



## UNACEM

invierte en Yaqua para facilitar el acceso al agua potable

Con el fin de atender el serio problema de acceso al agua potable en Perú, la Asociación UNACEM invirtió en Yaqua, un emprendimiento que trabaja en la solución del problema en zonas vulnerables del país, y movilizó a otros actores empresariales en esa dirección, lo que dinamizó el ecosistema nacional del emprendimiento y de la filantropía estratégica.

## UNACEM

invierte en Yaquá para facilitar el acceso al agua potable



### UBICACIÓN:

Nacional - Perú



### ALIADOS PRINCIPALES

- Asociación UNACEM
- Fundación Eduardo y Mirtha Añños Scotiabank
- Grupo Transmataro BBVA Continental
- Ernst & Young
- Nestlé
- ISM Industrias San Miguel
- Grupo El Comercio



ODS ABORDADOS



### SECTOR:

Agua, saneamiento e higiene



### TIPO DE INVERSOR/SILO:

Corporaciones y empresas con programas de inversión social



### BENEFICIARIOS FINALES:

- Niños, adolescentes, jóvenes y mujeres
- Personas en situación de pobreza y/o pobreza extrema
- Comunidades rurales



### MOTIVACIÓN/PROBLEMA A RESOLVER:

Acceso al agua potable.



### APOYO NO FINANCIERO OFRECIDO:

- Estrategia y/o modelo de negocios
- Gobernanza
- Operativo (marketing, logística, informática, ventas, compras, legal)



### DURACIÓN:

2013

- presente



### TIPO DE FINANCIACIÓN:

Donación

### RECURSOS INVERTIDOS:

USD 14.000 aprox.

### RESULTADOS E IMPACTO CLAVE:



1300 familias beneficiadas.

### Cinco regiones peruanas

cubiertas por las obras de infraestructura social: Iquitos, Amazonas, Huancavelica, Ayacucho y Cajamarca.



PEN 568.430

USD 159.000 aprox

invertidos por Yaquá en obras de provisión de agua potable.

4.122.000

botellas de agua comercializadas en el mercado peruano.



300.000

botellas donadas para emergencias (Fenómeno del Niño y COVID-19).



## ANTECEDENTES Y CONTEXTO

Según el Ministerio de Agricultura y Riego, Perú está entre los ocho países con mayor volumen de agua dulce en el mundo. Por allí pasa el río Amazonas, el más largo y caudaloso del mundo, también alberga el lago Titicaca, uno de los más grandes de Sudamérica. Además, 71 % de los glaciares tropicales del planeta se encuentran en el Perú. Sin embargo, este es uno de los países que más sufre por falta de acceso al líquido<sup>1</sup>.

Entre 7 y 8 millones de peruanos no tienen acceso a agua potable según un estudio de Oxfam, que encontró que 70 % de la población peruana está ubicada en una zona donde únicamente se encuentra el 1,8 % del agua potable<sup>2</sup>, lo que significa que uno de cada tres peruanos no tiene acceso a este recurso. Además, según el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI), 61 % de la población que carece de este servicio está ubicada en zonas rurales<sup>3</sup>.

Muchas familias se abastecen por medio de camiones cisterna, exponiéndose a enfermedades como la diarrea, helmintiasis intestinales, cólera, esquistosomiasis y la dermatitis atópica, entre otras. Estas enfermedades son la principal causa de morbilidad y muerte en el país, según el jefe de la Oficina de Epidemiología del Instituto Nacional de Salud del Niño (INSN)<sup>4</sup>.

Por ello la Asociación UNACEM, bajo el modelo de inversión en organizaciones con propósito social, apoya a Yaqua, un emprendimiento que trabaja en soluciones a este problema en zonas vulnerables de Perú. La Asociación ha aportado financiamiento a la medida bajo la forma de donación, así como construcción de capacidades organizacionales a esta empresa social, contribuyendo al cierre de la brecha de acceso a agua potable existente en comunidades peruanas.

Entre 7 y 8 millones de peruanos no tienen acceso a agua potable según un estudio de Oxfam. 70 % de la población está en una zona que dispone del 1,8 % del agua potable.

- <sup>1</sup> Ministerio de Agricultura y Riego, (s.f.), El agua en cifras. Consultado en: <https://www.ana.gob.pe/contenido/el-agua-en-cifras>
- <sup>2</sup> Oxfam, (s.f.) Entre 7 y 8 millones de peruanos no tienen acceso a agua potable. Consultado en: <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 marzo de 2018), Uno de cada tres peruanos no tienen acceso a agua potable. Consultado en: <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 marzo de 2017), El agua es un bien escaso que el Perú no sabe administrar. Consultado en: <https://rpp.pe/peru/actualidad/la-falta-de-agua-potable-afecta-a-8-millones-de-peruanos-noticia-998969?ref=rpp>



## DESCRIPCIÓN

La Asociación UNACEM es una organización sin ánimo de lucro que diseña e implementa la estrategia de sostenibilidad (Inversión social privada y Responsabilidad social corporativa) del grupo UNACEM. Como parte de la inversión social estratégica, financia proyectos relacionados con la mejora de la calidad de vida de las comunidades de su entorno territorial.

El modelo de negocio de Yaqua está sustentado en el concepto de empresa social. Se dedica a la comercialización de agua embotellada y reinvierte sus dividendos en infraestructura para garantizar el acceso al recurso en comunidades donde no existe este servicio. El modelo de Yaqua se financia de manera autosostenida y la totalidad de sus dividendos se reinvierten con el tiempo en obras de infraestructura social para el mismo propósito.

Los primeros socios de Yaqua (inversionistas, bajo el enfoque de filantropía estratégica) fueron la Asociación UNACEM (sector construcción), la Fundación Eduardo y Mirtha Añaños (sector consumo masivo) y Scotiabank (sector financiero). Luego se unieron el Grupo Transmantaro, BBVA Continental, Ernst & Young, Nestlé, ISM Industrias San Miguel y Grupo El Comercio.



## IMPLEMENTACIÓN

La Asociación UNACEM tiene un Comité de Gerencia que se reúne una vez a la semana para discutir aspectos estratégicos de la organización y decidir cómo se va a hacer la inversión social privada.

Estas inversiones comienzan con el aporte de un capital semilla o emprendedor para observar de cerca la organización de propósito social OPS desde la junta directiva, hacer seguimiento al progreso de los impactos y valorar el retorno social. La estrategia de salida se ejecuta cuando la organización obtiene los resultados esperados, es decir, cuando hay crecimiento y progreso.

Con estas inversiones a emprendimientos se espera participar a lo largo del continuo de capital avanzando desde una filantropía más tradicional (donde se otorgan donaciones directamente a las comunidades),



hasta una más estratégica (invirtiendo en emprendimientos), generando valor para las comunidades donde impactan, así como para el propio ecosistema de emprendimiento del país y fomentando la competitividad, la innovación y la sostenibilidad de las intervenciones.

### **Financiamiento a la medida**

La Asociación UNACEM ha invertido aproximadamente USD 14.000 (PES 50.000) bajo la forma de donación. Esta herramienta de financiación se utiliza por razones legales, ya que la Asociación está constituida como una empresa privada sin ánimo de lucro y esta modalidad no permite hacer inversiones en capital accionario porque con ello se obtiene un retorno económico y ninguna de las actividades de inversión social vinculada al Grupo UNACEM puede, por estatutos, tener un retorno económico. En la práctica, en la gestión interna se hace una negociación con el emprendimiento para aclarar cuál va a ser la participación de la Asociación en el desarrollo del proyecto.

Lo anterior ha facilitado que otras empresas hagan inversión social en el marco de sus propios programas de responsabilidad social. Estas empresas pertenecen al sector de infraestructura básica, embotellamiento de bebidas y sector financiero, encajando con la naturaleza de Yaqua. El Consorcio Transmantaro invirtió en infraestructura de agua potable directamente en Yaqua; la Fundación Eduardo y Mirtha Añaños se encarga del embotellamiento de agua de Yaqua y el banco Scotiabank promueve la inversión en la gestión responsable de recursos hídricos.

### **Apoyo no financiero**

Uno de los factores más relevantes en esta inversión, es la participación de la Asociación en la junta directiva y el consejo consultivo de Yaqua. Esto permite contribuir a desarrollar una teoría de cambio basada en la participación colectiva<sup>5</sup> con los beneficiarios finales del proyecto, identificar las necesi-

El modelo de negocio de Yaqua está sustentado en el concepto de empresa social. Se dedica a la comercialización de agua embotellada y reinvierte sus dividendos en infraestructura para garantizar el acceso al recurso.

<sup>5</sup> El movimiento de participación colectiva llamado Comités de aguas es un mecanismo de gobernanza del recurso formado por mujeres cabeza de familia, líderes de las comunidades.

dades de gestión y posteriormente participar en decisiones estratégicas relacionadas con los objetivos de impacto común mencionados. Permite, además, contribuir a definir la línea base para el posterior éxito planificado del proyecto.

Además, la organización recibió capacitación y apoyo en temas de comunicación, marketing, consultoría estratégica, planificación, desarrollo de nuevos productos y servicios y asesoramiento sobre gestión del cambio.

El apoyo no financiero de la Asociación UNACEM a Yaqua se relaciona también y directamente con la inclusión de las propias comunidades en la construcción de canales y reservorios de agua para su tratamiento y posterior abastecimiento. Este aspecto es clave en la medida que contribuye a que las comunidades beneficiarias se apropien del modelo y sean incluidas de manera participativa en su propio esquema de desarrollo.

Los criterios de elección de estos beneficiarios finales son: i) la comunidad debe tener un índice de pobreza multidimensional extrema mayor a 90 % y una falta de acceso a agua mayor a 95 % y ii) la comunidad debe estar priorizada como zona de alto impacto para la reducción de la desnutrición crónica infantil. Este aspecto es básico y se sustenta en la relación existente entre mayor acceso a agua potable y reducción de los índices de desnutrición infantil.



## RESULTADOS

La Asociación UNACEM realiza la medición de impacto por medio de encuestas, además personaliza los indicadores según la intervención y la OPS. Algunos de los indicadores usados mensualmente por la Asociación para la medición de resultados e impactos de Yaqua son: i) Meta de reinversión social con respecto a las ventas del producto, ii) Número de botellas vendidas al mes, iii) Importe de inversión en infraestructura para el acceso a agua potable, iv) Posicionamiento de la marca en el segmento de consumo responsable, v) Porcentaje de población en situación de pobreza cubierta por el programa, vi) Participación de mercado del producto y vii) Número de aliados en canales de distribución: supermercados, farmacias, gasolineras, ecotiendas, cafeterías y restaurantes, bares, gym/yoga, distribuidores, universidades, colegios y empresas.

Bajo este modelo de filantropía estratégica, el aporte financiero y no financiero de Asociación UNACEM y de los demás inversionistas, contribuye a que Yaqua haya podido comercializar 4.122.000 botellas de agua, permitiéndole invertir un total de USD 159.215 aproximadamente en obras de agua potable. Esto le permite beneficiar a 1300 familias en cinco regiones peruanas: Iquitos, Amazonas, Huancavelica, Ayacucho y Cajamarca.



## APRENDIZAJES Y PERSPECTIVAS

La Asociación UNACEM hace filantropía desde su creación en 2003. Sin embargo, recientemente viene orientando sus esfuerzos hacia una filantropía más estratégica con el propósito de hacer sus intervenciones más sostenibles, con mayor impacto y con diferenciales respecto de las demás intervenciones.

Invertir en este tipo de OPS le permite diversificar su cartera de inversión social estratégica y a la vez cumplir con sus objetivos de inversión social privada. Además le permite ejecutar coherentemente la estrategia de inversión por impacto a través de la relación con organizaciones con propósito social, como Yaqua. Por otro lado, le facilita moverse a lo largo del continuo de capital, realizando una transición paulatina desde el enfoque de filantropía tradicional hacia una más estratégica.

Desde la perspectiva del inversionista social, el principal logro de este proyecto es la contribución al cierre de la brecha de acceso a servicio de agua potable en comunidades en situación de pobreza extrema mayor al 90 %, que están priorizadas como zona de alto impacto para la reducción de la desnutrición crónica infantil y en el caso de Ayacucho, con elevados índices de pobreza por causa del conflicto armado interno de la década de 1980.

También se logró el empoderamiento comunitario al ser los mismos pobladores quienes se involucran en la construcción de la infraestructura de acceso al agua potable en sus localidades, generando apropiación y facilitando la replicabilidad. La participación de mujeres cabeza de familia en la gobernanza del recurso se logra mediante la formación de los Comités de agua para la administración de las obras.



**El principal logro de este proyecto es la contribución al cierre de la brecha de acceso a servicio de agua potable en comunidades en situación de pobreza extrema mayor al 90 %.**



**Uno de los aprendizajes más importantes es que este tipo de inversión social genera mayor impacto y tiene mejores resultados que la filantropía tradicional al canalizar la inversión a través de una OPS que puede catalizar impactos con mayor sostenibilidad.**

Uno de los aprendizajes más importantes es que este tipo de inversión social genera mayor impacto y tiene mejores resultados que la filantropía tradicional al canalizar la inversión a través de una OPS que puede catalizar impactos con mayor sostenibilidad. Además, contribuye así al fortalecimiento del ecosistema emprendedor en Perú, invirtiendo de manera focalizada con enfoque territorial, para el cierre de brechas sociales y garantizando el impacto de las inversiones.

Por último, otro gran aprendizaje es que el COVID-19 ha creado las condiciones para que exista mayor articulación entre los inversionistas sociales por impacto y el ecosistema de emprendedores sociales, permitiendo que los flujos de inversión sean mucho más estratégicos y orientados a resultados alcanzables y concretos, favoreciendo un ambiente de especialización en este tipo de inversiones por impacto y promoviendo una filantropía mucho más estratégica. Adicionalmente, la coyuntura ha puesto a los inversionistas sociales en un escenario de reducción de fondos, por lo tanto es un momento idóneo para nuevas alianzas estratégicas bajo un enfoque de desarrollo territorial y empoderamiento de las comunidades de base. Esto incentiva y prevé un escenario de mayores flujos de inversión (en alianza o conjunta) hacia OPS como Yaqua.

El potencial de réplica es elevado pues el modelo de empresa con propósito social ha adquirido más fuerza en Perú y el ecosistema de inversión por impacto se encuentra en auge. Actualmente el volumen de inversión de este tipo llega a USD 20 millones. Según PECAP (Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor)<sup>6</sup>, el 56 % de fondos se dirigen a inclusión financiera y otro 12 % a proyectos que mejoren la infraestructura social.

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