

# FUENTES DE FINANCIAMIENTO VERDE EN PERÚ

BOLETÍN N°9 / MARZO 2021

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

II. ¿Transformación digital de mi Pyme? 6 formas de empezar. (P. 4)

III. Internacionalizando mi PyME ¿Qué es el E-Commerce transfronterizo? (P. 6)

IV. ¿Tan fácil es? 4 dificultades como PyME al usar plataformas de e-commerce. (P. 8)

IV. ¡Conéctate! (P. 9)

V. Entrevista a Edwin Llanca, CEO de AYNI (P. 10)

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.



## ¿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?

En nuestro boletín #2 abordamos la transición digital desde un punto de vista inicial, mostrándoles algunos ejemplos en el mundo de cómo las PyMEs integran el componente virtual en sus modelos de negocio y los pasos esenciales para digitalizar tu emprendimiento. Hoy, 7 meses después, la realidad nos muestra una situación en donde la digitalización ya no es una opción, sino una obligación. Es por eso que en este boletín #9 hemos dado un giro a ese enfoque anterior y ahora hablamos de una transformación, no una transición.

En la primera sección, no te pierdas las dos fuentes de financiamiento que te compartimos. En la segunda sección, hablamos sobre 6 formas en las que podrías iniciar tu transformación digital (¡ya no hay excusas!). En la tercera sección te mostramos qué es el comercio digital transfronterizo y por qué hoy ya es tan fácil vender en el extranjero. En la cuarta sección ponemos los pies en la tierra y revisamos qué dificultades podrías enfrentar al convertirte en una PyME verde digital. En la quinta sección te ofrecemos cuatro formas de actualizarte y autoeducarte en temas digitales. Finalmente, no te pierdas la entrevista al CEO de AYNI, una forma de crédito para aquellas PyMEs que anteriormente pueden haber accedido al crédito informal.

# 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

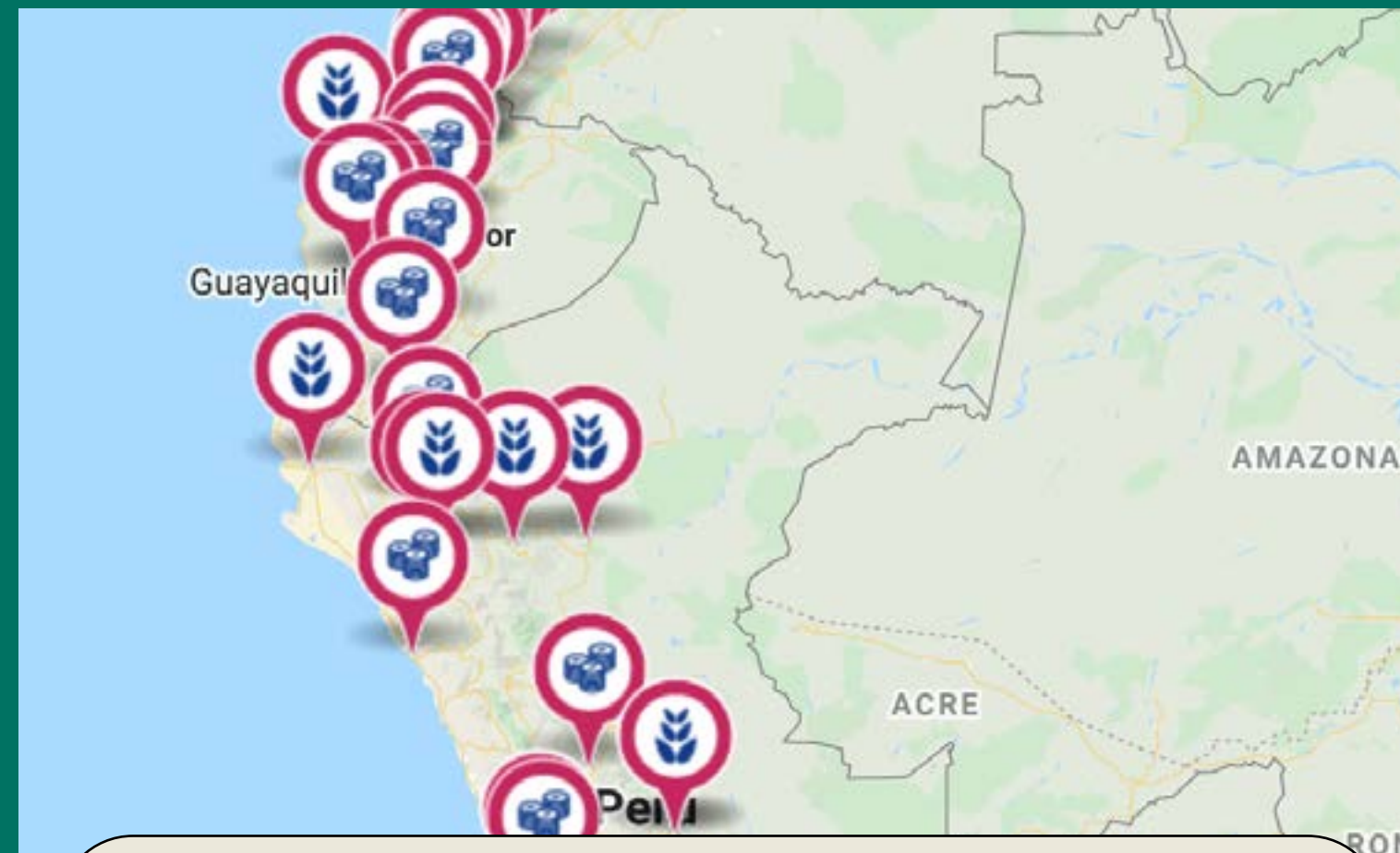


Oikocredit es una cooperativa mundial-con una marcada presencia en el Perú- que promueve el desarrollo sostenible proporcionando préstamos, inversiones y desarrollo de capacidades para los sectores de inclusión financiera, agricultura y energía renovable.

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](mailto:arisco@oikocredit.org)
- Ingresa a su web para más información: <https://www.oikocredit.coop/>

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

# KFW DEG

Durante casi 60 años, DEG (subsidiaria del KfW, Banco de Desarrollo Alemán) ofrece apoyo técnico y financiero a empresas de países en desarrollo y emergentes. Su foco es el crédito a largo plazo y asesoran en la ejecución de inversiones.

DEG se focaliza en empresas de toda escala que tengan visión a largo plazo y operen de manera responsable (social y ambientalmente). Particularmente, poseen un programa de inversión con perspectiva de género. Invertir en mujeres significa invertir en el mercado global más grande del futuro y desbloquear un gran potencial económico. El objetivo de la estrategia de inversión con enfoque de género es promover y aumentar aún más la participación de la mujer en la economía.

Dale clic a esta imagen y mira el video de un caso de éxito en el Perú, financiado por el DEG. La empresa peruana Viru S.A. sigue un modelo de negocio integrado y con enfoque de género.



Dale clic a esta imagen e ingresa al mapa interactivo de DEG, donde podrás revisar sus inversiones alrededor del mundo y conocer de qué forma impactan sus financiamientos.



## ¿A quiénes está dirigido?

- El público objetivo son empresas que operan en los sectores agrícola, industrial, infraestructura y servicios, así como en instituciones y fondos financieros.

## ¿Qué ofrece?

- Montos de financiamiento: variable.
- Financiamiento de deuda entre 4 y 10 años.
- Tasa de interés: fija o variable, orientada al mercado según el proyecto y el riesgo país.

## ¿Cómo pedir un préstamo?

- Contactarse con Jörg Seyfart
- (joerg.seyfart@deginvest.de)
- (+51) 1 221 6055
- Ingresa a su web para más información:
- <https://www.deginvest.de/>

# II. ¿TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE MI PYME?

## 6 FORMAS DE EMPEZAR

Siempre es difícil implementar una transformación en cualquier emprendimiento. Aquí te ayudamos a empezar de forma sabia.

Las PyMEs son la columna vertebral de toda economía y son los actores más innovadores en cualquier industria. Hoy más que nunca, estas empresas reconocen la urgencia de la transformación digital como la principal salida a la crisis actual. Buscan seguir siendo competitivos e impulsar su crecimiento con la tecnología, pero a menudo no saben por dónde empezar. Precisamente, en esta sección queremos mostrarte cuáles son las grandes tendencias de los caminos que toman las PyMEs para iniciar la transformación.

### 1. FLEXIBILIZAR EL TRABAJO



#### Ahorra más, innova más rápido y empodera tu equipo

Esto es particularmente necesario en emprendimientos con millennials como trabajadores: son independientes, valoran su tiempo privado y constantemente buscan desafíos laborales. Para atraer a esa fuerza laboral, las PyMEs deben modernizarse y adoptar enfoques más dinámicos.

**VIDEO:** ¿Cuáles son los impactos del trabajo flexible y el nuevo rol de las oficinas?

### 2. EXPERIENCIA PERSONALIZADA



#### Ofrece productos con valor agregado para forjar relaciones sólidas con los clientes

Los clientes están enormemente informados gracias al Internet. Las tecnologías digitales están cambiando la forma en que se relacionan con las empresas y toman decisiones de compra. Centrarse en la experiencia del cliente es crucial en un ambiente digital.

**VIDEO:** 5 Ejemplos de marcas que convirtieron a sus clientes en protagonistas

### 3. DECISIONES BASADAS EN INFORMACIÓN.



#### Toma decisiones informadas y basadas en información procesable

La información es de los activos más valiosos. El uso especializado de los datos acumulados permite a las organizaciones mejorar todas las tomas de decisiones. El Big data, por ejemplo, juega hoy un papel vital en la recopilación de información sobre el mercado y los clientes. Si capitalizas este activo, tu PyME puede ahondar en los conocimientos sobre los clientes existentes y ajustar tu oferta.

## 4. INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA)



**Brinda servicios coherentes y libera el valor de la experiencia de tu cliente.**

La inteligencia artificial (IA) simplifica y automatiza procesos de rutina para el soporte técnico y al cliente, la logística y muchos más, ahorrando tiempo y costos significativos. También ayuda a las PyMEs a conocer a los clientes y anticipar su comportamiento para brindar servicios personalizados. Desde chatbots, autoservicio y gestión de relaciones con los clientes, hasta la puntuación de clientes potenciales y previsión de ventas, la IA permite a las PyMEs capturar, gestionar y medir interacciones de los clientes con tu emprendimiento.

**VIDEO: Construye tu chatbot con Diálogo**

## 5. TRABAJADORES DE PRIMERA LÍNEA



**Aumenta la eficiencia del personal de primera línea para brindar un servicio excepcional**

Los trabajadores de primera línea son los principales representantes de cualquier marca y existe una gran cantidad de herramientas y tecnologías digitales que pueden ayudarte a aprovechar lo mejor de ellos, y brindar un mejor servicio a sus clientes. En una PyME típica, los trabajadores de oficina son tan solo el 10% del personal total, el resto son trabajadores de primera línea. Empoderarlos es clave para el éxito de tu PyME, ya que son los primeros en involucrar a sus clientes.

## 6. SOLUCIONES EN LA NUBE



**Compite con empresas globales ofreciendo servicios de calidad a escala**

En el pasado, existía una desigualdad inevitable entre las grandes empresas y las pequeñas. Las PyMEs tuvieron que luchar con importantes barreras de entrada. A medida que surgieron las soluciones en la nube, fue posible resolver la mayoría de estas preocupaciones. Las tecnologías en la nube brindan a las PyMEs la capacidad de verse y actuar mucho más grandes de lo que realmente son. Una opción potente es la administración remota de tu negocio, pudiendo atender cualquier mercado y aprovechando las ventajas de la computación en la nube.

**VIDEO: 6 herramientas en la nube gratuitas para administrar nuestra pyme**

# III. INTERNA- CIONALIZANDO MI PYME

## ¿QUÉ ES EL E-COMMERCE TRANSFRONTERIZO?

¿Cuál es la mejor opción para internacionalizar mi PyME? ¿Cómo puedo ampliar mi cartera de clientes fuera de Perú? Aquí te lo respondemos.

El comercio electrónico (e-commerce) transfronterizo es una tendencia creciente, con gran potencial para fortalecer actividades comerciales internacionales de las PyMEs en América Latina. Gracias a las plataformas de pago electrónico, existe un acceso sin precedentes a mercados internacionales.

Los métodos de pago en línea son la gran ventaja del e-commerce. La mayoría de los proveedores de este servicio facilitan los procesos de creación de tiendas online. Por ejemplo, Paypal, Mercado Pago y Google Wallet ofrecen botones de compra con enlaces directos a tu tienda en línea o sitio web de tu emprendimiento. También hay muchas herramientas que permiten incluir un carrito de compras en el sitio web para una experiencia más amigable.

¿Cuál es la mejor opción para internacionalizar mi PyME? ¿Cómo puedo ampliar mi cartera de clientes fuera de Perú? Aquí te lo respondemos. A continuación, te presentamos 3 tendencias o impulsores clave del comercio electrónico para PyMEs en el mundo; en la siguiente página, te compartimos una infografía sobre las ventajas de PayPal, Mercado Pago y Google Wallet.

### IMPULSORES DE TEMPORADA

- Cuando se analizan las tendencias de compras de temporada, siempre verifica tus tiempos y fechas, así como tus suposiciones.
- Fuera de los eventos de ventas globales, presta atención a los feriados regionales y, aunque estos no sean locales, siempre verifica tus fechas cuando planifiques.

### IMPULSORES TECNOLÓGICOS

- Si en tu PyME buscan vender en el extranjero, tu estrategia móvil es primordial.
- En China, el 75% de todas las ventas de comercio electrónico se realizan en un dispositivo móvil. La tendencia en los compradores más jóvenes es pasar por alto las computadoras de escritorio y usar dispositivos móviles.

### IMPULSORES DE CULTURALES

- Las peculiaridades de cada condicionan las ventas online.
- Las preocupaciones de los compradores generalmente se centran en la seguridad, los tiempos de entrega y las tarifas de envío, especialmente en las naciones insulares y los países con desafíos logísticos relacionados con la entrega.

### IMPULSORES CONDUCTUALES

- Quizás la forma más importante en que una PyME transfronteriza puede entender un país es por la forma en que realmente compra.
- Al igual que con la adopción de comercio electrónico, las billeteras digitales están creciendo mundialmente a diferentes velocidades. Pero las condiciones de pago y los métodos de entrega podrían sorprender a los nuevos vendedores y compradores.

## PayPal

Es la herramienta más antigua del mercado. Abrir una cuenta es sencillo; solo hay que acceder a la web y registrarse. Las PyMEs deben seleccionar la opción empresarial. Debes asociar una tarjeta de crédito o débito donde PayPal transfiere los pagos de compra realizados por el cliente. Este aspecto es muy conveniente y seguro, ya que toda la información del cliente es administrada por los propios servidores seguros de PayPal. El costo por retirar efectivo y/o por cada compra realizada es relativamente pequeño.

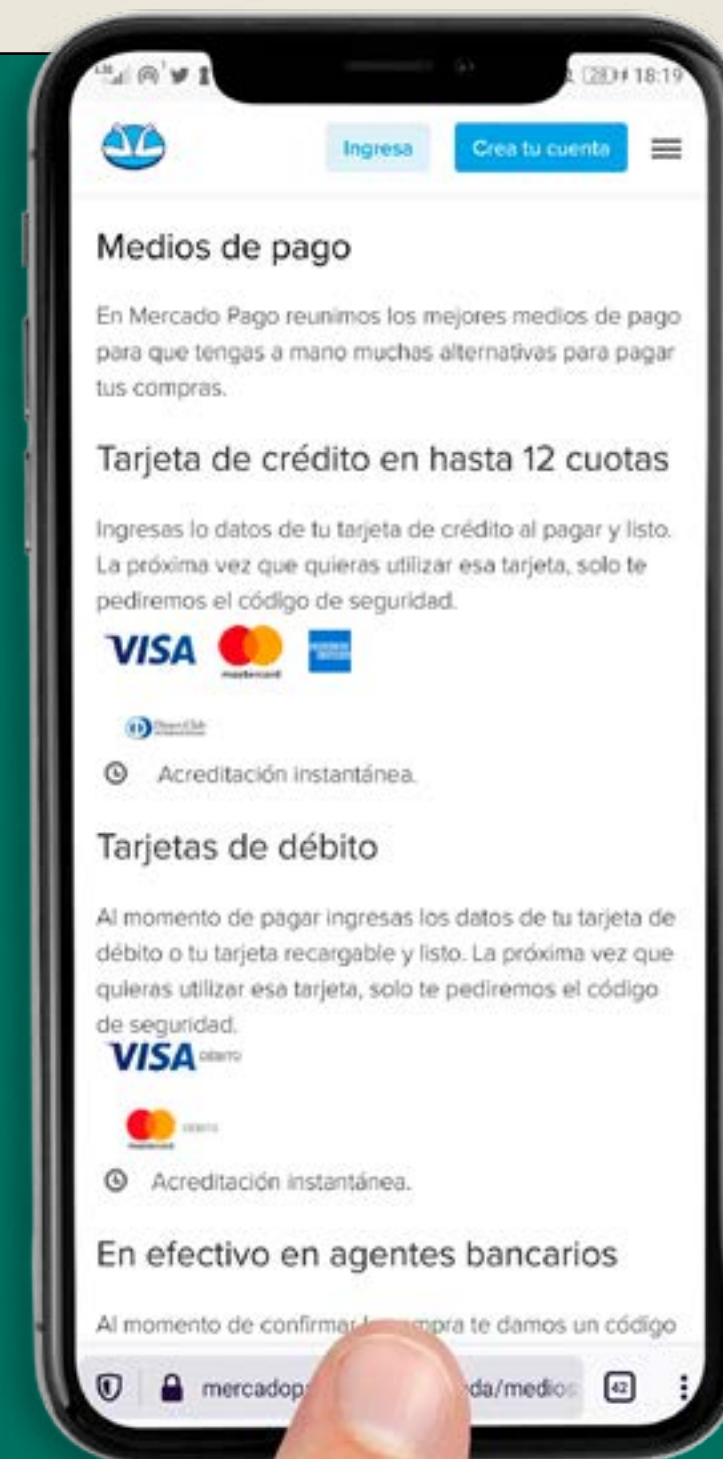
¡Dale clic a esta imagen e infórmate!



## Mercado pago

Fue creada por Mercado Libre y es relativamente nueva. Se utiliza para realizar compras en sitios web, redes sociales, aplicaciones de celular y más. Es muy semejante a PayPal, se asocia a la tarjeta de crédito o débito de un usuario. Es sencillo registrarse, accediendo a la web, crea una cuenta gratuita y se comienza a utilizar el servicio. Sus medidas de seguridad incluyen un seguimiento de pagos las 24 horas y protege al comprador contra el fraude. El costo de uso es de 5,99% por cada pago realizado. Sin embargo, es gratis para compras realizadas en Mercado Libre.

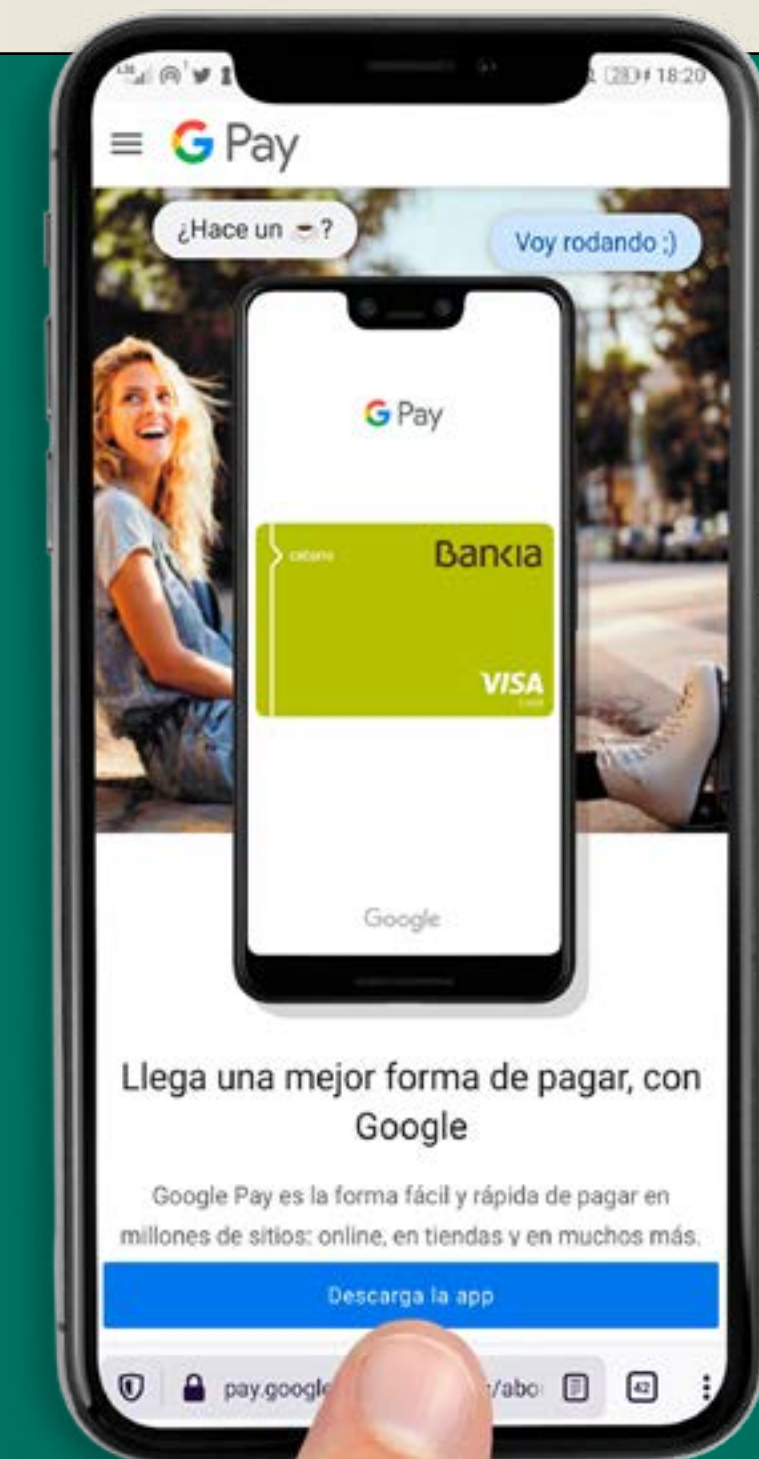
¡Dale clic a esta imagen e infórmate!



## Google Wallet

Es la opción de Google para pagos electrónicos. El modelo es similar al de PayPal y Mercado Pago pero con una novedad: un sistema de pago a través de smartphones con tecnología de comunicación de campo cercano (NFC). Es un mecanismo de comunicación inalámbrica integrado en la aplicación móvil de Google Wallet, que actualmente solo está disponible en Android. En cuanto a la seguridad, Google cubre las transacciones no autorizadas al 100%. También ofrece un avanzado sistema de supervisión antifraude las 24 horas. Está en pleno funcionamiento dentro de los EE. UU.

¡Dale clic a esta imagen e infórmate!



# IV. ¿TAN FÁCIL ES?

## 4 DIFICULTADES COMO PYME AL USAR PLATAFORMAS DE E-COMMERCE

---

Sabemos que la transformación digital implica una serie de retos. Revisa cuáles podrían ser las dificultades que pueda enfrentar tu PyME.

---

Existen múltiples desafíos que las PyMEs enfrentan al vender en plataformas online. Con estas plataformas y la economía digital en crecimiento, los emprendedores podrían enfrentar retos como la protección del consumidor y la privacidad de datos, hasta la competencia y la transparencia. Aquí profundizamos en algunos desafíos que podrías tener.

### FALTA DE HABILIDADES O MODELO DE NEGOCIO INADECUADO

Tanto para evitar ser afectado por el uso de plataformas en línea como para utilizarlas de la manera más eficaz, las PyMEs necesitan invertir en el desarrollo de habilidades y adaptar su modelo de negocio. Los modelos comerciales tradicionales no están necesariamente preparados para transitar al modelo online, y la entrada a plataformas en línea puede ser tan disruptiva que puede hacer que los emprendimientos se vuelvan obsoletos.

### RIESGOS DE DISTORSIÓN DE LA COMPETENCIA

Las autoridades actualmente analizan permanentemente comportamientos anticompetitivos derivados de las plataformas online. Estas maximizan las ganancias en función de la demanda de los usuarios finales conectados. Los efectos ganador se lleva todo y ganador se lleva la mayoría que resultan de los mercados digitales, introducen el riesgo de que los proveedores de plataformas puedan ejercer su poder de mercado y abusar de su posición dominante, distorsionando así la competencia.

### RIESGO DE PROTECCIÓN DE DATOS

Las PyMEs proporcionan a las plataformas digitales un gran volumen de información confidencial, por lo que la transparencia en el uso de dichos datos es fundamental. Para operar en ellas, las PyMEs suelen aceptar términos y condiciones contractuales que otorgan a las plataformas en línea el derecho a utilizar los datos que recopilan como mejor les parezca, por ejemplo, vendiéndolos a terceros que las pymes no identifican. ¡Mucho cuidado con las letras pequeñas.

### RIESGOS DE AMARRE

Otro aspecto crítico del uso de plataformas por parte de las PyMEs son los altos costos de cambio de proveedor y la dificultad de pasar a otra plataforma. Dado que estas se benefician del tamaño de su red y del volumen de datos recopilados, almacenados y gestionados, es un claro objetivo comercial retener a las PyMEs-clientes y evitar su paso a otras plataformas. Esto se hace ofreciendo condiciones atractivas, actualizando y mejorando constantemente los servicios ofrecidos, pero también dificultando la transferencia de datos (por ejemplo, historial de transacciones, contactos, información logística) de una plataforma a otra.



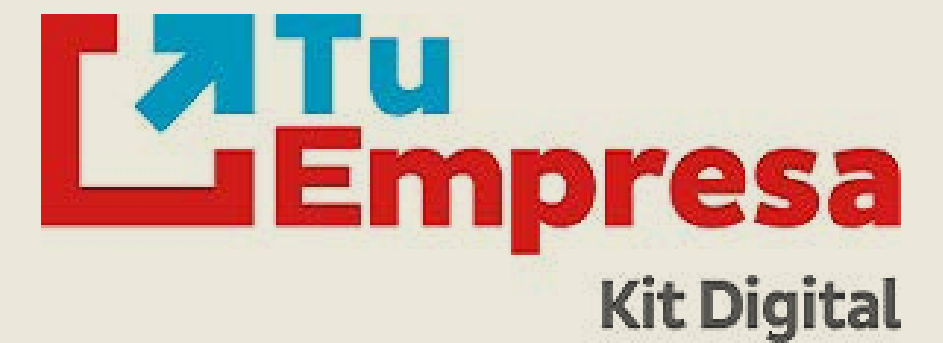
# V. ¡CONÉCTATE!

En esta sección te ofrecemos herramientas, plataformas de interacción, cursos de capacitación o eventos que sin duda te ayudarán a conocer más sobre el mundo de las startups y cómo este puede ayudarte a consolidar tu emprendimiento.



**RedEAmérica** promueve la transformación de la inversión y las prácticas sociales de empresas y fundaciones de América Latina para el desarrollo de comunidades sostenibles. Ofrecemos un escenario de oportunidades para aprender, desarrollar acciones colectivas, visibilizar impactos y conectarse con el entorno regional y global para la promoción de comunidades sostenibles.

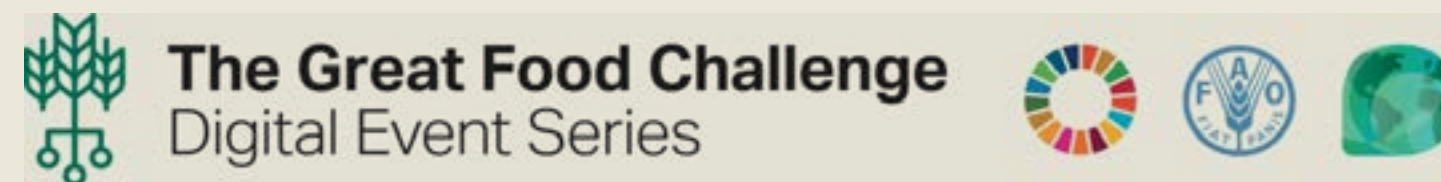
¡Dale clic a este cuadro y conéctate!



**¿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!



**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!



Del mundo físico al virtual **ConnectAmericas** es una plataforma de negocios virtual gratuita que permite conectarse con empresarios de todo el mundo a través de comunidades especializadas.

¡Dale clic a este cuadro y conéctate!

# VI. ENTREVISTA

Dale clic a las imágenes y échale un vistazo a este video, donde Edwin Llarce explica cómo AYNI puede brindar crédito a tu emprendimiento.



En esta sección te ofrecemos la entrevista con un emprendedor o especialista que está generando impacto y conocimiento en su rubro y significa una oportunidad de innovación para tu negocio.

Hoy más que nunca, las facilidades para acceder a un crédito pueden ser extremadamente difícil. Más aún, aquellas PyMEs que han accedido a créditos en el mercado informal quizá no poseen el mejor perfil para los proveedores más tradicionales. Es aquí que AYNI entra en juego.

En esta oportunidad, hemos entrevistado a Edwin Llarce, CEO de AYNI. Edwin tiene más de 12 años de experiencia en varios puestos financieros en Perú, India y EE.UU., liderando proyectos en gestión de

riesgos, desarrollo corporativo, planificación financiera, consultoría interna y planificación estratégica en diferentes industrias (banca, seguros, servicios de salud y automotriz). Además, es un emprendedor apasionado con experiencia liderando tanto una ONG como su propio negocio.