informe también destaca el papel que ha desempeñado el Gobierno de México en el fomento del desarrollo de fondos de capital de riesgo, incubadoras y aceleradoras tras la creación en 2012 del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

En cambio, no hay inversionistas de impacto con sede en el Perú. Esto es importante ya que las percepciones de riesgo suelen ser elevadas para los

inversionistas extranjeros, y los inversionistas locales pueden ser más propensos a invertir en empresas en etapa inicial. En la bibliografía aparecen dos perspectivas sobre la inversión de impacto en el Perú. Por un lado, ImpactAlpha, Syminvest y otras publicaciones afirman que «el Perú está a la cabeza de América Latina en inversiones de impacto» basándose en su lectura de los estudios de LAVCA/ANDE «Impact Investing Landscape in Latin America» de 2018 y 2016.²⁵ Por otro lado, los investigadores han argumentado que «el Perú tiene el sistema de soporte al intermediario social y el escenario de inversión de impacto social menos desarrollados» de los países de la Alianza del Pacífico.²⁶

Una lectura más detallada del estudio de LAVCA/ANDE²⁷ es instructiva. Sobre la base de una encuesta de inversionistas de impacto, el estudio muestra lo siguiente:

- 55 inversionistas encuestados reportaron una inversión combinada en América Latina y el Caribe (ALC) de USD 1400 millones a través de 860 inversiones en el periodo 2016-2017 (por encima de USD 1000 millones en el estudio de 2016);
- Existe una red global de inversionistas de impacto que buscan y gestionan activamente las inversiones en el Perú. Hubo por lo menos USD 200 000 000 de inversiones de impacto en el Perú entre 2016 y 2017; y
- En el Perú, los inversionistas de impacto se concentran en gran medida en el sector de los servicios financieros, centrándose en las microfinanzas y la inclusión financiera. Solo unos USD 60 000 000 de los USD 220 000 000 de inversión de impacto en el Perú se asignaron fuera del sector de servicios financieros (25% del total).

Los gráficos 4 y 5 a continuación muestran algunos de estos puntos y están adaptados a partir de los datos presentados en el estudio de LAVCA/ANDE.

GRÁFICO 4
Todas las inversiones de impacto

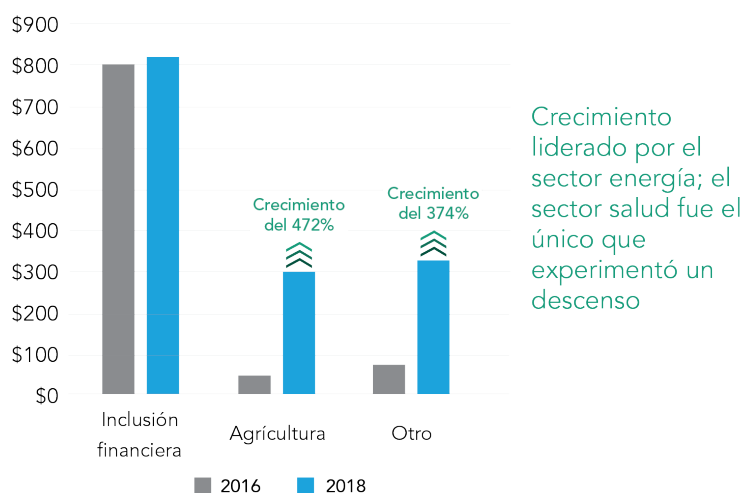


GRÁFICO 5
Inversiones de impacto de instituciones no microfinancieras



El gráfico 6²⁸ adapta los datos desglosados por sectores para la región de América Latina y el Caribe y muestra que los inversionistas de impacto en América Latina y el Caribe han comenzado a diversificarse entre los sectores.

GRÁFICO 6 Inversiones de impacto por sector en ALC



Entre las razones de esta diversificación en otros sectores figura el hecho de que el mercado de las microfinanzas está ahora maduro y la deuda principal se ha convertido en un producto básico en el sector, con una competencia que provoca una disminución de los rendimientos. En el Perú, el sector financiero de las microfinanzas está dirigido por las CMAC, instituciones de captación de depósitos que, para empezar, necesitan menos deuda principal. En segundo lugar, la publicación de los ODS en 2015, y el interés cada vez más creciente en la inversión de impacto para apoyar su logro, están impulsando la diversificación. En tercer lugar, la evolución del enfoque de los organismos multilaterales orientará cada vez más la inversión hacia otros sectores. Por ejemplo, el Fondo Multilateral de Inversiones se ha renombrado recientemente como el Laboratorio del BID y ahora está mucho más centrado en la innovación que en las microfinanzas. Los objetivos de financiamiento de los organismos multilaterales afectarán al enfoque de los fondos de impacto del sector privado en el futuro, entre otras cosas, porque son una importante fuente de financiamiento para ellos.

Los datos del gráfico 6 muestran que, en los últimos años, las inversiones de los inversionistas de impacto se han mantenido estables en los servicios financieros pero han aumentado, en particular, en la agricultura. Esta tendencia puede acelerarse a medida que siga madurando el mercado de las microfinanzas si disminuyen los rendimientos de la deuda privada en el sector. Entretanto, las cooperativas agrícolas son una opción natural para los inversionistas de impacto acostumbrados a invertir en intermediarios en beneficio de los productores o microempresarios de la cadena de valor. La estructura de intermediación del sector en el Perú también facilita la certificación (orgánica, de comercio justo, etc.) que ayuda a los inversionistas de impacto a apoyar sus tesis de impacto. Por último, el mayor riesgo asociado con la concentración del sector puede compensarse cuando se presta a cooperativas con ventas internacionales a través de la factorización del financiamiento comercial.

Los inversionistas de la región siguen preocupados por la escasez de opciones

para salir de sus inversiones y recuperar su capital. Si bien los fondos que buscan rendimientos a tasa de mercado son cada vez más activos, escasea el capital «paciente» en la etapa inicial y tolerante al riesgo. Según «Annual Impact Investor Survey» del GIIN 2018, la mayor parte de la inversión se asigna a compañías en etapa de crecimiento y maduras. La encuesta «Impact Investing Landscape» también muestra una menor inversión en la etapa preparatoria (USD 2 000 000 de USD 1400 millones) y en las oportunidades de la etapa inicial (USD 140 000 000 de USD 1400 millones). Según la encuesta del GIIN, son pocos los fondos que buscan estructuras de acuerdos innovadoras para satisfacer las necesidades de los inversionistas y de las empresas participadas. En «Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries» del BID, los autores observan que «existe un panorama creciente de fondos de impacto internacionales que buscan empresas sociales sostenibles, probadas, escalables y rentables para apoyar. Sin embargo, muchos de estos fondos tratan de invertir al menos USD 1 000 000 y hay muchas menos oportunidades de financiamiento para las organizaciones que se encuentran en una etapa más temprana de su crecimiento».²⁹

AFRONTANDO DESAFÍOS PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Además de ayudar a enmarcar los desafíos de casar a los inversionistas de impacto con las empresas sociales, la bibliografía también señala algunas soluciones. Entre esas posibles soluciones figuran la promoción de un ecosistema saludable de emprendimiento social, la promoción de la regionalización para hacer frente al desafío de mercados pequeños y la necesidad de soluciones de financiamiento innovadoras, incluso del sector público.

En primer lugar, para que las empresas sociales atraigan con éxito el capital de impacto, tendrán que incorporar un ecosistema de emprendimiento saludable y contar con el soporte de este. En el estudio del BID sobre la inversión de impacto en América Latina, «The Second Wave», los autores sostienen que «no solo necesitamos un ecosistema saludable de emprendedores e intermediarios de apoyo a los emprendedores, sino también un ecosistema saludable de diversos tipos, fuentes y montos de financiamiento e inversión». El estudio sostiene que los desafíos clave en América Latina incluyen la escalabilidad en los mercados pequeños, la falta de financiamiento en las etapas iniciales, las barreras y los impuestos reglamentarios y la falta de innovaciones financieras.

En segundo lugar, para hacer frente al desafío de los mercados pequeños, es necesario fomentar la regionalización. América Latina es una región de países con mercados pequeños; 29 de los 33 países (incluido el Perú) de la región tienen poblaciones más pequeñas que la del Canadá. Es necesario pensar en grande con modelos regionales y globales y «resolver grandes problemas, no pequeños mercados».³⁰ Enfoques, redes y aceleradoras de coinversión pueden promover el crecimiento regional. Como se discute más adelante en los hallazgos de nuestra investigación, la promoción de enfoques regionales ocurre cada vez más en el Perú con la entrada de aceleradoras globales como Fledge, Agora y Endeavor.

En tercer lugar, se necesitan soluciones financieras innovadoras y un aumento del financiamiento del sector público. En «The Second Wave», los autores sostienen que «los instrumentos financieros tradicionales que financian a los emprendedores, como subvenciones, deuda y capital, no siempre satisfacen las necesidades financieras de las empresas en sus etapas iniciales y de gran impacto». Las subvenciones no siempre incentivan el crecimiento y el desarrollo de una larga

trayectoria financiera; la deuda suele ser imposible para las compañías en sus etapas iniciales sin los ingresos para amortizarla, o la garantía para obtenerla; y los inversionistas de capital suelen esperar una rápida escala, altos rendimientos y rápidas salidas rentables. «En los ecosistemas saludables, [usted] tiene fuentes de capital en la etapa inicial, por ejemplo, las subvenciones de capital en el rango de USD 50 000 – USD 100 000 para las compañías. Esto no existe en un nivel suficiente en muchos países».³¹

Varios estudios señalan la necesidad de una mayor participación del sector público para hacer frente a los desafíos. En «Brechas para el emprendimiento», los autores analizan los instrumentos públicos de financiamiento existentes para las pymes en el Perú, entre ellos Innóvate, y observan que siguen siendo insuficientes y que el financiamiento de actividades de alto riesgo es fundamental para atraer la deuda u otro tipo de financiamiento. Sugieren que las organizaciones del sector público podrían aportar instrumentos de financiamiento en condiciones favorables para hacer frente a este desafío en el Perú.³² Mientras tanto, en la encuesta de 2016 LAVCA/ANDE Impact Investing Landscape, los autores observan que «entre los inversionistas de impacto, existe un consenso general de que el Gobierno debería asumir un papel más activo en el soporte a las empresas de impacto y la inversión de impacto... reduciendo los desafíos legales y reglamentarios para las compañías orientadas al impacto, creando incentivos fiscales para la inversión de impacto y apoyando el desarrollo del ecosistema de emprendimiento.»³³ Del mismo modo, en «Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries» del BID, los autores sostienen que «si bien el Perú tiene una cultura empresarial innata, las soluciones sociales no han recibido el soporte de las instituciones públicas, como sucede en otros países.»³⁴ Continúan argumentando a favor de «la creación de un fondo público para el emprendimiento social y la innovación, así como un laboratorio de innovación social», y de aprender de vecinos como Colombia y Chile para replicar programas y acelerar el progreso.³⁵

Más allá de la necesidad de financiamiento directo, el análisis de la encuesta en el informe «Brechas» muestra que cuando se pide a los emprendedores en el Perú que clasifiquen las prioridades de las políticas públicas, la política fiscal ocupa el primer lugar, la creación de centros de desarrollo de emprendimiento es la segunda, y la necesidad de financiamiento del sector público ocupa el quinto lugar. En el Global Entrepreneurship Monitor, los datos de la encuesta muestran que los encuestados seleccionan con mayor frecuencia que la política gubernamental tuvo el mayor efecto positivo o negativo en el ecosistema de emprendimiento en el Perú.³⁶

VACÍOS EN LA BIBLIOGRAFÍA

En este breve análisis de la bibliografía sobre el emprendimiento social y la inversión de impacto en el Perú, se pone de relieve la cultura empresarial del Perú, los desafíos de financiamiento de la actividad empresarial, el reciente crecimiento de los fondos de inversión de impacto en sectores distintos de los servicios financieros y la necesidad de la regionalización, el desarrollo de ecosistemas de emprendimiento saludables y la participación del sector público para hacer frente a los desafíos.

Nuestro análisis de la bibliografía reveló una falta de investigación primaria in situ en el Perú con emprendedores sociales y participantes del sector financiero para desarrollar una comprensión más específica de la inversión de impacto y fuentes alternativas de financiamiento para los emprendedores sociales. Nuestro estudio tiene por objeto empezar a llenar ese vacío. Los hallazgos de nuestros estudios de caso y entrevistas se describen en la siguiente sección.

ANÁLISIS DE LOS HALLAZGOS

RESUMEN DE ESTADÍSTICAS

Antes de analizar los hallazgos clave de las entrevistas con las empresas sociales, los contextualizamos con un resumen de los entrevistados. Los gráficos 7 a 12 muestran lo siguiente:

- La mayoría de los entrevistados eran fundadores y presidentes ejecutivos de compañías fundadas después de 2010;
- La mayoría de los entrevistados tenían fundadores varones entre 31 y 40 años; y
- La mayoría de las empresas sociales entrevistadas se encontraban en una etapa inicial, y eran micro o pequeñas empresas.

Los gráficos también muestran que se hizo retroalimentación desde diversas perspectivas, de compañías nuevas y más antiguas en diferentes etapas de su ciclo de vida, y con fundadores de diferentes sectores de la sociedad. Estas perspectivas diferentes se agregan y sintetizan en un resumen de hallazgos clave en las siguientes secciones.

GRÁFICO 7
Cargo del entrevistado

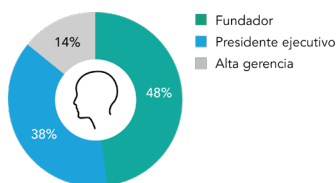


GRÁFICO 8
Entrevistados por año de fundación



GRÁFICO 9
Género del fundador

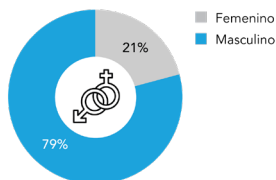


GRÁFICO 10
Edad del fundador

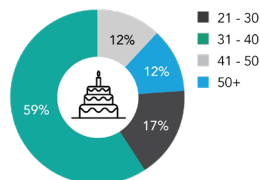


GRÁFICO 11
Entrevistados por etapa de la compañía

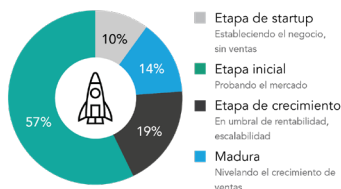
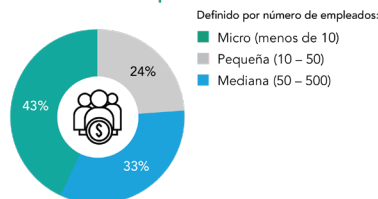


GRÁFICO 12
Tamaño de la compañía



Como se mencionó durante el debate sobre la metodología, nuestro objetivo era incluir una amplia muestra representativa de sectores en el estudio. También consideramos la alineación de los entrevistados con los objetivos de desarrollo sostenible, ya que tratamos de asegurar la inclusión de diversas perspectivas. Sobre la base de nuestra propia comprensión de los objetivos y los modelos de negocio de las empresas sociales entrevistadas, determinamos que podían alinearse con 7 de los 17 objetivos de desarrollo sostenible. Asignamos las empresas sobre la base del objetivo de desarrollo sostenible que consideramos mejor alineado con su misión social.

El gráfico 13 resume las 21 empresas sociales entrevistadas para el estudio según el objetivo de desarrollo sostenible y el sector.

GRÁFICO 13
Empresas sociales entrevistadas según objetivo de desarrollo sostenible y sector³⁷

Objetivo de desarrollo sostenible	Sector	Empresa social	Total
 3 SALUD Y BIENESTAR	Atención de la salud	Doktuz	1
 4 EDUCACIÓN DE CALIDAD	Educación	CEDHI	2
		Laboratoria	
 6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO	Saneamiento	X-Runner	2
	Agua	Yaqua	
 8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO	Servicios financieros	Edpyme Alternativa	7
		Fondesurco	
		ONG Progressa	
	Consultora	Humaniza RSE	
	Agricultura	Elemental Chocolates	
 12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES		Inka Moss	5
		Cacao de Aroma	
	Moda	Estrafalarario	
		Hoseg	
	Eliminación de residuos	Sinba	
 14 VIDA SUBMARINA	Turismo	CICLO	2
		Pausa	
 15 VIDA DE ECOSISTEMAS TERRESTRES	Silvicultura	PISCIS	2
		Patrulla Ecologica	2
		Reforesta	
Total			21

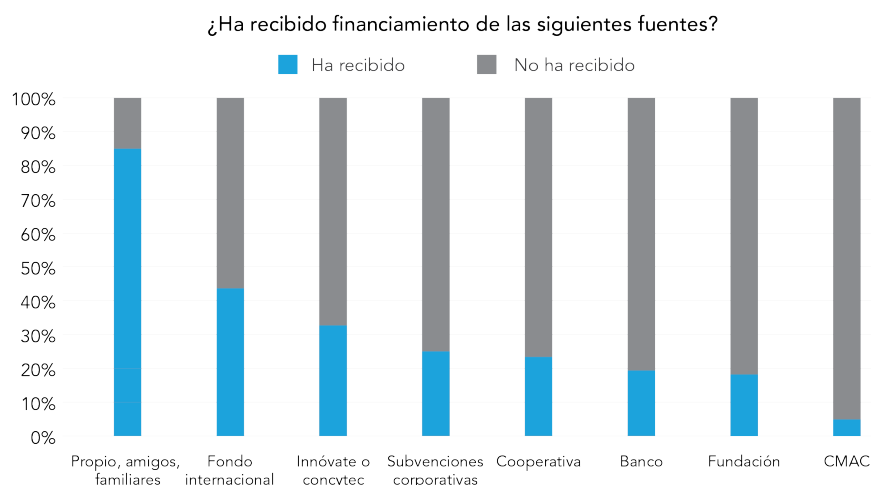
Además de 21 empresas sociales, el estudio incluyó entrevistas con 18 inversionistas y 13 instituciones en el ecosistema de soporte. Entre los inversionistas estaban instituciones de ocho países, incluido el Perú. Los inversionistas extranjeros representaron más de USD 320 000 000 en inversiones de impacto en el Perú. Los entrevistados fueron: Kandeo, Oikocredit, Incofin, Frankfurt School, Global Partnerships, MCE Social Capital, Desjardins, NESsT, Grassroots Business Fund, Acumen, Rabobank, Peru Opportunity Fund, ResponsAbility, Deetken Impact y Fundación Wiese (Fondo Emprendedor). En las entrevistas también se incluyeron instituciones financieras peruanas como la Caja Arequipa y la Cooperativa Abaco.

Mientras tanto, el ecosistema de apoyo estuvo representado en las entrevistas por incubadoras, aceleradoras, redes de conocimientos/círculos académicos y el Gobierno, incluidos Kunan, el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, la Universidad del Pacífico (Grupo de Trabajo de Inversión de Impacto), Protagonistas del Cambio (Universidad Privada de Ciencias Aplicadas), la Universidad Católica San Pablo (Kaman), la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, la Red de Inversionistas Ángeles - PAD (Universidad de Piura), Agora, Angel Ventures Network, Fledge y Endeavor Perú.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS SOCIALES

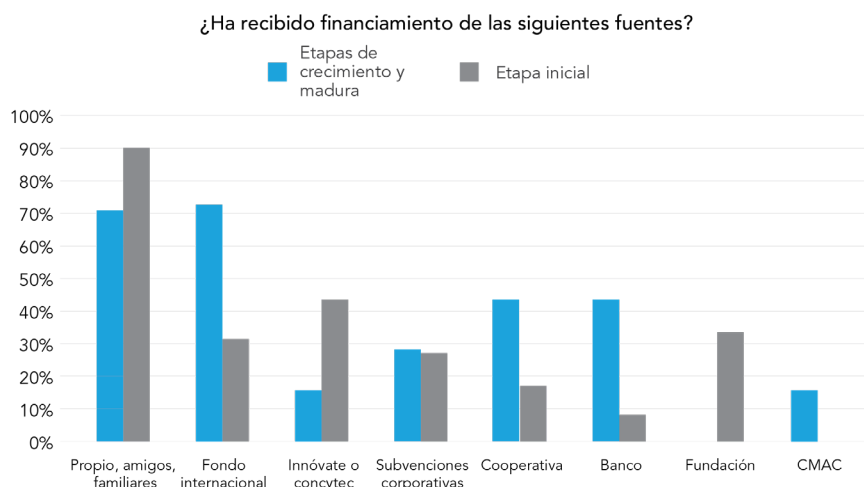
Las empresas sociales en el Perú han dependido en gran medida de sus fundadores, amigos y familiares para iniciar sus negocios. Aunque muchos entrevistados han recurrido a bancos y a otras instituciones financieras formales del Perú para solicitar financiamiento, pocos lo han obtenido. Mientras tanto, alrededor de un tercio de los entrevistados han recibido financiamiento del Gobierno del Perú a través de Innóvate, Startup Perú o Concytec. Por último, el gráfico 14 también muestra que una parte importante de nuestra muestra ha recibido financiamiento de fondos de impacto internacionales.

GRÁFICO 14
Financiamiento según fuente



El gráfico 15 muestra que el acceso al financiamiento para empresas sociales por parte de las instituciones financieras formales en el Perú es particularmente limitado para las compañías en etapa inicial. También destaca la preferencia histórica de los fondos de impacto internacionales para compañías en etapa de crecimiento y maduras.

GRÁFICO 15
Financiamiento según fuente y etapa de la compañía



DESAFÍOS RELACIONADOS CON EL FINANCIAMIENTO

Durante las entrevistas se descubrieron varios desafíos comunes relacionados con el financiamiento de emprendimientos sociales. Entre ellos cabe mencionar los siguientes:

- Falta de acceso al financiamiento bancario debido a altas tasas de interés,³⁸ requerimientos de garantías,³⁹ flujos de caja irregulares (especialmente en agricultura) y costos de formalización (p. ej., la necesidad de estados financieros auditados);
- Falta de acceso a financiamiento de los prestamistas extranjeros debido a su incapacidad de hacer préstamos en moneda local;
- Falta de acceso al financiamiento de capital y cuasicapital de los inversionistas extranjeros que tienden a centrarse en la deuda, en los rendimientos del cuasimercado y con frecuencia son intolerantes al riesgo;⁴⁰
- Las necesidades de financiamiento del capital de trabajo se han visto exacerbadas por las ventas a crédito de empresas sociales más pequeños a compradores más grandes. Al respecto, varios entrevistados hablaron del pago del impuesto al valor agregado antes de recibir el pago de los clientes como un desafío adicional; y
- Desafíos para las empresas sociales de las zonas urbanas que dan servicios habitualmente prestados por el sector público (incluida la atención de la salud, la educación, el saneamiento y la eliminación de residuos).

ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL DEL PERÚ

Las entrevistas también revelaron las siguientes brechas en el ecosistema de inversión de impacto y emprendimiento social del Perú:

- El ecosistema de emprendimiento social en el Perú es incipiente. Importantes programas y organizaciones de los sectores público y privado son relativamente nuevos, incluso Startup Perú, Innóvate, Kunan y Protagonistas del Cambio de la UPC.⁴¹
- Existe un escaso enfoque específico en el emprendimiento social entre los actores existentes, incluidos los programas de financiamiento del sector público como Innóvate, redes de inversionistas ángeles e incubadoras o aceleradoras. Estas iniciativas tienden a centrarse en las startups y en la innovación. Además, aunque el número de organizaciones en el ecosistema está creciendo, la coordinación y la interacción son limitadas entre ellas.
- Hay pocas empresas sociales maduras y en etapa de crecimiento que estén listas para recibir la deuda disponible de los inversionistas de impacto. Los entrevistados de las aceleradoras globales, los inversionistas ángeles y los círculos académicos observaron que hay una falta de tracción en los modelos de negocio de las empresas sociales en el Perú, lo que lleva a la falta de un camino claro hacia la rentabilidad y la escalabilidad. Las empresas necesitan modelos de negocio claros y sencillos con estrategias de crecimiento específicas.
- Las administradoras de fondos peruanos centradas en las inversiones de impacto y en la obtención de capital en el Perú son casi inexistentes. Si bien hay varios fondos internacionales que invierten en empresas sociales con una fuerte presencia en el Perú, representan carteras de inversión relativamente pequeñas. Estos son: NESsT,⁴² Grassroots Business Fund y Peru Opportunity Fund. NESsT actualmente se ha asociado con la Fundación Wiese en Fondo Emprendedor, a través del cual invertirá USD 2 000 000 en cuatro compañías y también proporcionará incubación. El fondo se creó en noviembre de 2018 y en su primera ronda recibió más de 100 solicitudes de financiamiento, lo que demuestra la necesidad de contar con capital inicial para las empresas sociales en el Perú. Mientras tanto, NESsT está asociado con Grassroots Business Fund en un autofinanciamiento de USD 20 000 000, a través del cual invertirán entre USD 200 000 y USD 500 000, el «segmento intermedio no atendido» en Chile, Perú, Colombia y Brasil.
- La mayoría de los inversionistas de impacto en el Perú siguen centrados en los sectores de servicios financieros y agricultura. Ciertamente, solo 3 de los 18 inversionistas entrevistados tenían al menos una inversión de impacto en otro sector. Como se ha visto en la revisión bibliográfica, las entrevistas sugieren que la atención de los inversionistas de impacto en la agroindustria en el Perú ha ido en aumento en los últimos años a medida que los fondos internacionales se han sumado a las instituciones financieras locales para invertir en ese sector. El financiamiento comercial es una estrategia de inversión común en el sector. Las cooperativas de café y cacao han sido conductos a través de los cuales los inversionistas de impacto han tratado de aplicar estrategias de impacto en el desarrollo rural en el Perú.

ESTUDIOS DE CASO

En esta sección pasamos a un examen más detallado de dos empresas sociales entrevistadas para este estudio. Las empresas fueron elegidas para mostrar dos modelos de negocio muy diferentes a través de los cuales las empresas sociales en el Perú están logrando impactos sociales positivos sostenibles en sus comunidades. Los estudios de caso se basan en entrevistas separadas con los fundadores, los gerentes y los dueños de las dos empresas sociales, así como en visitas in situ en Arequipa y Puno. A una visión general de cada uno de los dos emprendimientos sociales le sigue un debate de la historia, el modelo de negocio, el impacto social, el financiamiento, las interacciones con el sector público y las lecciones clave para las dos empresas. Nuestro objetivo con los estudios de caso es comprender mejor los desafíos relacionados con el financiamiento que se han examinado anteriormente y preparar el terreno para un análisis de soluciones en la siguiente sección.

ESTUDIO DE CASO 1

PISCIS

Año de fundación 1978

Geografía Tacna y Puno

Nro. de empleados 260

ODS impactados



Piscis proporciona medios de vida sostenibles a las comunidades ubicadas en la sierra sur de Puno.

DESCRIPCIÓN

Empresa social que produce truchas en sus granjas acuícolas en el lago Titicaca y procesa el pescado para exportación y ventas locales.

MODELO DE NEGOCIO

Empresa con fines de lucro. Exporta a través de compradores extranjeros a Canadá, Chile, Argentina y al norte de Europa.

SOSTENIBILIDAD

La compañía busca cubrir todos sus costos a través de ingresos provenientes de las ventas. Para el modelo de negocio de la compañía, es fundamental el empleo sostenible de 260 miembros de la comunidad, 70% de los cuales son mujeres.

ASOCIACIONES CLAVE

Cooperativa Abaco, PROMPeru

FINANCIAMIENTO

Préstamos de accionistas, inversionista de impacto internacional, Banco de Crédito.

SITIO WEB

<https://www.piscisperu.com.pe>

HISTORIA

PISCIS fue fundada en 1978 como una de las primeras compañías de acuicultura en el Perú por la familia De la Piedra, cuando adquirió la infraestructura de pozos y tanques del estado en Huancayo para criar truchas en granjas. La compañía comenzó produciendo y vendiendo truchas localmente, y más tarde en Lima. En 1982, PISCIS comenzó a exportar a Suecia. El terrorismo rural de la década de 1980 amenazó el modelo de negocio con ataques a la infraestructura eléctrica y amenazas a los trabajadores. Sin embargo, PISCIS continuó con su pequeña producción y venta.

Debido a que la compañía pasó de padre a hijo en la segunda mitad de la década de 1990, PISCIS comenzó a aumentar sus ventas y exportaciones a otros mercados. Con el apoyo de PROMPERÚ, una institución estatal que promueve las exportaciones, PISCIS comenzó a promover sus productos en festivales internacionales en Boston y Bruselas. La compañía inició sus operaciones en Puno en 2004 en jaulas flotantes en el lago Titicaca, donde tiene una concesión de 14,4 hectáreas a 30 años.

PISCIS fue vendida en 2008 a un empresario relacionado con el Banco de Crédito en el Perú, y de nuevo en 2014 cuando fue adquirida por la actual dueña, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco, a través de Efis Consulting Group.

MODELO DE NEGOCIO

PISCIS es una empresa con fines de lucro centrada en la producción y el procesamiento de truchas en el lago Titicaca en Puno, en el sur del Perú. Opera piscigranjas en el lago, maneja una fábrica de procesamiento alquilada en Puno, y tiene truchas procesadas por un tercero en Tacna. PISCIS compra peces juveniles a proveedores (incluida Acuisolutions, una compañía afiliada) y los cría en jaulas flotantes de 5×5 y 10×10 a 50 metros de la costa en un lugar del lago. Los peces son trasladados entre las jaulas a medida que crecen en tamaño. Hay tres fases principales de producción:

- Peces infantiles (peces de hasta 40 gramos, 90 días);
- Peces juveniles (peces de 40 a 100 gramos, 90 días); y
- Peces adultos (de 100 a 500 gramos, 90 días).

PISCIS realiza una recolección diaria. Los peces recolectados son transportados en sus dos camiones o por un tercero a la planta procesadora alquilada en Puno o a la planta externa en Tacna para ser fileteados y preparados para la venta. Más del 70% de los costos de PISCIS son asignados al alimento de los peces, cuya mayor parte se compra a Salmofood Vitapro en Chile. PISCIS utiliza cámaras para ver y monitorear sus jaulas. El acceso a los insumos no ha sido un desafío significativo para PISCIS. Los desafíos clave han sido el acceso al financiamiento y la sólida gestión y supervisión profesionales, los que se examinan en las siguientes secciones.

Inicialmente, la compañía se basó predominantemente en las ventas en los mercados locales. Si bien las ventas en los mercados locales de pescado fresco, deshuesado y congelado han aumentado, hoy en día más del 60% de las ventas se realizan a través de las exportaciones. Los compradores en el Perú son supermercados como

Vivanda, Cencosud, Wong, Tottus y Makro. Mientras tanto, las exportaciones de pescado congelado se realizan a través de embarques de contenedores con más de 10 clientes: Aquastar (Canadá), High Liner (Canadá), Oceanic (Canadá), Citylight (EE. UU./Canadá), Kohyo (Holanda), Ultra Fish (Rusia), Top Intertrade (Japón), Beaver Street Fisheries (EE. UU.), Lobster Seafood (Suecia), Cosmos (Francia), Yens Brothers (China) y Frescopez (Argentina). Aproximadamente el 70% de todas las exportaciones son a Canadá.

IMPACTO SOCIAL

A medida que la compañía evolucionó de ser un pequeño productor de aproximadamente 300 toneladas/año en las granjas de Huancayo, a producir y vender más de 2200 toneladas de truchas al año, su estrategia comercial principal también se centró más en el impacto social. Los impactos social y ambiental de PISCIS tienen tres elementos: el cuidado del ecosistema del lago, el empleo digno e igualitario y el fortalecimiento de las cadenas de valor.

En primer lugar, con respecto al ecosistema del lago Titicaca, PISCIS utiliza las mejores prácticas para mitigar los impactos de sus operaciones en el ecosistema, entre ellas:

- Uso de peces hembra estériles únicamente;
- Esfuerzos por mitigar los escapes de peces;
- Adición de alimento para peces de acuerdo con la biomasa de cada jaula;
- Utilización de alimento para peces de alta calidad para evitar descargas excesivas de nitrógeno y fósforo;
- Monitoreo regular del agua para controlar los niveles de nitrógeno, amonio y oxígeno; y
- Utilización del sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC) en todas sus plantas, tal como lo exige SANIPES, la autoridad peruana de sanidad pesquera y acuícola, y como requisito esencial para las exportaciones a la Unión Europea.

Desde 2016, PISCIS está certificado con las Mejores Prácticas Acuícolas (MPA), que abarcan las mejores prácticas en materia de medioambiente, relaciones comunitarias, bienestar de los animales y seguridad de los trabajadores.

En segundo lugar, la dotación de empleo digno e igualitario es fundamental para la estrategia comercial de PISCIS. Existen aproximadamente 6000 familias que viven junto al lago y que se dedican a la pesca en pequeña escala. PISCIS tiene cerca de 40 empleados en la piscigranja, 180 en las plantas de procesamiento y un total de 260 empleados contando con las áreas de logística y administración. La piscigranja tiene principalmente trabajadores varones, donde el trabajo consiste en transportar peces de una jaula a otra, alimentarlos, vigilar su salud y crecimiento y recolectarlos. Mientras tanto, en las plantas de procesamiento trabajan mujeres casi en su totalidad, de modo que más del 70% de todos los trabajadores son mujeres. Las mujeres que trabajan en las plantas de procesamiento reciben el mismo salario que los hombres que trabajan en las granjas. Las generaciones más antiguas de

trabajadores migraron de la costura artesanal al fileteado de pescado, trayendo consigo habilidades transferibles de la larga tradición textil de la sierra sur del Perú. Los trabajadores proceden de comunidades aledañas, como Huencalla para la granja y Salcedo y Chucuito para la planta de procesamiento en Puno. Se les paga más que el salario mínimo mensual de USD 284 en el Perú.

En tercer lugar, PISCIS promueve cadenas de valor fuertes e inclusivas. Además de producir truchas en sus propias granjas, PISCIS brinda acceso al mercado a productores más pequeños mediante la capacitación de pequeños pescadores para ayudar a mejorar la calidad de sus productos. Mediante este proceso, PISCIS ayuda a formalizar la economía local y brinda asesoramiento sobre la gestión de los alimentos (el mayor costo para los pescadores) y la administración de empresas. PISCIS realiza una supervisión periódica de las granjas de pequeños productores para garantizar la calidad y la alineación con las mejores prácticas ambientales. Los pequeños productores reciben su pago en un plazo de siete días a partir de la entrega a PISCIS. PISCIS también promueve la nutrición mediante el consumo de proteínas en la comunidad.

FINANCIAMIENTO

PISCIS tiene una gran demanda de capital de trabajo para cubrir su proceso de producción de 8 a 10 meses de duración, desde la adquisición de peces juveniles hasta la recolección y la venta. La compañía también necesita capital regularmente para mantener y mejorar su granja, su logística y sus plantas de producción.

La existencia de fuertes socios inversionistas, desde los fundadores hasta los actuales dueños, ha sido fundamental para el éxito y la longevidad de PISCIS. La Cooperativa Abaco es una institución financiera fundada en 1981 y regulada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). La misión de la institución es contribuir a la mejora del bienestar de sus socios con soluciones financieras ágiles y adaptables, trabajando por el bien común, y con un enfoque en el desarrollo sostenible.

Tras la compra del 100% de la compañía en el 2014, Abaco ha financiado a PISCIS con líneas de crédito para capital de trabajo y costos de capital, así como con préstamos a largo plazo (más de 5 años). Además, PISCIS tiene una operación de factorización internacional para exportaciones y una línea de crédito del Banco de Crédito del Perú (BCP), y un préstamo a plazo de un inversionista de impacto internacional.

No obstante, el acceso al financiamiento ha sido uno de los principales desafíos de PISCIS. Los periodos de ganancias negativas antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA, por sus siglas en inglés) (ahora positivas) y un número limitado de garantías disponibles para ofrecer han dificultado el acceso de PISCIS al financiamiento de los bancos en el Perú. Los fondos también han buscado garantías. Esta respuesta de los bancos dio lugar a que Abaco proporcionara directamente el financiamiento de la deuda. Sin embargo, la reglamentación limita la medida en que se puede proporcionar dicho financiamiento. A partir del 1 de

enero de 2019, la ley nro. 30822 estableció una nueva regulación directa de las cooperativas por parte de la SBS. Al ser una de las cooperativas más grandes del país, Abaco es calificada como una cooperativa de nivel 3 según la ley, que limita los préstamos a partes vinculadas. Otro desafío es que Abaco no califica como una institución financiera internacional (IFI) elegible para servir como intermediario para préstamos del banco de desarrollo del Perú, COFIDE.

PISCIS nunca ha recibido donaciones. El financiamiento obtenido por PISCIS hasta la fecha se ha garantizado mediante una serie de enfoques. Los préstamos anteriores del Banco Continental y del Banco de Crédito se garantizaron con el terreno donde se encontraba la planta de producción más un depósito bancario. La mayor parte de la deuda ha sido en soles; sin embargo, también se han obtenido préstamos en dólares estadounidenses cuando se han utilizado para compras en dólares estadounidenses a proveedores extranjeros. La factorización internacional basada en ventas con compradores extranjeros es otro enfoque utilizado por PISCIS para obtener financiamiento bancario, un enfoque común en todas las cooperativas agrícolas entrevistadas para este estudio. También se han utilizado cartas de crédito contingente para garantizar el financiamiento.

INTERACCIONES CON EL SECTOR PÚBLICO

PISCIS ha interactuado con el sector público del Perú y las instituciones multilaterales internacionales de varias maneras para apoyar su negocio. En primer lugar, PROMPERÚ presta apoyo mediante la organización de oportunidades para exponer y celebrar reuniones en conferencias internacionales. En segundo lugar, Abaco, el BID y Umitron (una compañía del Japón) están asociados para proporcionar USD 2 000 000 para probar una nueva tecnología de sensores con la finalidad de monitorear las condiciones del agua (nivel de oxígeno, pH, etc.) y los peces antes, durante y después del proceso de alimentación. El proyecto tiene por objeto abordar un desafío clave para cualquier compañía acuícola, que es la mortalidad de los peces. El objetivo del proyecto es utilizar la tecnología para:

- Reducir el estrés de los peces, que puede hacer que los peces coman menos, se enfermen y pierdan peso;
- Mantener niveles adecuados de oxígeno (al menos 5 mg/L);
- Monitorear la calidad del agua y la composición química;
- Asegurar programas de alimentación apropiados para peces de diversos tamaños;
- Asegurar el cumplimiento de las buenas prácticas acuícolas (BPA) y de higiene y saneamiento (PHS).

El objetivo del proyecto de dos años de duración, es reducir la sobrealimentación y los consiguientes impactos financieros y ambientales negativos. Después de la implementación, la tecnología podría ser compartida con la cadena de valor de PISCIS.

Aunque conoce a Concytec, el Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura (PNIPA), el Fondo de Desarrollo Pesquero, Sierra Exportadora e Innóvate, PISCIS todavía tiene que trabajar con esos programas del sector público en el Perú. PISCIS no reúne los requisitos para recibir incentivos fiscales en virtud de la Ley de promoción de empresas agrícolas.

LECCIONES CLAVE

La revisión bibliográfica destacó que el acceso al financiamiento es uno de los principales desafíos y causas del fracaso de los negocios en América Latina y en el Perú. Los datos pertenecen a todos los negocios, no solo a las empresas sociales. Con ingresos anuales que superan los S/ 40 000 000, PISCIS es una de las empresas sociales más grandes incluidas en este estudio. Sin embargo, el acceso al financiamiento sigue siendo un desafío. Los obstáculos al financiamiento bancario identificados en este estudio de caso fueron similares a los nombrados por las empresas en etapa inicial en las entrevistas: falta de una larga trayectoria financiera coherentemente positiva, capacidad limitada para ofrecer garantías y altas tasas de interés.

Históricamente, PISCIS no se ha beneficiado del apoyo financiero directo de las instituciones del sector público. La reciente iniciativa de asistencia técnica es una excepción. Las claves de la longevidad de PISCIS han sido las sólidas sociedades colectivas y un equipo de gestión estable centrado en la estabilización del modelo de negocio de la compañía y la integración de los objetivos sociales y ambientales en la estrategia comercial central de la compañía. Juntos, estos factores han empezado a atraer inversiones de impacto internacionales como una alternativa viable a las instituciones financieras locales.

CEDHI

Año de fundación 2010
Geografía Yura, Arequipa
Nro. de estudiantes 400
activos
ODS impactados



El centro ofrece becas, de tal manera que los estudiantes solo pagan el 20% de los costos de matrícula y las tarifas se ajustan según la situación financiera del estudiante.

DESCRIPCIÓN

Fundado por el Arzobispo de Arequipa, el Centro de Estudios y Desarrollo Humano Integral es una institución educativa que ofrece cursos de administración de empresas, gastronomía, soldadura, cosmetología y computación e informática. El centro coloca a los alumnos graduados en centros de trabajo, con una tasa del 92% de éxito.

MODELO DE NEGOCIO

Fundación sin fines de lucro que brinda educación subvencionada a comunidades vulnerables a través de asociaciones a largo plazo.

SOSTENIBILIDAD

El centro cubre el 20% de sus costos a través de pagos de matrícula y el 25% a través de la producción de soldadura y metalurgia y las ventas. Las subvenciones de socios a largo plazo cubren los costos restantes.

ASOCIACIONES CLAVE

Cáritas Diocesana, Universidad Católica San Pablo, Caja Arequipa, entre otras.

FINANCIAMIENTO

Ingresos autogenerados, subvenciones.

SITIO WEB

<https://www.facebook.com/CEDHINuevaArequipaOficial>

HISTORIA

El Centro de Estudios y Desarrollo Humano Integral (CEDHI) fue fundado por el arzobispo de Arequipa, Javier del Río, a través de Cáritas Diocesana, una organización católica de servicio social y desarrollo, en 2010. Está ubicado en el Cono Norte del distrito de Yura en Arequipa. La construcción inicial del centro duró cuatro años y las clases comenzaron en 2014.

La génesis de la idea del CEDHI nació en el año 2000 cuando el Arzobispo era entonces Obispo del Callao. En dicha condición, fundó el Centro de Estudios y Desarrollo Comunitario de Pachacútec (CEDEC) en Ventanilla, en el distrito del Callao, al norte de Lima. Dicho centro comenzó a funcionar en 2004 y ahora acoge a 2200 estudiantes, la mayoría de los cuales proviene de las comunidades aledañas.

Ambos centros parten de la premisa de que existe una falta de oportunidades educativas que concuerdan con la demanda de mano de obra del mercado y una sobreoferta de ciertos empleos. Sobre esa base, los centros se enfocan en carreras técnicas, como administración de empresas, computación e informática y gastronomía, y ofrecen cursos adicionales basados en las necesidades específicas de las dos comunidades. Por ejemplo, el CEDEC también incluye una guardería, escuela primaria y escuela secundaria para 450 estudiantes, y cinco cursos especializados, como un programa de tres años de duración para técnicos de líneas eléctricas. Mientras tanto, el CEDHI tiene un programa de soldadura y metalurgia. Las asociaciones con los sectores público y privado son el núcleo del modelo de negocio y la sostenibilidad de ambos centros. En Arequipa, el Arzobispo contactó a la Cámara de Comercio para obtener el apoyo inicial para el centro en Yura. También aprovechó los contactos con la Fundación Santos Toledano en España. El terreno fue proporcionado sin costo alguno por el Gobierno. En tanto que el CEDEC se ha convertido en una fundación independiente, el CEDHI sigue operando como parte de Cáritas Diocesana. Hasta la fecha, el CEDHI tiene tres clases de estudiantes graduados.

MODELO DE NEGOCIO

El CEDHI está situado en una de las zonas más pobres de la periferia de la ciudad de Arequipa, en el sur del Perú. La población de Yura incluye migrantes de Puno y Moquegua, atraídos por la expectativa de encontrar oportunidades en la ciudad. En la actualidad, 400 estudiantes estudian en el centro, llevan cursos de cuatro meses a tres años y medio; estos son: computación e informática, administración de empresas, instaladores de servicio de gas a domicilio, soldadura, cosmetología y gastronomía. Además de ofrecer estos cursos principales, el CEDHI tiene un módulo de desarrollo personal que integra la psicología, el deporte y el arte para reducir el estrés y promover un desarrollo personal más amplio. A todos los estudiantes también se les asignan tutores privados que cumplen el doble papel de proporcionar apoyo académico y actuar como orientadores personales para ayudar a los estudiantes a hacer frente a los desafíos personales y profesionales.

La mayoría de los estudiantes tienen entre 18 y 20 años, pero pueden comenzar sus estudios hasta los 25 años. En algunas carreras no es necesario haber terminado la escuela secundaria para asistir, pero los estudiantes tienen que aprobar un examen escrito que demuestre sus habilidades esenciales, incluso la lectura y la escritura. Los estudiantes asisten a clases de cuatro a seis horas y media por día y son impartidas por profesores que trabajan a tiempo parcial, algunos de los cuales son voluntarios o provienen de empresas asociadas como Caja Arequipa, Universidad Católica San Pablo y Repsol. Los estudiantes ayudan con el mantenimiento y la limpieza del centro bajo la coordinación de los tutores.

Para facilitar el acceso a sus cursos, el CEDHI ofrece becas a todos los estudiantes, a los que solo se les exige que cubran el 20% del costo de sus estudios. Además, las tarifas de matrícula se ajustan en función de la situación económica del estudiante. Normalmente, los cursos cuestan un promedio de S/ 160 mensuales. No se requiere que los estudiantes reembolsen la beca después de la graduación, como en otros modelos de negocio de empresas sociales centradas en la educación.

Un aspecto esencial del modelo de negocio es el enfoque en la enseñanza de habilidades prácticas a los alumnos para proporcionarles una base de habilidades para mantenerse a sí mismos y a sus familias después de graduarse. A todos los graduados se les proporciona apoyo para conseguir empleo, y el 92% lo han conseguido hasta la fecha. Los cambios recientes en el Ministerio de Educación del Perú han facilitado la provisión de programas educativos basados en la competencia en lugar de programas basados en planes de estudio establecidos. Por ejemplo, el programa de administración de empresas tiene dos vertientes. La primera es la de las pymes, enfocada en ayudar a los estudiantes a iniciar y gestionar con éxito sus propios negocios. La segunda es la de la oficina, enfocada en proporcionar a los estudiantes la contabilidad y otras habilidades necesarias para apoyar la administración de la oficina. Se pone un gran énfasis en el inglés y en las habilidades de Microsoft Excel para los estudiantes de administración de empresas que consideren trabajar en el sector turismo, incluso hoteles. Otro buen ejemplo de la capacidad de respuesta del centro a las necesidades del mercado laboral local es su programa de soldadura

de cuatro meses. Este programa, único en el CEDHI (en relación con el CEDEC), aborda el déficit de trabajadores metalúrgicos calificados en la región. No solo eso, los estudiantes generan ingresos para el centro mediante la venta de productos a negocios en la región. El programa de cocina es otro ejemplo. Aunque Arequipa no tiene la misma reputación que Lima en lo que respecta a restaurantes de alta calidad, la región tiene una orgullosa tradición culinaria. A petición de algunos estudiantes del programa, se está añadiendo un horno tradicional para promover los métodos de cocina tradicionales.

Otro aspecto fundamental del modelo de negocio del CEDHI es su uso de asociaciones para proporcionar servicios integrales a los estudiantes, basados en la filosofía holística e integral del centro. Dado que muchos estudiantes son padres jóvenes, se ofrece cuidado infantil gratuito de alta calidad en el centro. Una biblioteca comunitaria está disponible para los estudiantes. Se realizan campañas de salud y nutrición. Mientras tanto, mediante un acuerdo con la Universidad Católica San Pablo en Arequipa, se ofrecen cursos de comunicación para enseñar a los estudiantes habilidades que les ayuden a expresarse en diferentes situaciones académicas, comerciales y sociales. Como otro ejemplo de una importante asociación para el CEDHI, la Caja Arequipa evalúa los planes de negocios preparados por los estudiantes para su tesis como parte del programa de administración de empresas, y financia los tres primeros lugares.

El CEDHI promueve sus programas a través de visitas a escuelas secundarias de la región, y les presenta la oportunidad a los estudiantes. Los directores del centro estiman que tiene un terreno para expandir hasta tres veces su tamaño actual. El CEDHI está en medio de la adición de un estadio deportivo techado y también está considerando la adición de un pequeño centro de microempresas en asociación con Caja Arequipa.

IMPACTO SOCIAL

En la entrada al CEDEC, hay una frase en latín escrita en un arco que dice: *Duc In Altum*, en español significa «remar mar adentro». ⁴³ La cita captura la filosofía educativa del CEDHI, donde las becas para apoyar la capacitación práctica de trabajo y la ayuda para conseguir empleo junto con un desarrollo humano holístico más amplio están en el centro de su impacto social. Sería difícil exagerar el impacto de hacer accesible la educación e impartirla en un entorno limpio y seguro para las comunidades de Yura y Ventanilla.

En el CEDEC, a los estudiantes se les ofrece un desayuno gratuito a través de Convida todos los días en un esfuerzo por combatir la anemia. El centro está actualmente contemplando un programa de almuerzos similar. Además, hay un centro médico en el lugar.

Todos los estudiantes de ambos centros provienen de comunidades de la periferia de las dos ciudades más grandes en el Perú. Muchos son padres jóvenes. Muchos provienen de situaciones de conflicto en sus hogares y llegan al centro con baja autoestima. El setenta por ciento de los estudiantes del CEDHI son mujeres. Sentarse a escuchar las presentaciones de las tesis de los estudiantes durante las visitas al lugar es ver de primera mano el profundo impacto de la educación ofrecida por el CEDHI en las vidas de sus estudiantes.

FINANCIAMIENTO

A diferencia de nuestro primer estudio de caso, el CEDHI es una organización sin fines de lucro integrada en Cáritas Diocesana. Si bien no es sostenible en el sentido de operar de manera autosuficiente a través de la autogeneración de ingresos para cubrir todos sus costos, tampoco es una organización benéfica en el sentido de depender enteramente de las donaciones. El CEDHI es una empresa social que dirige un enfoque híbrido hacia la sostenibilidad.

Los costos del CEDHI se cubren a través de tres fuentes: una quinta parte de los costos del CEDHI se cubre con los pagos de matrícula de los estudiantes; una cuarta parte de los costos se cubre con los ingresos de las ventas provenientes del programa de soldadura y metalurgia; y el 55% restante se cubre a través de una variedad de donaciones y contribuciones en especie y en efectivo. Estas incluyen, por ejemplo:

- Contribuciones de Cáritas, incluso a través de los ingresos generados por el manejo de la tierra en el centro de Arequipa;
- Escritorios y pizarras del BanBif;
- Tierras (20 hectáreas) de propiedad del Estado y proporcionadas gratuitamente para su uso por el centro;
- Aportaciones de la Caja Arequipa y la Universidad Católica San Pablo;
- Aportaciones de Michell & Cía S.A. (industria lanera arequipeña);
- Financiamiento directo del proyecto por Catholic Cross USA y la Fundación Santos Toledano de España; y
- Cobertura de los costos operativos directos por la Fundación Nuestra Señora del Perpetuo Socorro.

Los directores del CEDHI continúan estudiando posibles nuevas líneas de ingresos para aumentar su cobertura de costos a través de ingresos autogenerados, representada actualmente por un 45%.

En su raíz, el modelo de negocio y financiero del CEDHI y el CEDEC es simple, alineado y puede ser resumido en una frase: preguntar a las compañías qué programas educativos necesitan, crear y ofrecer tales programas, y pedirles a cambio apoyo, financiero y de otro tipo. Hasta la fecha, este modelo ha sido más fácil de implementar en el CEDEC, ya que en Lima hay una comunidad empresarial más amplia. Allí, el modelo de negocio también ha tenido más tiempo para ser perfeccionado. Para cada programa, el centro trabaja con un socio estratégico que proporciona cuatro cosas:

- Conocimiento del mercado para crear cursos;
- 80% del costo de la matrícula para los estudiantes;
- Profesores; y
- Una red de contactos de la industria para conseguir empleo.

Quizás apuntando a la próxima evolución del CEDHI, el CEDEC es dirigido por una fundación independiente de Cáritas y genera ingresos para cubrir más del 60% de sus costos procedentes de socios privados y pagos de matrícula. Cáritas no proporciona ningún financiamiento.

INTERACCIONES CON EL SECTOR PÚBLICO

El CEDHI no se ha beneficiado de los programas del sector público en el Perú que se analizan en otra parte de este estudio, orientados a la innovación y al emprendimiento. En cambio, es un ejemplo de lo que es posible cuando alguien con una visión reúne a los interesados públicos y privados en torno a una idea y a un objetivo. El CEDHI sigue siendo administrado por Cáritas. El financiamiento original (en efectivo y en especie) del centro fue proporcionada por una amplia selección de organizaciones públicas y privadas: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Repsol, Comunidad Autónoma de Madrid, Junta de Castilla y León, Fundación Entre Canales, entre otras, y de empresas peruanas como Minera Cerro Verde (una compañía minera), Cemento Yura y la Familia Tetino. Mientras tanto, el Gobierno proporciona 20 hectáreas de tierra para su uso por el centro de forma gratuita. Un último ejemplo de asociación no mencionado anteriormente es una alianza con la Sociedad Picantera de Arequipa para ofrecer un taller de promoción de los platos y la cultura regionales.

LECCIONES CLAVE

El CEDHI es un ejemplo del poder de la asociación para la sostenibilidad. A través del pago de matrícula y la venta de productos producidos por los estudiantes, el centro genera ahora ingresos suficientes para cubrir el 45% de sus costos anuales. A largo plazo, este porcentaje puede aumentar a través de nuevas iniciativas. Pero hasta la fecha, el centro ha mantenido su impacto social positivo a lo largo de la primera mitad de su década a través de asociaciones, siguiendo el ejemplo de su predecesor CEDEC. La colaboración de la Iglesia, el Estado, el sector privado, las fundaciones y los círculos académicos está forjando un legado y dando un ejemplo en la costa norte de Lima y en el seco y caluroso Cono Norte de Arequipa.

OPCIONES Y RECOMENDACIONES NORMATIVAS

1. TRIBUTACIÓN

En primer lugar, un conjunto de opciones de política para apoyar el emprendimiento social en el Perú se refiere a la tributación. Las empresas sociales suelen proporcionar bienes y servicios tradicionalmente financiados por los contribuyentes y suministrados por el sector público, como la eliminación de residuos, la educación y la atención de la salud, entre otros. Por consiguiente, se podrían presentar argumentos convincentes en favor de un tratamiento fiscal diferenciado para estas compañías. Ello podría incluir el apoyo a las empresas sociales con exenciones del impuesto a la renta cuidadosamente diseñadas y basadas en criterios definidos. Alternativamente, para atraer inversiones de capital en etapas iniciales difíciles de encontrar, se podría considerar la forma en que se gravan los dividendos de los emprendimientos sociales o los fondos de inversión domiciliados en el Perú.

Las empresas en etapa inicial en el Perú también podrían beneficiarse de los cambios en las normas del impuesto al valor agregado (IVA), entre otras razones porque con un 18%, el IVA en el Perú es uno de los más altos de la región de América Latina y el Caribe.⁴⁴ Cuando las empresas sociales realizan ventas a crédito pero se les exige que paguen el impuesto al valor agregado antes de recibir el pago de los clientes, se agravan las ya grandes necesidades de capital de trabajo. Dos posibles soluciones podrían ser alinear los pagos del IVA con los pagos de los clientes o regular la medida en que las compañías más grandes pueden comprar a las más pequeñas a crédito. Como un precedente reciente, a finales de 2018, Chile aprobó la Ley Pago a 30 días/Ley de Pago Oportuno, que limita el pago de facturas a 30 días para determinadas ventas e impone el pago de intereses para los pagos atrasados. Algunos han argumentado que esta ley podría mejorarse aún más en Chile si el cómputo de 30 días comenzara en la venta en lugar de la facturación, y si las normas se diferenciaban por sector y tamaño del negocio.⁴⁵

2. ASOCIACIÓN

En segundo lugar, como se ha visto en nuestros estudios de caso, las asociaciones entre los diferentes participantes en el ecosistema de emprendimiento social, incluso entre los sectores público y privado, pueden ser un componente importante de la sostenibilidad. Hay varias áreas importantes ajenas al suministro directo de financiamiento en las que el Gobierno puede asociarse con las empresas sociales, entre ellas, la reglamentación, la promoción y la sensibilización y la incubación de negocios.

Las empresas sociales en las zonas urbanas que se centran en la prestación de servicios que normalmente brinda el sector público pueden necesitar en particular la asociación con el Gobierno. Un ejemplo de la forma en que el Gobierno puede asociarse con las empresas sociales es a través de canales de comunicación abiertos para facilitar la adaptación de los entornos reglamentarios con el fin de dar cabida a la prestación de servicios tradicionalmente públicos por parte de las empresas sociales en las áreas en las que los servicios son deficientes. Por ejemplo, con respecto a la eliminación y el reciclaje de residuos, el Gobierno es un socio importante a través de la gestión de

estudios de impacto ambiental por parte del Gobierno y la expedición de licencias de funcionamiento por parte del Ministerio del Ambiente.

En última instancia, para atraer el financiamiento, las empresas sociales necesitan ideas comerciales creativas y escalables. Facilitar la generación de estas ideas mediante la incubación de negocios y un proceso regulatorio abierto y transparente y, posteriormente, promover las ideas y aumentar la sensibilización entre los inversionistas de impacto y otros miembros del ecosistema podría ser una misión muy beneficiosa para el sector público.

3. FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PÚBLICO

En tercer lugar, el sector público podría respaldar directamente el financiamiento de empresas sociales. El análisis de los resultados de la investigación mostró que, desde la perspectiva del emprendedor social, en el Perú faltan fuentes de inversión para las empresas en etapa inicial. Mientras tanto, desde la perspectiva del inversionista de impacto, hay una falta de oportunidades de inversión en empresas sociales en el Perú. La opinión de que hay una falta de oportunidades de inversión puede ser en parte una percepción y en parte una realidad. En la medida en que sea percepción, será importante incrementar los esfuerzos en curso para promover las oportunidades de inversión existentes en asociación con el Gobierno, las redes de conocimientos como Kunan, y los premios como Protagonistas del Cambio en la UPC. En la medida en que sea realidad, existe una necesidad adicional de incubación y aceleración a través de organizaciones como Endeavor, Fledge, Agora y aquellas financiadas por el Gobierno del Perú como UTEC Ventures. Además, el financiamiento mixto es un medio potencial a través del cual el sector público podría contribuir a una solución al cambiar el cálculo de riesgo-beneficio para los inversionistas del sector privado.

3.1 FINANCIAMIENTO MIXTO

El financiamiento mixto reúne el financiamiento en condiciones concesionarias (usualmente público) con el financiamiento privado con fines de lucro de manera que se comparten los riesgos y a veces también los beneficios. Aprovecha el hecho de que los inversionistas de los sectores público y privado tienen diferentes estructuras de incentivos y percepciones del riesgo. Un objetivo clave puede ser catalizar o «aglutinar» la inversión del sector privado donde de otro modo no se produciría. Convergence, una red global de financiamiento mixto centrada en hacer que los ODS sean invertibles, lo describe como un enfoque de estructuración financiera que hace que las transacciones sean invertibles, en lugar de un enfoque de inversión (como la inversión de impacto). Con el uso de una base de datos⁴⁶ de transacciones de capital mixtas, Convergence estima que cada dólar de capital en condiciones concesionarias aporta un promedio de tres dólares de inversión privada. Convergence define el financiamiento mixto como aquél que tiene tres características:

- La transacción espera lograr un rendimiento financiero positivo;
- La transacción contribuye al logro de los ODS; y
- La parte pública/filantrópica es catalizadora y se aglutina en otras inversiones del sector privado.

Nuestra investigación destaca que muchas empresas sociales en el Perú son compañías en etapa inicial que impactan en la percepción de los inversionistas de que aún no están listas para invertir. Esto sugiere un papel para el financiamiento mixto. De hecho, a través de Innóvate, el Ministerio de la Producción ya proporciona subvenciones basadas en la asistencia técnica con financiamiento de contrapartida para apoyar la innovación

y la tecnología dentro del sector privado en todo el Perú.⁴⁷ Este financiamiento en forma de subvención no reembolsable apoya proyectos y objetivos específicos y también puede ser complementario de la inversión directa del sector privado.

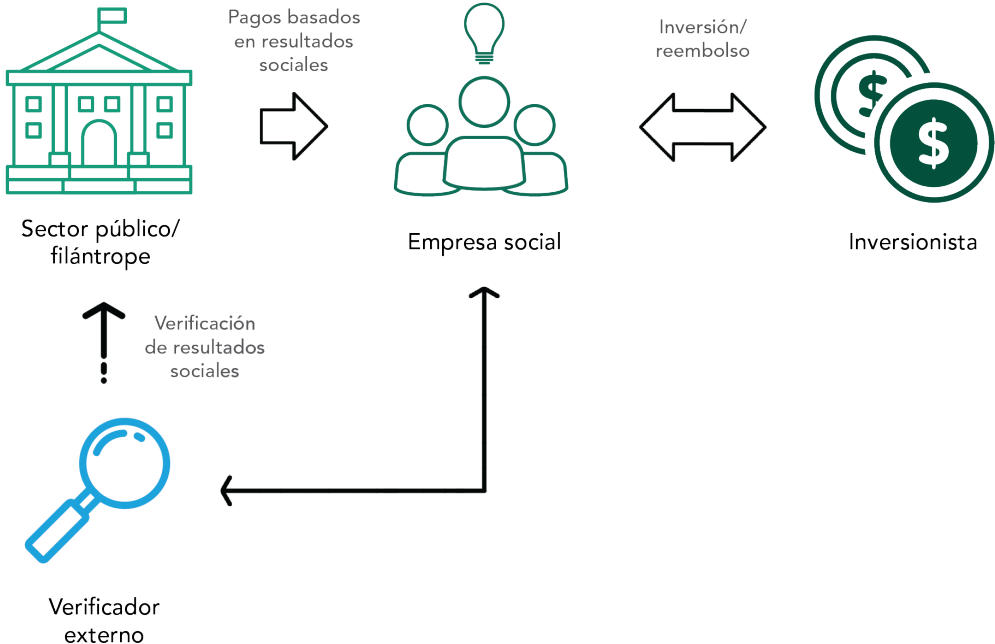
El sector público del Perú, potencialmente con socios extranjeros, podría considerar varios otros tipos de financiamiento mixto para catalizar la inversión de impacto para el emprendimiento social en el Perú. A continuación se mencionan tres tipos: pagos basados en el rendimiento, subvenciones recuperables contingentes y capital a primer riesgo.

3.1.1. Pagos basados en el rendimiento

Durante las entrevistas, varios emprendimientos sociales hablaron de su interés en los incentivos de impacto social (SIINC). El concepto se explica en un informe oficial de 2016 publicado por la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) y Roots of Impact. Un SIINC es un pago basado en el rendimiento a una compañía, en el logro de impactos sociales específicos mensurables y verificables. El financiamiento de la subvención se convierte en ingresos para la compañía que se obtienen cuando la compañía produce impactos específicos. Se otorga a una compañía por su desempeño social (como una subvención), mejora inmediatamente las proyecciones financieras y, por lo tanto, podría catalizar la inversión de impacto, que busca rendimientos financieros y sociales mensurables. Como se ilustra en el diagrama que aparece a continuación, hay tres actores principales en la estructura: la empresa social, el inversionista de impacto y el proveedor del SIINC (probablemente una institución del sector público).

GRÁFICO 16
Incentivos de impacto social (SIINC)

Fuente: Adaptado del documento oficial sobre SIINC de Roots of Impact



La COSUDE y Roots of Impact han venido colaborando con el Laboratorio del BID en un proyecto piloto de estructuras de SIINC en América Latina. En 2016, se firmaron dos acuerdos sobre SIINC:

- Hasta USD 275 000 durante dos años y medio con Clínicas de Azúcar en México para prevenir la diabetes mediante pagos vinculados a la disminución de los niveles de azúcar en pacientes de bajos ingresos y un aumento en los pacientes de bajos ingresos;
- Por USD 195 000 a lo largo de cuatro años con Village Infrastructure Angels en Honduras para incentivar los molinos de procesamiento agrícola que funcionan con energía solar mediante pagos vinculados al número de horas de molienda ahorradas por el uso de molinos de granos eléctricos.⁴⁸

Inka Moss es una empresa social peruana fundada en 2010 que también participará en el programa piloto. Inka Moss vende sphagnum moss (musgo blanco), que crece en los Andes, tiene una impresionante capacidad de absorción, no tiene mercado en el Perú y tiene una gran demanda de fertilizantes en Asia.

3.1.2. SUBVENCIONES RECUPERABLES CONTINGENTES

Una segunda opción sería el desarrollo de fondos asignados para financiamiento que ofrezcan incentivos de mercado a las empresas sociales, activando el reembolso de las subvenciones una vez que la empresa alcance la escala y sea capaz de reembolsarlas. A diferencia de las subvenciones tradicionales, esta estructura de financiamiento mixto trata de incentivar el rendimiento mediante mecanismos de mercado. Estas subvenciones podrían basarse en un nivel de viabilidad comercial mínima (VCM) que se acuerda por adelantado y se mide con los ingresos u otra métrica, que luego desencadenaría el reembolso en un plazo definido. El reembolso podría ser proporcional a los ingresos que superen el umbral de la VCM. El contrato también podría incluir una cláusula de conversión de capital como garantía adicional.

3.1.3 CAPITAL A PRIMER RIESGO

Mientras que un SIINC haría más invertible una empresa social al aumentar los ingresos, las garantías reducen el riesgo negativo al proteger a los inversionistas de las pérdidas. Típicamente, en esta estructura una institución del sector público se comprometerá a absorber las pérdidas iniciales de una compañía o un fondo en determinadas circunstancias. Las circunstancias podrían ser, por ejemplo, acontecimientos adversos especificados o para inversiones (de un fondo) en determinados países, tecnologías o sectores. Los fondos de inversión en el clima, incluido el Programa de Ampliación de Energía Renovable para Países de Bajos Ingresos (SREP), son un ejemplo destacado en el que se ha utilizado esta estructura de inversión. Asimismo, en Chile, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) ofrece garantías tanto para las administradoras de los fondos como para las compañías.

3.2 MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO

Las estructuras de financiamiento mixto podrían aplicarse mediante contratos directos entre el sector público y las empresas sociales o mediante el trabajo de intermediarios del sector privado.

Como se indica en los hallazgos de la investigación, la ausencia de fondos de inversión de impacto en el Perú es evidente cuando se compara el país con sus vecinos de la Alianza del Pacífico.

En México hay varios fondos de impacto de propiedad de mexicanos que operan y recaudan capital en el país. Uno de esos fondos es Adobe Capital, una plataforma de inversión de impacto y aceleración con más de 12 años de experiencia en el rubro, que recientemente recaudó cerca de USD 30 000 000 para su segundo fondo de inversión de impacto en México. La tesis de inversión de los fondos es «llenar el vacío de capital de crecimiento adecuado («segmento intermedio no atendido») que frena a las prometedoras pymes con potencial de impacto incorporado». El fondo proporciona estructuras mezzanine adaptadas y se ha centrado en la atención de la salud, la educación, la vivienda, la energía y los productos de consumo sostenibles. Este es el tipo de fondo que podría ser promovido a través de la política pública en el Perú. En otros casos en México, el INADEM ha participado como coinversionista en fondos de inversión.

Mientras tanto, en 2018, la administradora de fondos Sudamerik lanzó la inversión de impacto de USD 26 000 000 en Chile con el apoyo de CORFO.⁴⁹ De igual manera, en Chile, Ameris, una empresa de servicios financieros, administra el Fondo de Inversión Social de USD 4 500 000 lanzado en 2010 como el «primer fondo de inversión de impacto en Chile».

RECOMENDACIONES

Sobre la base de la evidencia y las consideraciones normativas examinadas anteriormente, en esta sección se proponen tres recomendaciones de política.

1. REFORZAR EL APOYO AL DESARROLLO Y LA PROMOCIÓN DE EMPRESAS SOCIALES VIABLES. Los inversionistas de impacto perciben que hay una falta de oportunidades de inversión en emprendimientos sociales viables en el Perú. En la medida en que esta percepción sea una realidad, la política del sector público podría apoyar el desarrollo de modelos de negocio sostenibles y escalables mediante la promoción continua de incubadoras, aceleradoras y redes de inversionistas ángeles que invierten el tan necesario capital en compañías en etapa inicial. El financiamiento público ha apoyado estas iniciativas en los últimos años. Una evaluación del avance y el impacto de las organizaciones que han recibido financiamiento en respaldo de tales iniciativas podría servir de base para orientar el respaldo futuro. También se podría considerar la posibilidad de orientar algunos de estos esfuerzos hacia el emprendimiento social. Entretanto, dado que la regionalización y las exportaciones suelen ser importantes para ampliar las empresas sociales en el Perú, también se recomienda el apoyo del sector público a las plataformas de redes.

2. CONSIDERAR LA POSIBILIDAD DE OFRECER INCENTIVOS DE POLÍTICA FISCAL PARA PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL. Los desafíos del financiamiento de las empresas sociales son más grandes en el caso de las compañías en etapa inicial que ya no son startups pero que aún no están preparadas para atraer la deuda. El financiamiento bancario es reactivo al riesgo y la rentabilidad es una consideración importante. A este respecto, se podrían considerar las exenciones del impuesto a la renta corporativo u otros incentivos para las empresas sociales (un término que también debería definirse legalmente). Las razones para un tratamiento fiscal diferenciado son convincentes en los casos en que las empresas sociales están llenando los vacíos en la prestación de servicios públicos. Además, se podrían establecer normas para mitigar el efecto agravante que tiene en las necesidades de capital de trabajo el pago del impuesto al valor agregado antes de que los clientes reciban el pago.

3. CREAR NUEVOS MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PÚBLICO PARA LAS EMPRESAS SOCIALES. Las empresas sociales en el Perú reciben apoyo del sector público durante la etapa de creación reciente y han comenzado a atraer deuda de impacto internacional durante la etapa de crecimiento. Sin embargo, hay un «segmento intermedio no atendido» de compañías en etapa inicial que carecen de opciones de financiamiento. Las redes de inversionistas ángeles en el Perú no se centran en las empresas sociales para satisfacer esta necesidad. El sector público podría considerar nuevos mecanismos de financiamiento para satisfacer esta necesidad, incluido el financiamiento directo de empresas sociales y el financiamiento indirecto mediante la inversión en fondos o administradoras de fondos en el Perú. En los nuevos instrumentos podrían incorporarse estructuras de inversión de financiamiento mixto que incluyan capital a primer riesgo o pago por rendimiento.

CONCLUSIÓN Y SIGUIENTES PASOS

EL PROPÓSITO DE ESTE ESTUDIO fue explorar las sinergias entre la empresa social y la inversión de impacto en el Perú. Se examinaron tres tipos de evidencia: investigaciones secundarias que utilizaron encuestas y otros datos cuantitativos; entrevistas con empresas sociales, inversionistas de impacto y otros participantes en el ecosistema de emprendimiento social; y dos estudios de caso detallados con empresas sociales en el Perú. El análisis de la evidencia fue guiado por dos preguntas, que se vuelven a presentar a continuación junto con nuestras conclusiones.

EL DESAFÍO: ¿QUÉ OBSTÁCULOS ENFRENTAN LAS EMPRESAS SOCIALES AL FINANCIAR SUS COMPAÑÍAS?

- *Hay un alto grado de dependencia de financiamiento en la autosuficiencia y en los amigos y la familia;*
- *Hay cierto apoyo del Gobierno a las startups y a la innovación en el Perú; y*
- *El acceso al financiamiento es limitado, en particular para las empresas sociales en etapa inicial, debido a las elevadas tasas de interés, los requerimientos de garantía y la limitada trayectoria financiera.*

LA OPORTUNIDAD: ¿QUÉ FUENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PODRÍAN AYUDAR A LAS EMPRESAS SOCIALES A SUPERAR ESTOS OBSTÁCULOS?

- *Financiamiento mixto con mecanismos de financiamiento público para catalizar la inversión de impacto; y*
- *Instrumentos de financiamiento alternativos vinculados al impacto.*

El desafío para las empresas sociales en el Perú es que el ecosistema de emprendimiento social en el Perú es incipiente con una falta de fuentes de financiamiento, en particular para las empresas en etapa inicial fuera de los sectores de los servicios financieros y agricultura. La oportunidad es que el Gobierno y la comunidad de inversionistas de impacto colaboren para aplicar enfoques innovadores a la inversión de impacto y catalizar el ecosistema de emprendimiento social emergente en el Perú.

NOTAS

- 1 Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries: Regional Analysis: Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico & Peru. 2016. Fundación Ecología y Desarrollo. Multilateral Investment Fund.
- 2 Global Entrepreneurship Monitor Peru 2016–2017.
- 3 Fostering social entrepreneurship for development. 2016. The case of Kunan: innovation that creates value. International Conference on Sustainable Development submission.
- 4 Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries. 2016. IDB.
- 5 Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico (OEAP). 2018. Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del Pacífico. Results are for all types of entrepreneurs.
- 6 Ibid.
- 7 LAVCA/ANDE 2018 Impact Investing Landscape in Latin America 2018 basado en una encuesta a 67 inversionistas de impacto con inversiones de cartera en América Latina, conducida entre febrero y mayo de 2018 – LAVCA/ANDE.
- 8 <http://www.produce.gob.pe/landing/retobio/index.html>
- 9 PAD Escuela de Dirección de la Universidad de Piura; Ángel Ventures Peru, BBCS Capital, UTEC Ventures, and UP4angels (composed of graduates from the Universidad Pacífico).
- 10 Los inversionistas ángeles suelen invertir en empresas de alto riesgo con capital de riesgo en la etapa inicial, al tiempo que proporcionan orientación y acceso a las redes. Las inversiones son típicamente de alto riesgo e ilíquidas.
- 11 Un punto de vista similar se expresa en «Brechas para el emprendimiento», página 93.
- 12 El gasto público en investigación y desarrollo como porcentaje del PBI es del 2,4% en los países de la OCDE, del 0,75% en promedio en América Latina y del 0,12% en el Perú. <https://peru21.pe/economia/peru-invierte-0-12-pbi-investigacion-desarrollo-193008>.
- 13 <http://www.kunan.com.pe/>

- 14 Una organización global que promueve a los emprendedores de alto impacto.
- 15 Parte de Telefónica, hacen pequeñas inversiones en empresas recién creadas a cambio de participación accionaria.
- 16 Un programa de aceleradoras a nivel internacional.
- 17 Kunan define las empresas Sociales como: «Negocios, con o sin fines de lucro, que nacen con el propósito de atender desafíos sociales o ambientales que afectan a poblaciones vulnerables actuales y futuras. Son o están en el camino a ser autosostenibles, generando sus propios ingresos y midiendo su impacto. Crean en el cambio sistémico y están transformando la manera de hacer negocios en el mundo». <http://www.kunan.com.pe/>.
- 18 GIIN. Annual Impact Investor Survey 2018.
- 19 Presentación gráfica de metodología adaptada de «La segunda ola: promoviendo una segunda década de inversión de impacto en mercados fronterizos en América Latina».
- 20 Análisis del Sistema Microfinanciera Peruano. 2017. Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A.
- 21 OEAP op. cit. p. 65.
- 22 Global Impact Investor Network (GIIN). Sizing the Impact Investing Network.
- 23 Además, la encuesta de Impact Investing Landscape incluye 11 fondos en el Brasil y 7 en México.
- 24 Impact Investing Landscape. 2016. Sobre la base de datos del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).
- 25 <https://impactalpha.com/peru-tops-latin-america-in-impact-investments/>;
<https://www.syminvest.com/news/peru-tops-latin-america-in-impact-investments/2018/10/16/7725>
- 26 Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries.
- 27 Datos de LAVCA/ANDE 2018 Impact Investing Landscape in Latin America, basados en una encuesta a 67 inversionistas de impacto con inversiones de cartera en América Latina conducida entre febrero y mayo de 2018. ANDE es la Red Aspen de Emprendedores para el Desarrollo, una red global con más de 200 organizaciones que promueven el emprendimiento en mercados emergentes. LAVCA es la Asociación para la Inversión de Capital Privado en

América Latina.

- 28 Datos de LAVCA/ANDE 2018 Impact Investing Landscape in Latin America, basados en una encuesta a 67 inversionistas de impacto con inversiones de cartera en América Latina conducida entre febrero y mayo de 2018 – LAVCA/ANDE. Los datos están expresados en millones de dólares estadounidenses. «Otro» abarca energía, salud, vivienda, educación, saneamiento, eliminación de residuos, silvicultura y agua.
- 29 Véase «Final Reflections», p. 17.
- 30 IDB. 2018. The Second Wave: Promoting a second decade of impact investing in frontier markets in Latin America.
- 31 Ibid., p. 35.
- 32 OEAP op. cit. p. 159.
- 33 ASPEN/LAVCA. 2016. The Impact Investing Landscape in Latin America. p. 131.
- 34 Refer to the “Regional Analysis: Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico & Peru,” p. 8.
- 35 Ibid., p. 9.
- 36 Sobre la base de GEM Perú 2016-2017, Encuesta Nacional de Expertos (NES), p. 61.
- 37 Categorización según criterio del autor. No refleja la opinión de las empresas sociales.
- 38 Las investigaciones recientes muestran que las tasas de interés reales en el Perú se encuentran entre las más altas de la región. En 2016, el Perú tenía tasas más bajas que solo Honduras y la República Dominicana. El estudio señala que «una serie países de la región con bajas tasas de inversión tienen altas tasas de interés reales y elevados márgenes bancarios, lo cual sugiere que en esos casos, el bajo nivel de ahorro y la deficiente intermediación financiera interna pueden ser limitaciones críticas». La revisión del estudio sugiere además que las altas tasas parecen obedecer a un amplio margen sobre la tasa bancaria. Refiérase a Cavallo y Powell. 2018. A Mandate to Grow: LatIn American and Caribbean Macroeconomic Report. BID.
- 39 Varias empresas sociales comentaron que recurrieron a préstamos personales y luego realizaron préstamos a sus compañías para obtener financiamiento.

- 40 Este hallazgo se corrobora en la región más amplia en Annual Impact Investor Survey del GIIN 2018.
- 41 Premio anual que se otorga a empresas sociales.
- 42 NESsT fue fundada en 1997 y llegó al Perú en 2007, y ahora ha invertido completamente su primer fondo de USD 7 000 000 en empresas sociales. Su misión es empoderar a las empresas sociales para combatir la pobreza a través de la creación de empleos dignos para las poblaciones vulnerables. Hasta la fecha NESsT se ha enfocado en invertir entre USD 50 000 y USD 500 000 en compañías en América Latina que aún no están listas para recibir financiamiento comercial.
- 43 Esta es una cita bíblica que aparece en el Evangelio de San Lucas 5:4.
- 44 Caballo and Powell. 2018. A Mandate to Grow: Latin American and Caribbean Macroeconomic Report. IDB. p. 51.
- 45 OEAP op. cit. p. 138.
- 46 Convergence tiene 1055 inversionistas en su base de datos, de los cuales más del 50% son privados. <https://www.convergence.finance/blended-finance>.
- 47 Convergence estima que el 26% de todas las transacciones de financiamiento mixto son tipos de asistencia técnica, incluidas las subvenciones antes, durante y después de la inversión del sector privado.
- 48 Innovations in Financing Structures for Impact Investors: Spotlight on Latin America. <https://nextbillion.net/social-impact-incentives-a-new-solution-for-blended-finance/>
- 49 Corporación de Fomento de la Producción - La agencia del Gobierno de Chile, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país junto con fortalecer el capital humano y las capacidades tecnológicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Análisis del Sistema Microfinanciero Peruano. 2017. Equilibrium Clasificadora de Riesgo.
- Armeni, Andrea, and Miguel Ferreyra de Bone. 2017. Innovations in Financing Structures for Impact Enterprises: Spotlight on Latin America. Inter-American Development Bank.
- Asociación de Emprendedores de Latinoamérica and IDB Lab. 2018. Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del Pacífico. Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico.
- Banco Interamericano de Desarrollo. 2015. Un Mercado Creciente de US\$750 mil millones: Descubriendo Oportunidades en la Base de la Pirámide en América Latina y el Caribe.
- Global Entrepreneurship Monitor: Peru 2016-2017. 2017. Universidad ESAN.
- Inter-American Development Bank. 2016. Study of Social Entrepreneurship and Innovation Ecosystems in the Latin American Pacific Alliance Countries.
- . 2018. The Second Wave: Promoting a second decade of impact investing in frontier markets in Latin America.
- LAVCA. 2018. Inaugural Survey of Latin American Startups.
- La Revolución Digital ante los Grandes Retos del Mundo. 2018. ESADE, EY Fundación España.
- Mathews, J., D. Sternlicht, A. Bouri, A. Mudaliar, and H. Schiff. 2015. Introducing the Impact Investing Benchmark. Cambridge Associates LLC. and Global Impact Investing Network.
- Mudaliar, Abhilash, and Hannah Dithrich. 2019. Sizing the Impact Investing Market. Global Impact Investing Network.
- Mudaliar, A., R. Bass, and H. Dithrich. 2018. Annual Impact Investor Survey 2018. Global Impact Investing Network.
- Powell, Andrew, and Eduardo Cavallo. 2018. A Mandate to Grow: 2018 Latin American and Caribbean Macroeconomic Report. Inter-American Development Bank.

- Stunt, Victoria. 2017. Peru is on a bid to catch up with its innovative Latin American neighbours. Tech Crunch. <https://techcrunch.com/2017/08/10/peru-is-on-a-bid-to-catch-up-with-its-innovative-latin-american-neighbors/>
- Swiss Agency for Development and Cooperation SDC and Roots of Impact. 2016. Social Impact Incentives (SIINC): Enabling High-Impact Social Enterprises to Improve Profitability and Reach Scale. White Paper.
- The Global Steering Group for Impact Investment. 2018. The Impact Principle: Widening Participation and Deepening Practice for Impact Investment at Scale.
- The Impact Investing Landscape in Latin America: Trends 2016 & 2017. 2018. Aspen Network of Development Entrepreneurs (ASPEN), The Association for Private Capital Investment in Latin America (LAVCA).
- The Impact Investing Landscape in Latin America: Trends 2014 & 2015. 2016. Aspen Network of Development Entrepreneurs (ASPEN), The Association for Private Capital Investment in Latin America (LAVCA).
- United Nations, Inter-agency Task Force on Financing for Development. 2019. Financing for Sustainable Development Report 2019. New York: United Nations. <https://developmentfinance.un.org/fsdr2019>.
- United Nations Development Program. 2019. Integrated Financing Solutions: How countries around the world are innovating to finance the sustainable development goals.



ASIA PACIFIC
FOUNDATION
OF CANADA

FONDATION
ASIE PACIFIQUE
DU CANADA