

FUENTES DE FINANCIAMIENTO VERDE EN PERÚ

BOLETÍN N°6 / DICIEMBRE 2020

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

II. ¿Soy una PyME o una Startup? 4 diferencias básicas para autodefinirte(P. 4)

III. El salto esperado: 5 recomendaciones para escalar de startup a PyME (P. 5)

IV. ¡Conéctate! (P. 6)

Editor: Diego Espejo Ordonio
Diseñadora: Ximena Tapia Gordillo

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



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: revistaganamas.com.pe

P.1

¿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.

¿EN QUÉ AYUDA ESTE BOLETÍN?

Las dinámicas empresariales se caracterizan por ser altamente cambiantes y muchas veces crueles. El formato tradicional de empresa está mutando hacia uno que implique necesariamente la innovación y la sostenibilidad, de otra forma, ‘eres historia’. Este número te ofrece, precisamente, herramientas para entender el vínculo entre las PyMES (formato contemporáneo y generalizado de emprendimiento en el Perú) y las startups, desde el punto de vista de la transición y autodefinición.

En la primera sección te ofrecemos dos fuentes de financiamiento verde, una dirigida a startups en general y la segunda a emprendimientos que pongan en valor nuestros recursos naturales (Pág. 2 y 3), la segunda sección te ayudará a ubicarte entre los dos formatos de negocio más populares de la actualidad, de forma que puedas diseñar tu mejor estrategia empresarial (Pág. 4), la tercera sección te ofrece un set de recomendaciones para evolucionar de un negocio pequeño (que quizá ya no tienes) hacia uno más sostenible (que deseas tener), y finalmente la sección ¡Conéctate!, donde podrás aprovechar las herramientas más efectivas para hacer link con inversionistas, adquirir mentorías gratuitas y capacitarte.

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.

STARTUP PERÚ

STARTUP PERÚ

StartUp Perú es una iniciativa del Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (INNÓVATE PERÚ) que, si bien no es una institución financiera, sí brinda financiamiento no reembolsable a modo de concursos de capital semilla y escalamiento para emprendimientos innovadores, dinámicos, de alto impacto y sostenibles.

Esta iniciativa representa un conjunto de herramientas y a la vez una oportunidad para que los emprendedores innovadores tengan una vía y un medio para llevar adelante sus ideas de negocio de alto valor agregado que contribuyan al desarrollo del país.

Dale clic a esta imagen y conoce la experiencia de éxito de Lola Paucar y Máximo Atachao, ganadores del concurso de innovación y tecnología StartUp Perú 5G, en la categoría de emprendimiento innovador, con su propuesta de joyería sostenible



Dale clic a esta imagen y Conoce todos los detalles para que realices tu postulación con éxito.



¿Quiénes pueden postular?

- Equipos de Emprendedores que estén conformados por 2 a 4 personas naturales las que deben contar con las capacidades adecuadas para desarrollar el emprendimiento contenido en la solicitud.
- Empresas privadas que estén legalmente constituidas en el Perú bajo cualquier tipo societario y cuenten con RUC.

¿Qué ofrece?

- Se otorgará capital semilla al proyecto hasta por un máximo de S/ 50, 000 (cincuenta mil soles). Asimismo, un monto de S/ 5,000 (cinco mil soles) será asignado a la incubadora o aceleradora financiada por Innóvate Perú para cubrir el seguimiento técnico y administrativo del proyecto.
- Adicionalmente, se otorgará un bono adicional de S/ 2,000 (dos mil soles) asignado a la incubadora o aceleradora, en caso el proyecto seleccionado haya realizado su postulación al concurso respaldado por una incubadora o aceleradora localizada fuera de su región de origen.

¿Cuáles son las condiciones?

- No tener deudas tributarias, no deberán ser servidores públicos a la firma del convenio; las empresas deben estar legalmente constituidas en el Perú bajo cualquier tipo societario, contar con RUC activo y habido, y tener como máximo cinco (05) años de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de SUNAT a la fecha de cierre de la convocatoria al concurso.

¿Cómo aplicar?

- Ingresar a: <https://www.start-up.pe/aplicar-aqui/>



RETO BIO

El Programa Innóvate Perú, mediante el Concurso Reto Bio, otorga fondos para la promoción del desarrollo de soluciones innovadoras y efectivas que pongan en valor nuestros recursos naturales, considerando los impactos sobre las formas de vida de los ecosistemas. El concurso está dirigido a empresas innovadoras de todos los tamaños y emprendedores innovadores, entre otras entidades elegibles.

A través de las ocho categorías o instrumentos se busca cubrir las distintas etapas de l ciclo de la innovación: desarrollo, validación e implementación de proyectos y negocios innovadores orientados a poner en valor de nuestros recursos naturales mediante las siguientes líneas de acción:



1. Biotech: proyectos de desarrollo de cualquier aplicación de tecnología que utiliza los sistemas biológicos, organismos o sus derivados para elaborar o modificar productos y procesos para usos específicos.

2. Agritech: proyectos en agricultura que tienen como componente central la tecnología para mejorar la eficiencia y/o el uso sostenible de los recursos naturales.

3. Foodtech: proyectos en la industria de alimentos que tienen como componente central la tecnología para mejorar la producción, cadena de suministros o canales de distribución

4. Biomartech: Proyectos en la industria de la purificación del agua y/o que eviten la contaminación con el objetivo principal de promover la limpieza y conservación sostenible de ríos, lagunas y océanos; Otros: que promuevan el aprovechamiento sostenible y la puesta en valor de los recursos naturales en general y de la diversidad biológica y no estén contenidos en las categorías anteriores.

[Dale clic a esta imagen](#) y conoce el caso de Eeva Ecofashion, ganadores del Reto Bio 2019, quienes desarrollan una línea de calzado y accesorios a base de caucho natural con participación de comunidades indígenas.

¿A quiénes está dirigido?

- Micro, Pequeñas, medianas y grandes empresas, asociaciones de productores, Personas naturales y empresas, Startups y empresas innovadoras, Universidades, gremios, cámaras de comercio, asociaciones civiles sin fines de lucro, incubadoras, aceleradoras, redes de inversionistas ángeles, entidades del gobierno e instituciones de educación superior públicas o privadas.

¿Qué ofrece?

Va depender de cuál es la categoría o instrumento que apliques. Existen ocho categorías o instrumentos: Proyectos de Innovación Empresarial (hasta S/ 300 mil), Validación de la Innovación (hasta S/ 450 mil), Misiones Tecnológicas (hasta US\$ 30 mil), Pasantías Tecnológicas (hasta US\$ 15 mil), Emprendedores Innovadores (hasta S/ 50 mil), Emprendimientos Dinámicos (hasta S/ 140 mil), Organización de Eventos de Vinculación de Actores del Ecosistema (S/ 60 mil), REConociendo la innovación (hasta S/ 160 mil).

¿Cómo pedir un préstamo?

- Cada categoría o instrumento tiene sus propias fechas, procedimientos y requisitos.
- Ingresa a su web: <https://retobio.innovateperu.gob.pe/>

II. ¿SOY UNA PYME O UNA STARTUP?

4 DIFERENCIAS BÁSICAS PARA AUTODEFINIRTE.


Para quienes tienen una micro, pequeña o mediana empresa, la palabra startup es algo muy reciente, distante, o que genera muchas dudas acerca de sus diferencias con un negocio tradicional. Un error común entre emprendedores es no tener claro la diferencia entre una startup y una pyme, esto podría interferir en el diseño de estrategias adecuadas para tu modelo de negocio.


Es cierto, algunos principios básicos de startups se pueden aplicar a la pequeña y mediana empresa, pero el concepto no es el mismo. Entendemos por startup a un proyecto o emprendimiento en acenso basado en la innovación y en la tecnología, que


tiene el potencial y la proyección internacional de llegar a un sector con un producto o un servicio disruptivo. Las PyMEs son pequeñas y/o medianas empresas que tienen como objetivo generar beneficios y valor a corto plazo, y su proyección a largo plazo es convertirse en una mediana o gran empresa con una posición estable y rentable, en su mayoría, en el mercado de país de origen.


A continuación, te ofrecemos 4 diferencias esenciales para que puedas determinar qué tipo de negocio es el que tienes, de modo que tu estrategia de negocio pueda tener un camino claro.

Diferenciamos. Actualmente se escucha mucho la palabra "startup". En esta sección, te explicaremos las 6 diferencias entre un startup y una pyme.

- 

PyME: no requiere de la innovación como columna vertebral de su negocio (comercios familiares o continúan a través de socios sucesores).
Startup: va siempre de la mano de la innovación, que se puede dar en tres puntos: producto, modelo de negocio y tecnología.
- 

PyME: se genera a nivel local; además, suelen tener un único fundador y generan un determinado número de puestos de trabajo.
Startup: el trabajo se puede realizar desde cualquier parte del mundo, ya que existe una mayor flexibilidad en la organización.
- 

PyME: está muy ligada a la financiación bancaria. También, suele crecer de manera lineal, y su horizonte de crecimiento se ubica, generalmente, más a corto y medio plazo.
Startup: su crecimiento se realiza durante un período más largo, es decir, goza de un crecimiento exponencial, pero a lo largo de un período de tiempo más extenso.
- 

Las startups corren mayores riesgos que las pymes al presentar soluciones disruptivas que no pueden ser bien recibidas por el mercado y arriesgan su idea a un "todo o nada", por lo que su tasa de supervivencia y sus probabilidades de éxito son menores. Una startup que triunfa puede obtener una fortuna mucho mayor y crecer hasta dominar un nicho de mercado.

III. EL SALTO ESPERADO:

5 RECOMENCIONES PARA ESCALAR DE STARTUP A PYME.

Todos los negocios tienen un proceso de evolución bastante similar al de un ser viviente: nacen, crecen, se reproducen y, esperamos que no tan pronto, mueren. El salto de startup hacia una PyME podría entenderse, de acuerdo a las definiciones que ofrecimos en la sección anterior, como cuando se llega a una etapa de madurez del negocio.

Sin duda, las startups están de moda. Cada vez más emprendedores como tú quieren montar tecnologías innovadoras y no una empresa tradicional. Sin embargo, para alcanzar el éxito es necesario en algún momento cambiar de chip y mirar al horizonte con más amplitud, sobre todo si ya tienes un negocio armado. Después de todo, la evidencia indica que sólo 1% de startups superan los cinco años de vida; mientras que 50% de las pymes alcanzan el mismo tiempo de vida.

A continuación, te ofrecemos algunas recomendaciones para que tengas en cuenta en el proceso de conversión de startup en pyme sea eficaz.

MEJORA CONTINUA Y CALIDAD

Es fundamental ser meticulosos y cuidar de los detalles, intentando asimilar la mejor forma de hacer las cosas. Es recomendable tener procesos definidos, de forma que puedan ser puestos en duda para y mejorarlos continuamente. Esto es esencial para ampliar el horizonte de sostenibilidad hacia uno mayor.

FINANCIAR EL CRECIMIENTO

Todo el retorno obtenido por la startup debe ser reinvertido para acelerar el crecimiento y consolidar los cimientos de la empresa. Si el negocio comienza a dar frutos, lo mejor es no confiarse y mejor constatar que la idea funciona. Invertir en la propia empresa es la mejor forma de asegurar su futuro y replicar el éxito a otro nivel, camino a una PyME.

EL NEGOCIO ESTÁ EN VENDER

Generalmente, en las startups, la acción comercial recae en el responsable del proyecto; cuando todos los recursos deberían dedicarse a vender. La recomendación es que todos los empleados son la cara de la empresa, todas sus acciones deberían ayudar a vender.

SISTEMA DE GESTIÓN

A medida que los procesos se hacen más complejos, resulta muy complicado y costoso llevarlos a cabo de forma integrada y eficiente. La multitud de programas que se pueden emplear se queda pequeña y puede comprometer la productividad de los usuarios; así que lo recomendable es implementar un software de gestión integrado que cubra las necesidades actuales y futuras de la empresa.

Fuente: agrorural.gob.oe

MEDIR Y CAMBIAR RÁPIDO

Si tienes una startup, esto ya debes saberlo, es una premisa básica. Prueba, error, cambio ágil y continuo. Es imprescindible medir todo lo que pueda ser medido para comprender las dinámicas y centrar los esfuerzos en lo que realmente funciona para escalar.



IV. ¡CONÉCTATE!

En esta sección te ofrecemos herramientas, plataformas de interacción, cursos de capacitación o eventos que sin duda te ayudarán a conocer más sobre cómo implementar el enfoque de género en tu negocio y seguir avanzando hacia una economía verde inclusiva e igual para todos y todas.



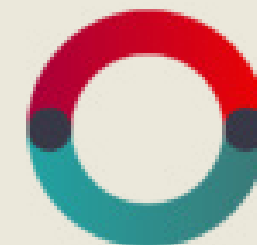
Es una compañía de mediatech y datos que cubre las historias más recientes y relevantes sobre tecnología y emprendimiento en toda Latinoamérica. Ofrecen noticias por países, entrevistas, podcasts, bases de datos de compañías, inversionistas, aceleradoras, y una plataforma que permite gratuitamente promocionar tu negocio.

[¡Dale clic a este cuadro y certifícate!](#)



Esta plataforma de conexión y difusión es esencial para iniciar o mantener tu camino como PyME o startup verde. Tiene como misión impulsar el ecosistema de Pymes/startups verdes en el Perú y busca el desarrollo de la economía verde, en beneficio de las personas y del ambiente, propiciando el diálogo entre los diversos actores públicos y privados.

[¡Dale clic a este cuadro y conéctate!](#)



Founderlist

¡Atención inversionistas! Founderlist es una plataforma de inversiones en Startups de alto crecimiento que ofrece una cantidad curada de oportunidades de inversión en Startups previamente analizadas y negociadas tal como lo hace un Fondo de Venture Capital, pero donde podrás seleccionar una a una en cuál invertir, como lo hace un inversionista ángel.

[¡Dale clic a este cuadro y conéctate!](#)

STARTUPEABLE
For founders and funders in Latin America.
startupeable.com

Startupeable es la primera plataforma dedicada a crear contenido en español y relevante para fundadores de negocios en Latinoamérica. En colaboración con emprendedores y ejecutivos de startups, crean guías, herramientas, e historias. Una de sus herramientas más populares es la mentoría gratuita de 20 minutos, donde podrás discutir temas estratégicos de tu startup o PyME como estrategia de fundraising, pitch making, análisis de mercado, y go-to-market / adquisición.

[¡Dale clic a este cuadro y conéctate!](#)