



## UNACEM

investe na Yaqua para facilitar acesso a água potável

**A fim de enfrentar** o grave problema da falta de acesso à água potável no Peru, a Associação UNACEM investiu na Yaqua, uma empresa que trabalha na resolução desse problema em áreas vulneráveis do país, e mobilizou outros atores empresariais nessa direção, dinamizando o ecossistema nacional do empreendedorismo e da *venture philanthropy*.

## UNACEM

investe na Yaqua  
para facilitar  
acesso a água  
potável



### LOCALIZAÇÃO:

Nacional - Peru



### PRINCIPAIS PARCEIROS:

- Associação UNACEM
- Fundação Eduardo y Mirtha Añaños Scotiabank
- Grupo Transmantaro
- BBVA Continental
- Ernst & Young
- Nestlé
- ISM Industrias San Miguel
- Grupo El Comercio



ODS ABORDADOS



### SETOR:

Água, saneamento e higiene.



### TIPO DE INVESTIDOR/SILO:

Corporações e empresas com programas de investimento social



### BENEFICIÁRIOS DIRETOS:

- Crianças, adolescentes, jovens e mulheres
- Pessoas em situação de pobreza e/ou extrema pobreza
- Comunidades rurais



### MOTIVAÇÃO/PROBLEMA QUE PRETENDEM RESOLVER:

A falta de acesso à água potável



### APOIO NÃO FINANCEIRO OFERECIDO:

- Estratégia e/ou modelo de negócios
- Governança
- Operacional (marketing, logística, informática, vendas, compras, jurídico)



### DURAÇÃO:

2013

– até o presente momento



### TIPO DE FINANCIAMENTO:

Doação

### RECURSOS INVESTIDOS

USD 14.000 aprox.

### IMPACTO:



1300  
famílias  
beneficiadas.

Cinco regiões  
peruanas  
cobertas  
pelas obras  
de infraestrutura  
social: Iquitos,  
Amazonas,  
Huancavelica,  
Ayacucho e Cajamarca.



PEN\$ 568.430

USD 159.000 aprox

investidos pela Yaqua em obras de abastecimento de água potável.

4.122.000

garrafas de água comercializadas no mercado peruano.



300.000

garrafas doadas para emergências (Fenômeno de El Niño e COVID-19)



## ANTECEDENTES E CONTEXTO

De acordo com o Ministerio de Agricultura y Riego (Ministério da Agricultura e Irrigação), o Peru está entre os oito países com o maior volume de água doce no mundo. É atravessado pelo Rio Amazonas, o mais longo e caudaloso do mundo, e tem o Lago Titicaca, um dos maiores da América do Sul. Além disso, 71% das geleiras tropicais do planeta se localizam no Peru. No entanto, este é um dos países que mais sofre com a falta de acesso ao líquido.<sup>1</sup>

Entre 7 e 8 milhões de peruanos não têm acesso a água potável de acordo com um estudo da Oxfam, que constatou que 70% da população peruana está assentada em uma área que tem apenas 1,8% da água potável do país,<sup>2</sup> o que significa que um em cada três peruanos não tem acesso a esse recurso. Além disso, segundo o Instituto Nacional de Estatística e Informática (INEI), 61% da população que não tem esse serviço está localizada em áreas rurais.<sup>2</sup>

Muitas famílias são abastecidas por caminhões-tanque, expondo-se a doenças como diarreia, helmintíases intestinais, cólera, esquistossomose e dermatite atópica, entre outras. Essas doenças são a principal causa de morbidade e mortalidade no país, segundo o chefe do departamento de epidemiologia do Instituto Nacional de Salud del Niño (Instituto Nacional da Saúde da Criança)[INSN].<sup>4</sup>

É por isso que a Associação UNACEM, seguindo o modelo de investimento em organizações com propósito social, apoia a Yagua, um empreendimento que trabalha em soluções para esse problema em áreas vulneráveis do Peru. A Associação forneceu financiamento personalizado na forma de doação, bem

Entre 7 e 8 milhões de peruanos não têm acesso a água potável de acordo com um estudo da Oxfam, que constatou que 70% da população peruana está assentada em uma área que tem apenas 1,8% da água potável do país.

<sup>1</sup> Ministerio de Agricultura y Riego, (s.f.), El agua en cifras. Disponível em: <https://www.ana.gob.pe/contenido/el-agua-en-cifras>

<sup>2</sup> Oxfam, (s.f.) Entre 7 e 8 milhões de peruanos não têm acesso a água potável. Disponível em: <https://peru.oxfam.org/qu%C3%A9-hacemos-ayuda-humanitaria/entre-7-y-8-millones-de-peruanos-no-tienen-acceso-agua-potable#:~:text=a%20agua%20potable-,Entre%207%20y%208%20millones%20de%20peruanos%20no%20tienen%20acceso,ricos%20del%20mundo%20en%20agua.&text=As%C3%A-D%2C%20en%20nuestro%20pa%C3%ADs%20la,de%20agua%20que%20se%20produce>.

<sup>3</sup> RPP Noticias (28 de março de 2018), Uno de cada tres peruanos no tienen acceso a agua potable. Disponível em: <https://rpp.pe/politica/estado/una-de-cada-tres-peruanos-no-tienen-acceso-a-agua-potable-noticia-1113333?ref=rpp>

<sup>4</sup> RPP Noticias (28 de março de 2017), El agua es un bien escaso que el Perú no sabe administrar. Disponível em: <https://rpp.pe/peru/actualidad/la-falta-de-agua-potable-afecta-a-8-millones-de-peruanos-noticia-998969?ref=rpp>

como apoio para o desenvolvimento de habilidades organizacionais dessa empresa social, contribuindo para a eliminação da falta de acesso a água potável nas comunidades peruanas.



## DESCRIÇÃO

A Associação UNACEM é uma organização sem fins lucrativos que elabora e implementa a estratégia de sustentabilidade (Investimento social privado e Responsabilidade social corporativa) do grupo UNACEM. Como parte do investimento social estratégico, financia projetos relacionados à melhoria da qualidade de vida das comunidades em seu entorno territorial.

O modelo de negócios da Yaqua é baseado no conceito de empresa social. Dedicar-se à comercialização de água engarrafada e reinveste seus dividendos em infraestrutura para garantir o acesso ao recurso em comunidades onde esse serviço não existe. O modelo da Yaqua é financiado de forma auto sustentada, e a totalidade de seus dividendos são reinvestidos ao longo do tempo em obras de infraestrutura social com o mesmo propósito.

Os primeiros sócios da Yaqua (investidores que seguem a abordagem de *venture philanthropy*) foram a Associação UNACEM (setor da construção), a Fundação Eduardo y Mirtha Añaños (setor de bens de consumo em massa) e o Scotiabank (setor financeiro). Em seguida, juntaram-se a eles o Grupo Transmanto, o BBVA Continental, a Ernst & Young, a Nestlé, a ISM Industrias San Miguel e o Grupo El Comercio.



## IMPLEMENTAÇÃO

A Associação UNACEM tem um Comitê de Gerência que se reúne uma vez por semana para discutir aspectos estratégicos da organização e decidir como será aplicado o investimento social privado.

Esses investimentos começam com o aporte de capital semente ou empreendedor para observar de perto a OPS, a partir do conselho de administração, acompanhar o avanço dos impactos e avaliar o retorno social. A estratégia de saída é implementada quando a organização obtém os resultados esperados, ou seja, quando há crescimento e progresso.



Com esses investimentos em empreendimentos, a Associação UNACEM espera participar em todo o contínuo de capital, evoluindo de uma filantropia mais tradicional (onde as doações são concedidas diretamente às comunidades) para uma mais estratégica (que investe em empreendimentos), gerando valor para as comunidades que impactam, bem como para o próprio ecossistema de empreendedorismo do país, e promovendo a competitividade, inovação e sustentabilidade das intervenções.



### Financiamento personalizado

A Associação UNACEM investiu aproximadamente US\$ 14.000 (PES\$ 50.000) na forma de doação. Essa ferramenta de financiamento é utilizada por razões jurídicas, uma vez que a Associação é constituída como uma empresa privada sem fins lucrativos, modalidade esta que não permite investimentos em capital acionário por gerar retorno econômico, e nenhuma das atividades de investimento social vinculadas ao Grupo UNACEM pode, pelos estatutos, ter retorno econômico. Na prática, na gestão interna, uma negociação é conduzida com o empreendimento para estipular claramente qual será a participação da Associação no desenvolvimento do projeto.

Isso facilitou que outras empresas fizessem investimentos sociais no contexto de seus próprios programas de responsabilidade social. Essas empresas pertencem aos setores de infraestrutura básica, engarrafamento de bebidas e financeiro, muito compatíveis com a natureza da Yaqua. O Consórcio Transmantaro investiu em infraestrutura de água potável diretamente em Yaqua; a Fundação Eduardo y Mirtha Añaños é responsável pelo engarrafamento da água da Yaqua, e o Scotiabank Bank promove investimentos na gestão responsável dos recursos hídricos.



### Apoio não financeiro

Um dos fatores mais relevantes desse investimento é a participação da Associação na diretoria e no conselho de administração da Yaqua. Isso permitiu-lhe contribuir para o desenvolvimento de uma



**O modelo de negócios da Yaqua** é baseado no conceito de empresa social. Dedicar-se à comercialização de água engarrafada e reinveste seus dividendos em infraestrutura para garantir o acesso ao recurso.

teoria da mudança baseada na participação coletiva<sup>5</sup> dos beneficiários diretos do projeto, identificar as necessidades de gestão e, posteriormente, participar das decisões estratégicas relacionadas aos objetivos de impacto comuns acima mencionados. Além disso, também possibilitou-lhe contribuir à definição da linha base para mensurar o sucesso planejado do projeto nas etapas posteriores.

Além disso, a organização recebeu treinamento e apoio em comunicação, marketing, consultoria estratégica, planejamento, desenvolvimento de novos produtos e serviços e assessoria em gestão da mudança.

O apoio não financeiro que a Associação UNACEM forneceu à Yaqua também está diretamente relacionado à inclusão das próprias comunidades na construção de canais e reservatórios de água para fins de tratamento e abastecimento. Esse aspecto é fundamental na medida em que contribui para que as comunidades beneficiadas se apropriem do modelo e sejam incluídas de forma participativa em seu próprio esquema de desenvolvimento.

Os critérios para a escolha desses beneficiários diretos são: (i) a comunidade deve ter um índice de pobreza multidimensional extrema superior a 90% e uma taxa de falta de acesso a água de mais de 95% e (ii) a comunidade deve ser priorizada como zona de alto impacto para a redução da desnutrição infantil crônica. Esse aspecto é básico e se sustenta no fato de que quanto maior o acesso à água potável, menor a taxa de desnutrição infantil.



## RESULTADOS

A Associação UNACEM realiza a medição do impacto realizando pesquisas e adaptando seus indicadores às necessidades da intervenção e da OPS em questão. Alguns dos indicadores utilizados mensalmente pela Associação para mensurar os resultados e impactos da Yaqua são: (i) Meta de reinvestimento social em relação às vendas do produto, (ii) Número de garrafas vendidas por mês, (iii) Valor do investimento em infraestrutura para o acesso à água potável, (iv) Posicionamento da marca no segmento de consumo responsável, (v) Percentual da população em situação de pobreza coberta pelo programa, (vi) Share de

<sup>5</sup> O movimento de participação coletiva chamado de Comitês de águas é um mecanismo de governança do recurso composto por mulheres chefe da família e líderes das comunidades.

mercado do produto e (vii) Número de parceiros nos canais de distribuição: supermercados, farmácias, postos de gasolina, lojas ecológicas, cafés e restaurantes, bares, academias/centros de yoga, distribuidores, universidades, faculdades e empresas.

Nesse modelo de *venture philanthropy*, o apoio financeiro e não financeiro da Associação UNACEM e dos demais investidores contribuiu para que a Yaqua pudesse comercializar 4.122.000 garrafas de água, possibilitando um investimento total de US\$ 159.215 aproximadamente em obras de água potável. Isso permitiu beneficiar 1.300 famílias em cinco regiões peruanas: Iquitos, Amazonas, Huancavelica, Ayacucho e Cajamarca.



## APRENDIZADOS E PERSPECTIVAS

A Associação UNACEM faz filantropia desde sua criação em 2003. Entretanto, recentemente tem orientado seus esforços para uma filantropia mais estratégica com o propósito de tornar suas intervenções mais sustentáveis, com maior impacto e com diferenciais em relação a outras intervenções.

O investimento nesse tipo de OPS permite à Associação diversificar seu portfólio estratégico de investimento social e, ao mesmo tempo, atingir seus objetivos em termos de investimento social privado. Além disso, possibilita uma execução sistemática da estratégia de investimento para impacto através de relacionamentos com organizações com propósito social, como a Yaqua. Por outro lado, facilita que a Associação se movimente ao longo do contínuo de capital para operar uma transição paulatina da abordagem tradicional da filantropia para uma mais estratégica.

Da perspectiva do investidor social, a principal conquista do projeto é a contribuição para a eliminação da falta de acesso ao serviço de água potável em comunidades com índice de extrema pobreza superior a 90%, que são priorizadas como zona de alto impacto para a redução da desnutrição infantil crônica e, no caso de Ayacucho, com elevados índices de pobreza devido ao conflito armado interno da década de 1980.

↳

**O apoio financeiro e não financeiro da Associação UNACEM e dos demais investidores contribuiu para que a Yaqua pudesse comercializar 4.122.000 garrafas de água,**

Também se conseguiu empoderar as comunidades, já que os próprios habitantes participaram da construção da infraestrutura de acesso à água potável em suas localidades, gerando apropriação e facilitando a replicação do projeto. A participação de mulheres chefes de família na governança do recurso é conseguida através da formação dos Comitês de água para a administração das obras.

Um dos aprendizados mais importantes é que esse tipo de investimento social gera maior impacto e obtém melhores resultados do que a filantropia tradicional, ao canalizar o investimento por meio de uma OPS que pode catalisar impactos com maior sustentabilidade. Além disso, contribui para o fortalecimento do ecossistema de empreendedores no Peru, investindo de forma focada com uma abordagem territorial, para eliminar desigualdades sociais e garantir o impacto dos investimentos.

Por fim, outro grande aprendizado é que a COVID-19 criou as condições para uma maior articulação entre investidores sociais para impacto e o ecossistema de empreendedores sociais, permitindo que os fluxos de investimento fossem muito mais estratégicos e orientados a resultados atingíveis e concretos, favorecendo um ambiente de especialização nesse tipo de investimento para impacto e promovendo uma filantropia muito mais estratégica. Além disso, a conjuntura colocou os investidores sociais em um cenário de recursos reduzidos, portanto, é o momento idôneo para novas parcerias estratégicas com uma abordagem de desenvolvimento territorial e empoderamento das comunidades de base. Isso incentiva e prenuncia um cenário de maiores fluxos de investimento (em parceria ou de forma conjunta) para OPS, como a Yaqua.

O potencial de replicar o projeto é alto, visto que o modelo de empresa com propósito social ganhou mais força no Peru e o ecossistema de investimentos para impacto está crescendo. Atualmente, o valor dos investimentos desse tipo chega a US\$ 20 milhões. Segundo o PECAP (Associação Peruana de Capital Semente e Empreendedor),<sup>6</sup> 56% dos fundos são direcionados à inclusão financeira e outros 12%, a projetos que melhorem a infraestrutura social.



**Um dos aprendizados mais importantes é que esse tipo de investimento social gera maior impacto e obtém melhores resultados do que a filantropia tradicional.**

<sup>6</sup> <https://www.pecap.pe/>