

FUENTES DE FINANCIAMIENTO VERDE EN PERÚ

BOLETÍN N°2 / AGOSTO 2020

I. Fuentes de Financiamiento Verde. (P. 2 y 3)

II. ¿Cómo digitalizar mi negocio sin morir en el intento? (P. 4 y 5)

III. Tres pasos para digitalizar tu negocio (P. 6)

IV. ¡Conéctate! (P. 7)

V. Entrevista a Mauricio Mendoza, creador del servicio de comercio digital: Lima Local (P. 8)

Editor: Diego Espejo Ordonio
Diseñadora: Ximena Tapia Gordillo

Somos parte de:  **economía verde**
COALICIÓN PERÚ



Canada

www.fni.pe

* Este trabajo se llevó a cabo gracias a la subvención concedida por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC), Ottawa, Canadá.



Fuente: Aproticias.pe

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos el Foro Nacional Internacional (FNI), un centro de investigación peruano que trabaja diversos temas de desarrollo tanto en el Perú como internacionalmente. Actualmente, con el financiamiento del IDRC, estamos trabajando el proyecto “Agenda Perú: Repensando el rol del sector privado en el desarrollo sostenible” que busca el fortalecimiento de la economía verde nacional, brindando soporte a aquellos empresarios con interés en incluir la sostenibilidad ambiental en sus negocios.

Si quieres ser parte del cambio únete a la plataforma economieverde.pe

¿EN QUÉ AYUDA ESTE BOLETÍN?

No es noticia que las PYMEs peruanas atraviesan un año crítico. La demanda de todo tipo de servicios y productos se ha reducido a niveles históricos, siendo los micro y pequeños empresarios quienes pagan las cuentas.

Sin embargo, la digitalización se está perfilando como una oportunidad sin precedentes para mejorar la productividad, competitividad y sostenibilidad empresarial a toda escala. Aun así, la transición digital incluye varias barreras, como la baja disposición de pymes a esta nueva ola, escasa inversión, bajo capital humano, falta de acompañamiento o barreras regulatorias. Veamos juntos cómo superar estas barreras y así aprovechar los beneficios de digitalizar nuestro negocio.

En este segundo boletín te mostramos 2 fuentes accesibles de financiamiento verde (P. 2 y 3), un contexto rápido de cómo la transición digital ya empezó con fuerza en India, junto con el contexto en Perú (P. 4 y 5), una guía rápida para digitalizar tu negocio –y por qué– (P. 6), opciones para capacitarte y conectarte con otros emprendedores en Latinoamérica (P. 7), y la entrevista con Mauricio Mendoza, creador de Lima Local, emprendimiento peruano que está generando la oportunidad de digitalizar a decenas de negocios nacionales (P. 8).

I. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

En esta sección te ofrecemos una selección de fuentes de financiamiento verde actuales y accesibles que podrían adaptarse a tu negocio.

OIKOCREDIT

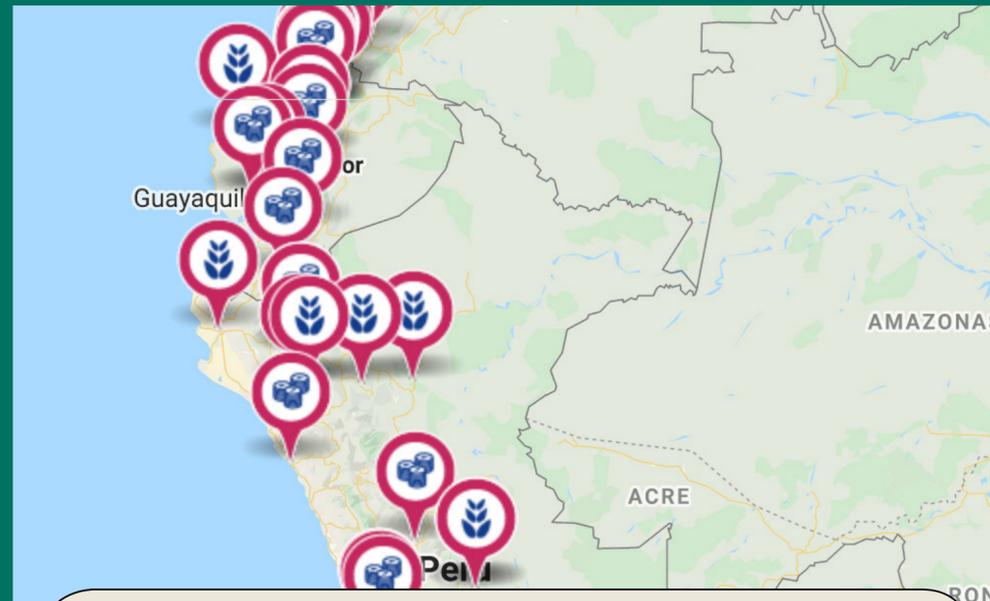


Oikocredit es una cooperativa mundial-con una marcada presencia en el Perú- que promueve el desarrollo sostenible proporcionando préstamos, inversiones y desarrollo de capacidades para los sectores de inclusión financiera, agricultura y energía renovable.

Oikocredit es el banco local del 86% del sector agrícola holandés y ofrece préstamos a socios activos en inclusión financiera, agricultura y energía renovable en 33 países de África, Asia, L.A. y el Caribe.

Actualmente, Oikocredit financia proyectos en la costa, sierra y selva del Perú. A continuación, 3 ejemplos. En Tarapoto, Indupalsa (Industria de Palma Aceitera de Loreto y San Martín) ha recibido desde el 2015 \$ 1,175,000 para construir una laguna de tratamiento de aguas residuales y una planta de compostaje. En Huánuco, IDESI (Instituto de Desarrollo del Sector Informal) ha recibido desde el 2005 S/.900,000 y proporciona

[Dale click al mapa](#) para ingresar a su página web oficial y conoce el impacto que esta fuente de financiamiento verde está generando en el Perú y el mundo.



El trabajo de Oikocredit promueve la inclusión financiera a través de alianzas con instituciones de micro-finanzas y la generación de empleo a través de proveedores de servicios financieros que apoyan a las pequeñas y medianas empresas.

programas de micro-finanzas, asistencia técnica e implementa proyectos de desarrollo. Con oficinas en Lima, FINCA Perú es una institución de micro-finanzas sin fines de lucro que apoya a mujeres de bajos ingresos en Ayacucho, Huancavelica y Lima a través de préstamos, productos de ahorro y actividades de capacitación usando la metodología de la banca comunal.

¿A quiénes está dirigido?

- El público objetivo son personas y organizaciones de bajos ingresos, pequeñas y medianas empresas, socios de micro-finanzas y socios bancarios PYME.

¿Qué ofrece?

- Líneas de crédito corto plazo: capital de trabajo
- Líneas de crédito largo plazo: inversión (tierras, maquinaria, etc)

¿Cuáles son las condiciones del préstamo?

- El monto de los préstamos va de € 50.000 a € 5 millones, o su equivalente en moneda local. En casos excepcionales es posible prestar montos mayores.
- El término promedio de los préstamos es de 6 años, dependiente del tipo de proyecto y la capacidad de repago (cronogramas de pago son flexibles, adaptados a las necesidades del proyecto).
- Son priorizados los proyectos en que las mujeres son beneficiarias directas y ocupan puestos de relevancia.

¿Cómo pedir un préstamo?

- Contactarse con Aldo Risco: arisco@oikocredit.org
- Ingresa a su web para más información: <https://www.oikocredit.coop/>

RootCapital



Atención proveedores y productores agrícolas. Root Capital es un tipo de financiamiento verde que se focaliza en emprendimientos donde se cruzan la vulnerabilidad ambiental y la necesidad financiera insatisfecha.

Su interés en este sector se basa en que las empresas mejoren la conservación de los ecosistemas al vincular a los agricultores con los mercados verdes, así como a través de la asistencia sobre prácticas agrícolas sostenibles y el fomento de tecnologías limpias. Sus reportes indican que las empresas financiadas por RootCapital crecen a una tasa promedio del 20-25% anual. Esto permite a los empresarios invertir en métodos de producción sostenibles y mejorar los medios de vida de más agricultores.



1. C.A.C.Chirinos:

Construyendo resiliencia a largo plazo al cambio climático en Perú



2. APROCAM:

Creando oportunidades para los productores indígenas de Cacao en la Amazonía peruana



3. APROCASSI:

Cambiando la vida de las mujeres en Perú



4. C.A.C.PANGO:

Una alternativa a la producción de Coca en Perú

¿A quiénes está dirigido?

- El público objetivo de esta fuente de financiamiento verde son los negocios agrícolas en general, cooperativas y empresas relacionadas. Root Capital no financia directamente a fincas o propietarios individuales.

¿Qué ofrece?

- Capital de trabajo a corto, mediano y largo plazo, financiamiento de órdenes de compra, préstamos a plazo para gastos de capital.

¿Cuáles son las condiciones del préstamo?

- 3 años de operaciones comerciales.
- La empresa debe reportar ingresos anuales mínimos de \$ 250,000.
- El negocio debe estar legalmente establecido en uno de los países prestamistas de Root Capital (África, América Latina o el sudeste asiático).
- Debe estar activo en una o más de las siguientes industrias: café, cacao, miel, nueces de árbol, vainilla, granos, semillas oleaginosas y otros cultivos básicos.

¿Cómo pedir un préstamo?

- El proceso de aplicación para un préstamo consta de 5 pasos claramente establecidos en el siguiente vínculo: <https://rootcapital.org/how-to-apply-for-a-loan/>
- Ingresa a su web para más información: <https://rootcapital.org/>

II. ¿CÓMO Y POR QUÉ DIGITALIZAR MI NEGOCIO SIN MORIR EN EL INTENTO ?

En esta sección te ofrecemos una guía básica que te ayudará a tener lo mínimo e indispensable para iniciar el proceso de solicitud de crédito en el Perú.

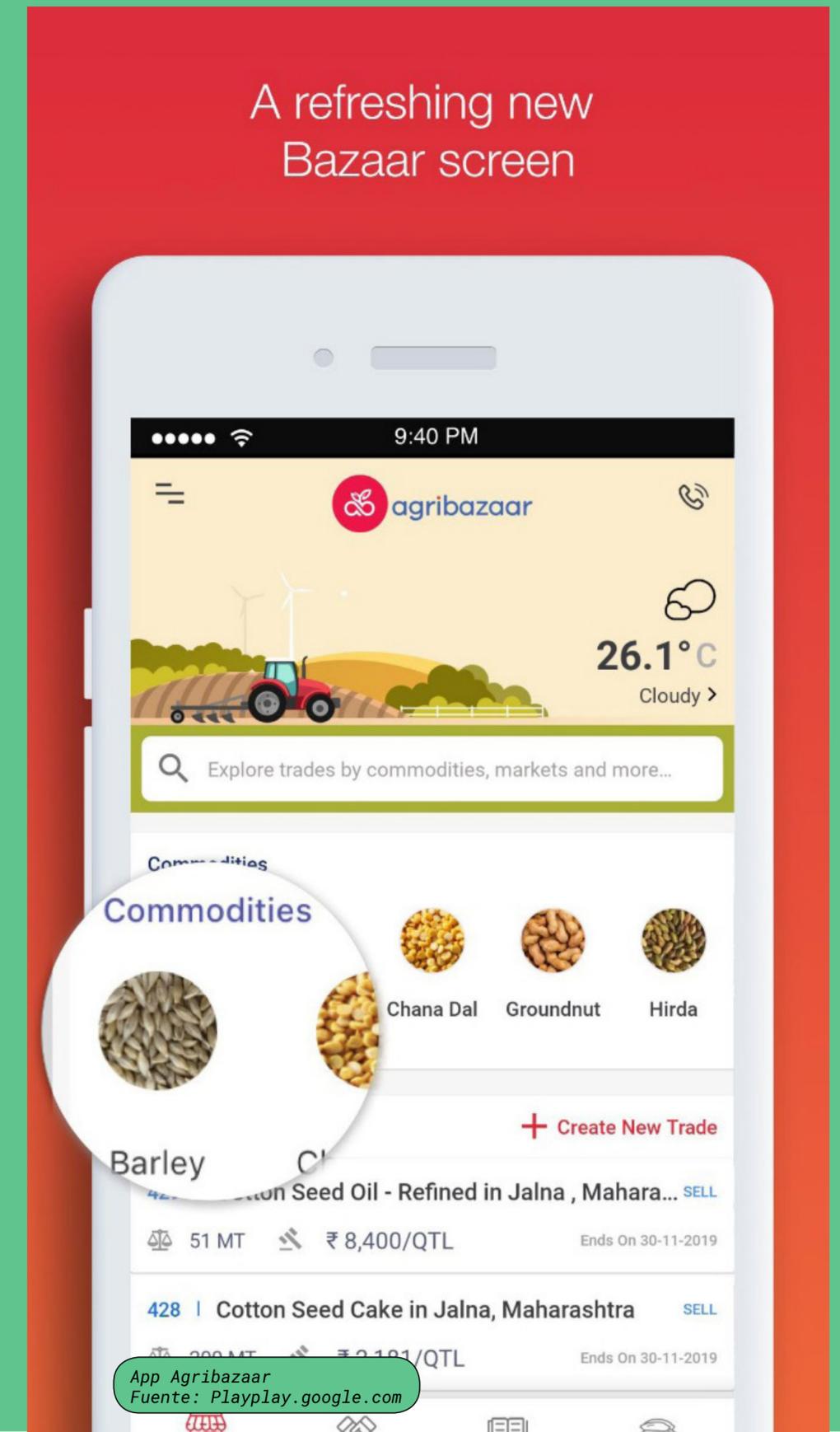
Cuando se trata de digitalizar emprendimientos, la India es el país adonde recurrir para encontrar ejemplos de éxito.

[AgriBazaar](#), con sede en Dheli, una aplicación digital, reúne a más de 120 organizaciones de productores agrícolas en conecta a más de 200,000 agricultores, permitiendo a los agricultores reducir sus viajes a ferias físicas y vender productos frescos desde el hogar. Otra aplicación, [Swizzle](#), con sede en Bengaluru, se dirige principalmente a la población millennial, ofrece kits de cócteles elaborados con ingredientes frescos y obtiene todos los insumos del mercado local. Reciben los pedidos, los kits se preparan y se entregan a los clientes en la comodidad de sus hogares.

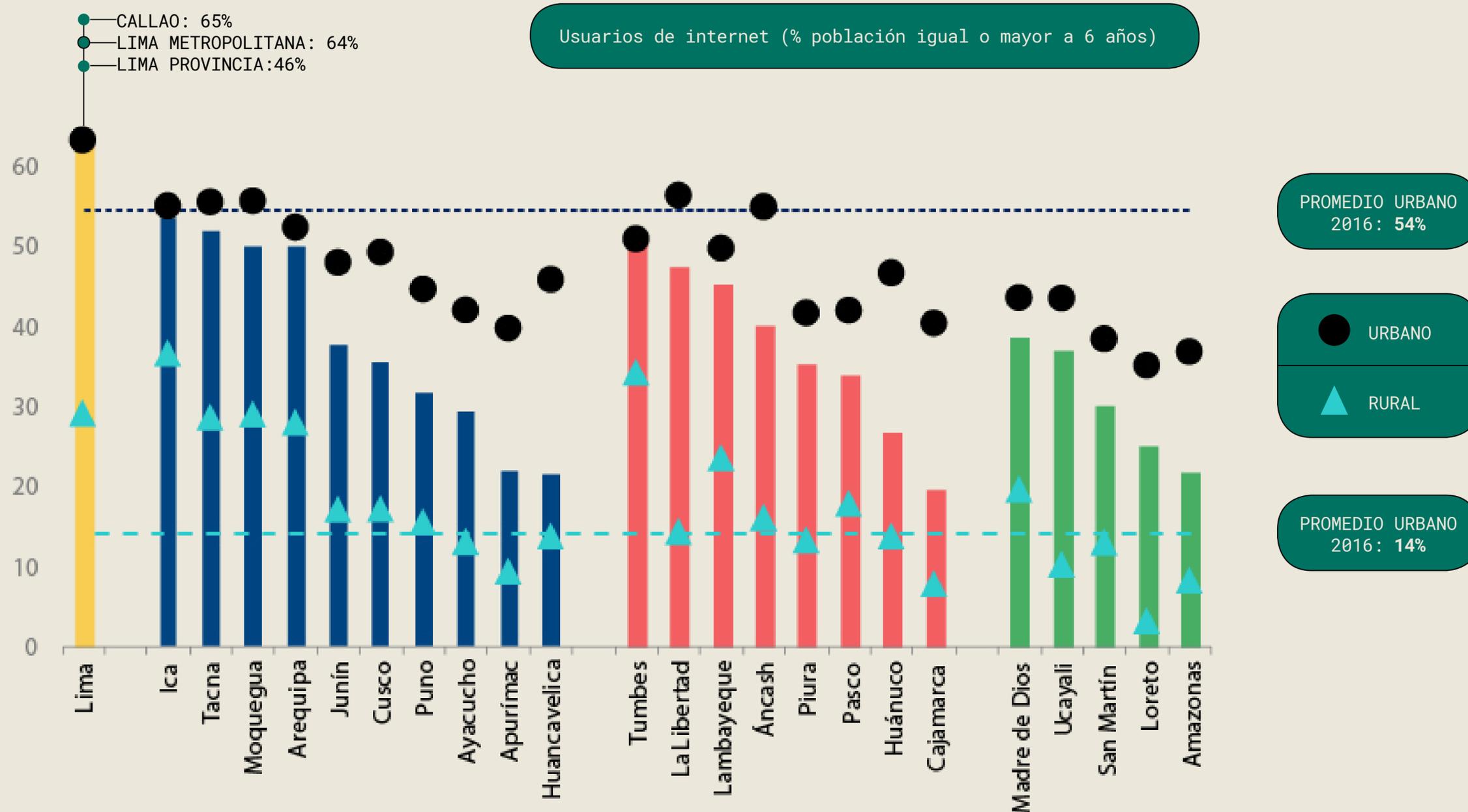
La combinación del mundo físico con el virtual ya no es un complemento ni un lujo, sino una necesidad. La pandemia ha transformado la forma de hacer negocios para las empresas.

¿De qué manera las pymes peruanas han acelerado su paso hacia la transformación digital por la pandemia? Se estima que el avance en esta transformación durante el 2020 corresponderá a lo que se esperaba vivir durante los próximos 5 años.

En nuestro país, a finales del año pasado, cerca del 33% de las pymes había iniciado el proceso de digitalización en alguna de sus actividades, 23% había utilizado internet para hacer publicidad de sus productos y 15% había logrado vender sus servicios a través del e-commerce. Sin duda, estas cifras cambiarán drásticamente para el final del 2021.



MÁS DEL 63% DE LA POBLACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE LIMA USA INTERNET, MIENTRAS EN CAJAMARCA, HUANCVELICA Y AMAZONAS LA TASA BORDEA EL 20%



Los ingresos también influyen en el mayor uso de internet.

También se ven brechas según estratos: en zonas urbanas, el 54% de la población usa internet, mientras en la zona rural solo llega al 14%.

Fuente: INEI- Encuesta Nacional de Hogares Información del 2016.

III. TRES PASOS PARA DIGITALIZAR TU NEGOCIO

En esta sección te recomendamos 3 pasos básicos para digitalizar tu emprendimiento, de modo que la avalancha de información no sea mortal y tu transición digital sea progresiva.

¿Por qué las pymes se tienen que digitalizar?

1. Hoy los consumidores valoran más que nunca su tiempo.
2. Prefieren que los productos y servicios vengan a ellos.
3. Existe una brecha entre lo que el nuevo consumidor está pidiendo y lo que las pymes están ofreciendo.

Esencialmente, el uso de tecnologías digitales permite en nuestro negocio un:

1. Aumento de ventas,
2. Reducción de costos
3. Potenciamiento de la relación cliente-proveedor

1. Entender

Conoce los beneficios del mundo digital para potenciar tu negocio.

Un paso básico es que realices un diagnóstico de qué aspectos de tu negocio pueden pasar a realizarse en un computador, una suerte de chequeo digital inicial. Es muy probable que varios procesos pueden pasar a ejecutarse digitalmente.

En esta etapa es esencial buscar ayuda e informarse con expertos.

En este boletín te ofrecemos varias fuentes para que la transición digital en tu negocio sea progresiva y provechosa.

2. Aprender

Adquiere habilidades y herramientas digitales para mejorar tu gestión.

El mejor maestro es la necesidad. Si es que has identificado que tu negocio necesita digitalizarse, lo más recomendable es que inicies un proceso de capacitación y conozcas de primera mano cómo digitalizar tu emprendimiento.

Esto no significa que lo vayas a hacer todo solo o sola, sino que conozcas a nivel personal qué es lo más inmediato y necesario.

En este boletín te recomendamos los cursos gratuitos del Instituto para la Integración de A.L. y el Caribe del BID, lanzados precisamente a partir de la pandemia. Capacítate en comercio electrónico, medios de pago digitales, entre otros temas, adaptados al contexto latinoamericano.

[Conócelos aquí.](#)

3. Adoptar

Implementa efectivamente soluciones tecnológicas en tus procesos productivos.

Aquí las opciones son amplias, dependiendo de qué es lo que identificaste como necesidad al inicio, y qué herramienta es la que más se adapta al mercado, clientes y contexto.

En este boletín, te invitamos a que veas la entrevista que le hicimos a Mauricio Mendoza de Lima Local, un servicio peruano que brinda asesoría virtual gratuita para ayudarte a vender por internet y digitalizar tu negocio.

Esta es una buena forma de poner las manos a la obra y ponerte al día con la transición digital.

IV. ¡CONÉCTATE!

En esta sección te ofrecemos herramientas y eventos que sin duda te ayudarán a conocer más sobre la transición digital que tu negocio puede necesitar.



The Great Food Challenge
Digital Event Series



Capacítate gratuitamente

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y Acción por el Clima organizan 3 eventos en línea en respuesta a la creciente demanda de nuevos modelos de colaboración virtual.

¡Dale clic a este cuadro y conéctate!

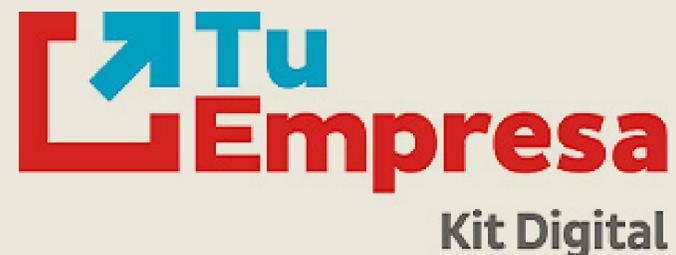


**connect
americas**

Del mundo físico al virtual

ConnectAmericas es una plataforma de negocios virtual gratuita que permite conectarse con empresarios y empresarias de todo el mundo a través de comunidades especializadas.

¡Dale clic a este cuadro y conéctate!



¿Qué es el Kit Digital?

El Kit Digital es una plataforma digital del Ministerio de la Producción que facilita a las MYPE el acceso a servicios digitales y/o cursos virtuales empresariales en colaboración con instituciones privadas y públicas.

¡Dale clic a este cuadro y conéctate!

PROCOMPITE
Apoyo a la Competitividad Productiva

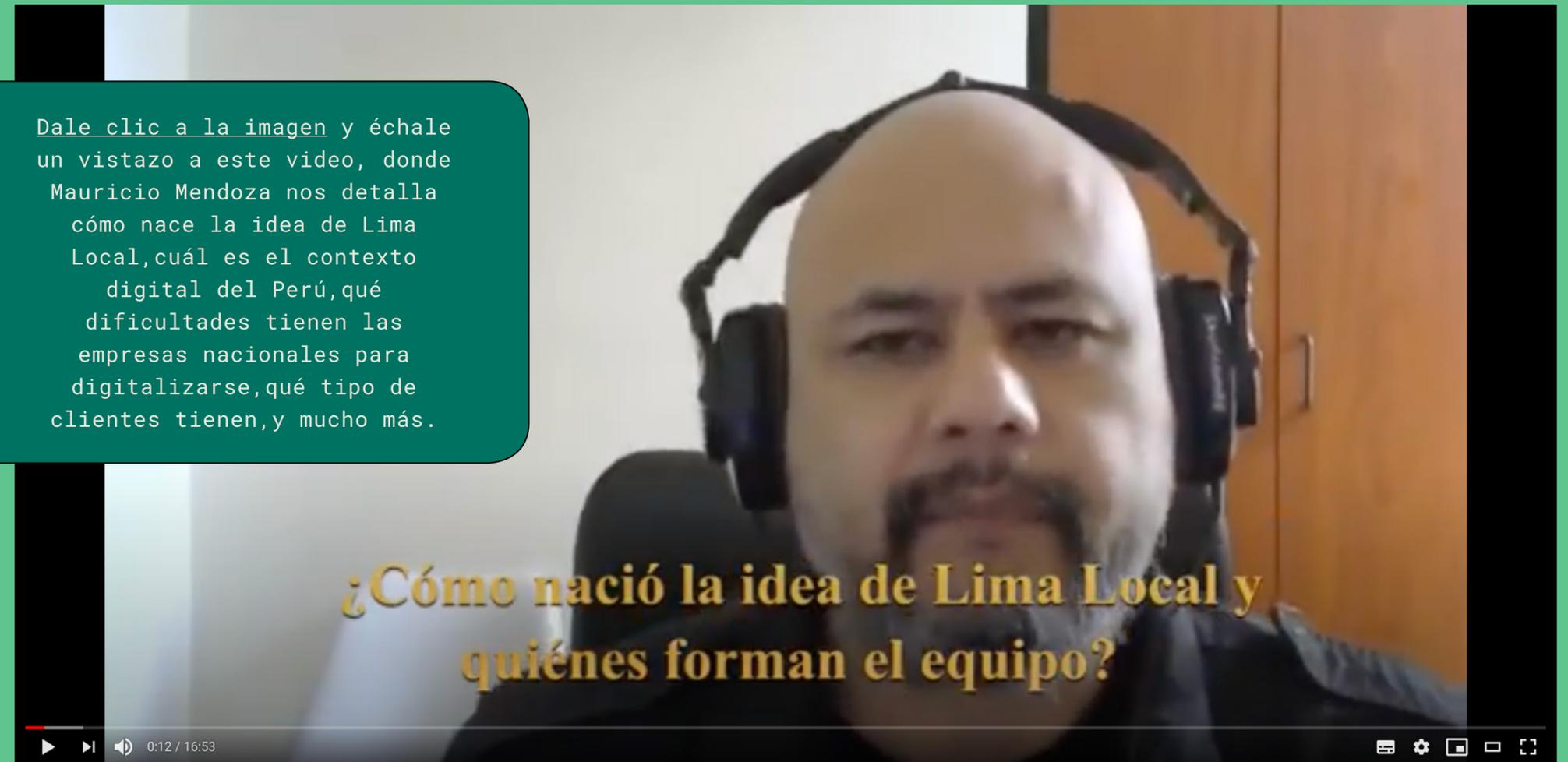
PROCOMPITE es una estrategia prioritaria del Estado que constituye un Fondo Concursable para cofinanciar propuestas productivas (planes de negocio). Tiene como objetivo mejorar la competitividad de las cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología.

¡Dale clic a este cuadro y conéctate!

V. ENTREVISTA

En esta sección te ofrecemos el testimonio de un emprendedor o gestor que ha generado impacto en su rubro y significa conocimiento y experiencia para enfrentar las dificultades durante y post-pandemia.

Dale clic a la imagen y échale un vistazo a este video, donde Mauricio Mendoza nos detalla cómo nace la idea de Lima Local, cuál es el contexto digital del Perú, qué dificultades tienen las empresas nacionales para digitalizarse, qué tipo de clientes tienen, y mucho más.



En una situación de crisis como la actual, el aislamiento obligatorio implica un freno en la producción de bienes y servicios, así como en la adquisición de los mismos. En respuesta, el entorno digital se ha posicionado como la única plata forma comercial. Esto supone una serie de retos tecnológicos, bancarios, empresariales y psicológicos.

¿Cómo se encuentra el Perú en términos de la digitalización comercial? ¿Qué servicios existen disponibles en nuestro país para que las empresas transiten a un modelo de comercio digital?

En esta oportunidad, entrevistamos a Mauricio Mendoza, creador de Lima Local, una empresa peruana que brinda el servicio de digitalización de negocios a través de la venta por internet de todo tipo de productos, mediante la venta o alquiler de tiendas virtuales.