



Credito: Global Alliance for Clean Cookstoves

AUMENTO DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR DE COCCIÓN LIMPIA

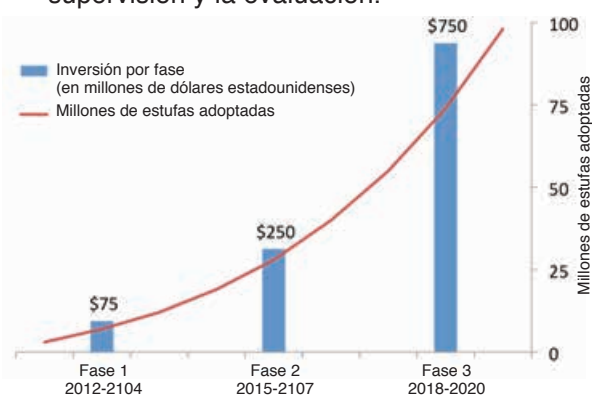


UNA ESTRATEGIA PARA IMPULSAR LA INVERSIÓN

ANTECEDENTES La Alianza Global para Estufas Limpias (*Global Alliance for Clean Cookstoves*) es una alianza de los sectores público y privado con la misión de salvar vidas, mejorar el sustento, empoderar a las mujeres y proteger el medio ambiente a través de la creación de un mercado internacional próspero para estufas y combustibles limpios, con el objetivo de hacer posible que 100 millones de hogares adopten tecnologías limpias y eficientes para cocinar para el año 2020.

Sobre la base del aporte de más de 350 destacados expertos y profesionales de todo el mundo, la Alianza ha identificado un enfoque basado en el mercado como la manera más sostenible para lograr la adopción universal de soluciones limpias para cocinar como se validó en: *Igniting Change: A Strategy for Universal Adoption of Clean Cookstoves and Fuels* (Iniciar el cambio: Una estrategia para la adopción universal de estufas y combustibles limpios) El informe, que la Alianza coordinó y publicó, describe una estrategia triple para crear un mercado sólido de soluciones de estufas limpias que incluya:

- **Aumentar la demanda** a través de entender y motivar a los posibles usuarios, desarrollar tecnologías más limpias y eficientes y proporcionar financiamiento a los consumidores.
- **Fortalecer la oferta** a través de atraer más recursos económicos e inversiones, ayudar a las empresas a tener acceso a las finanzas de carbono, mejorar la inteligencia de mercado; crear cadenas de valor inclusivas y modelos innovadores de distribución para llegar a consumidores alejados;
- **Favorecer un ambiente propicio** mediante la captación de actores nacionales y locales, el desarrollo de una base de evidencia sobre los beneficios de las estufas y los combustibles limpios, la promoción de normas internacionales y estrictos protocolos de verificación y el mejoramiento de la supervisión y la evaluación.



Aumentar la inversión en el sector también es una de las seis proposiciones de valor que se identificaron en el plan decenal de negocios de la Alianza. Con el fin de alcanzar su objetivo de los 100 millones de hogares para el año 2020, la Alianza planea atraer mil millones de dólares de inversión en el sector. Se espera que la inversión se acelere de US\$75 millones entre 2012 y 2014, a \$750 millones de 2018 a 2020.

Es necesario que la provisión de fondos y financiamiento se oriente a las empresas de estufas y

combustibles limpios en diferentes etapas de desarrollo. Esta capital variará desde el aporte de fondos de subvenciones en etapas iniciales, pasando por el capital subsidiado, hasta capital ángel y, en última instancia, capital comercial. Las necesidades y los retos del financiamiento también variarán a lo largo de la cadena de suministros de la industria.

Punto de partida: Mercado inmaduro, muy fragmentado de las estufas y los combustibles

A pesar de los decenios de trabajo que han dedicado cientos de organizaciones activas en el sector para aumentar la adopción de soluciones de estufas limpias, el mercado continúa en un estado de subdesarrollo y alta fragmentación. La mayoría de las empresas a lo largo de la cadena de valor de las estufas y los combustibles son pequeñas y medianas empresas (PYMES). Algunos de los desafíos que enfrentan en el sector son parecidos, por ejemplo, la falta de acceso al capital, mientras que otros son específicos a su papel en la cadena de valor. En muchos mercados, la concientización del consumidor con respecto a las soluciones de estufas limpias es escasa y, con frecuencia, los consumidores sospechan de las nuevas tecnologías que buscan reemplazar los métodos de cocción tradicionales y los combustibles sólidos. El resultado es que compañías individuales, con frecuencia intentan simultáneamente desarrollar una industria y su propio negocio, una proposición muy costosa.

Debido a la fragmentación del sector, muchas partes están intentando participar en toda la cadena de valor y dispersan los recursos en vez de centrarse en un área que aproveche sus fortalezas. Quienes intentan especializarse, con frecuencia, encuentran dificultades para identificar a socios adecuados.

Barreras a las inversiones en el pasado

Aunque ha habido inversiones en empresas de estufas limpias y continúa creciendo el interés en el sector entre los inversores de impacto para las etapas iniciales, la falta de finanzas que circulen hacia el sector sigue siendo grande debido a:

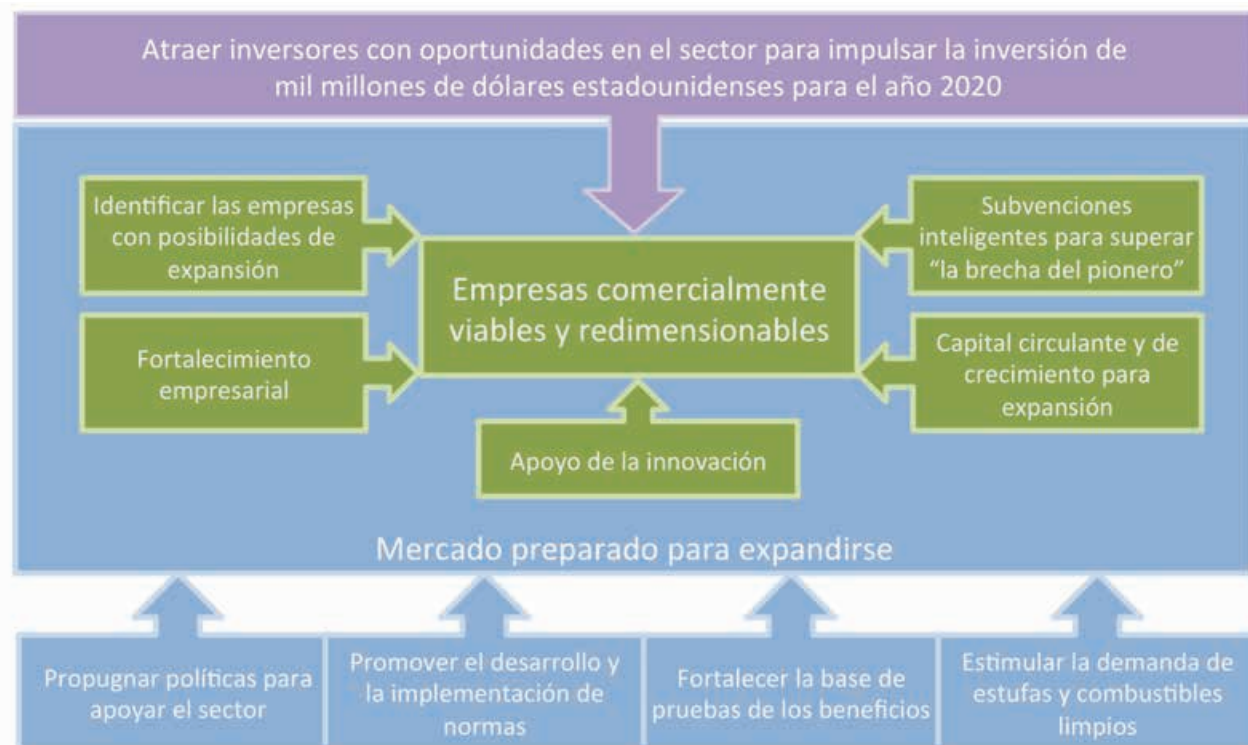
- **Falta de madurez del sector de estufas limpias:** La mayoría de los inversores de impacto buscan condiciones de mercado que, de por sí, se presten para el escalamiento. Esto incluye normas claras para la evaluación y el establecimiento de parámetros de comparación del rendimiento y la demanda del producto y un ambiente propicio de política. La realidad en el sector de las estufas limpias: la falta de normas, la escasa concientización de los beneficios de la estufa y los combustibles limpios y el alto costo de importación de los materiales en bruto y los productos finales es una propuesta de alto riesgo para los inversores.
- **Falta de negocios 'listos para las inversiones':** La mayoría de las empresas de cocción limpia están en una etapa inicial de desarrollo y necesitan capital paciente así como también ayuda para desarrollarse. Las necesidades de fortalecimiento empresarial dependen de la empresa y varían desde estrategias de mercadotecnia, a optimización de la fabricación o planificación de presupuestos y negocios. Pocos inversores de impacto están dispuestos a aportar dinero y asistencia técnica a las compañías en etapas iniciales.
- **Falta de conocimiento acerca del sector de estufas limpias:** Muchos inversores e instituciones financieras, incluidos los bancos nacionales e internacionales, así como instituciones de microfinanzas, desconocen o apenas conocen el sector de cocción limpia.



crédito: SNV

Estrategia de la Alianza para impulsar la inversión

A fin de aumentar la inversión para ampliar el sector de estufas limpias, la Alianza está trabajando para preparar el mercado para su expansión, apoyar el desarrollo de empresas comercialmente viables y redimensionable y despertar la concientización de la comunidad de inversores acerca de las oportunidades dentro del sector.



Preparación del mercado para la expansión

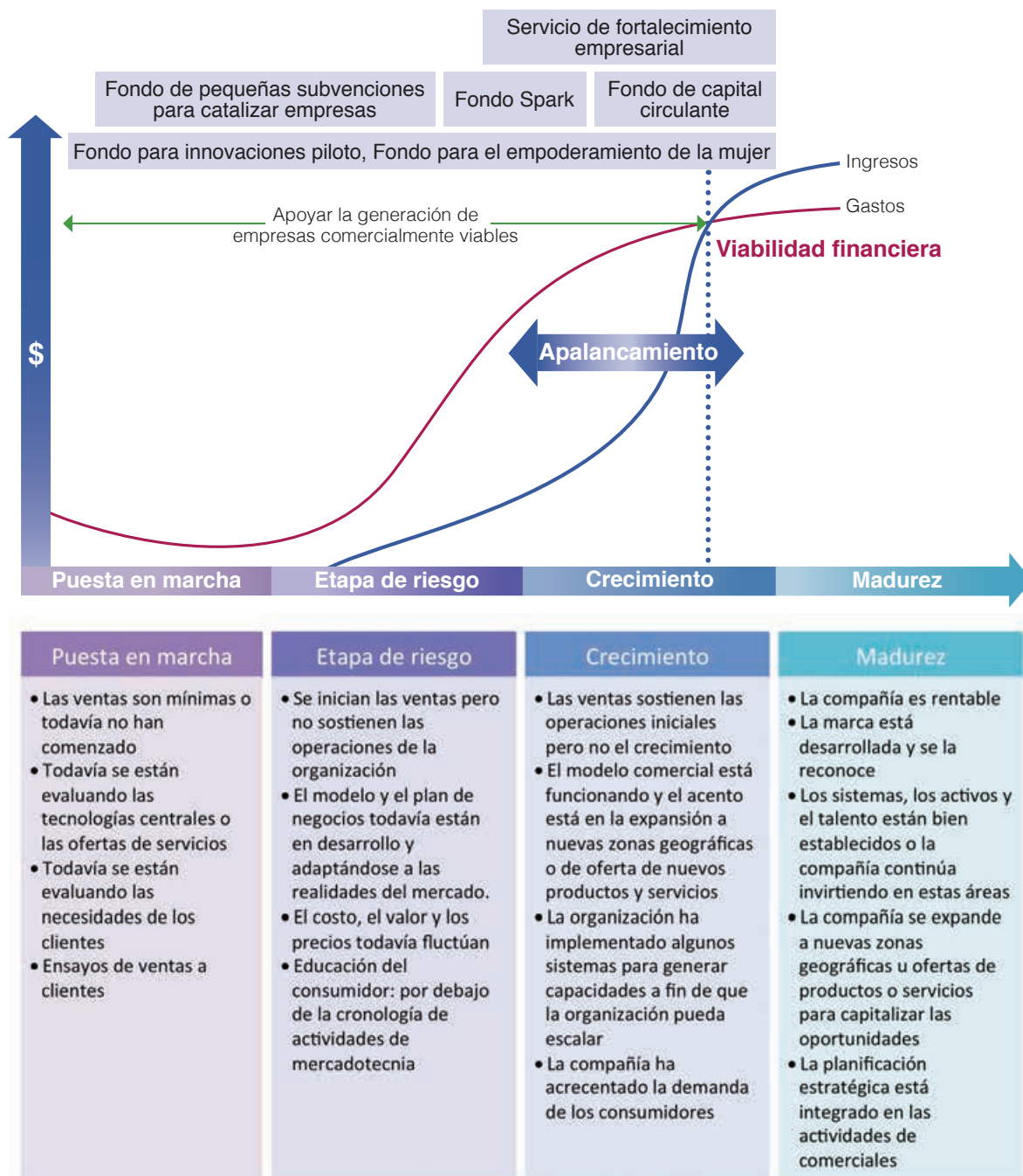
La Alianza participa de una serie de actividades para generar demanda de soluciones de estufas limpias y desarrollar un ámbito propicio para el mercado. Para promoverlo, la Alianza procura atraer a grupos de interés del gobierno nacional y local además de financiar la investigación para establecer una base de pruebas de los beneficios de las estufas y los combustibles limpios. Con respecto a generar demanda de soluciones de estufas limpias, la Alianza está emprendiendo diversas actividades que incluyen estudios para comprender mejor a los consumidores y campañas de mercadotecnia y concientización. El desarrollo y la implementación de normas internacionales a través de la Organización Internacional de Normalización (*International Organization for Standardization, ISO*) y la creación de una red internacional de centros para la verificación de las estufas son prioridades esenciales para la Alianza. Además, la Alianza ha favorecido el desarrollo de normas provisionales que definan los niveles de rendimiento y de pautas normalizadas provisionales para la presentación de informes.



crédito: Ranyee Chiang

Desarrollo de empresas comercialmente viables y escalables

La mayoría de las empresas de estufas están en una etapa inicial de desarrollo y requieren de la generación de capacidades comerciales así como también de capital paciente. En un artículo reciente del *Stanford Social Innovation Review*, Monitor Group y Acumen exploraron soluciones para resolver la así llamada 'brecha del pionero', es decir, la escasez de inversores de impacto dispuestos a invertir en emprendimientos en etapas iniciales ya que prefieren, por el contrario, invertir una vez que ya se ha establecido la viabilidad comercial. Estas organizaciones sugieren filantropía empresarial: el uso de subvenciones para resolver la brecha entre la puesta en marcha y la expansión, como una posible solución. La Alianza ha adoptado este enfoque y utiliza subvenciones para la generación de capacidades e inversiones para desarrollar empresas comercialmente viables y escalables. El siguiente diagrama muestra los productos financieros que la Alianza ha diseñado para posibilitar el crecimiento de las empresas en diferentes etapas de desarrollo y para que aprovechen las futuras inversiones.



Esta tabla ilustra las características de las empresas sociales a través de las etapas de crecimiento

Identificar las empresas con posibilidades de expansión

La Alianza está recurriendo a su fuerte base de 950 asociados para lograr una lista de empresas con el potencial para escalar. Además la Alianza se asociará con organizaciones que colaboren con emprendimientos sociales, como Sankalp Forum y Global Social Benefit Institute, para continuar con la identificación de nuevas y promisorias empresas de estufas limpias.

Fortalecimiento Empresarial

Muchos asociados de la Alianza tienen empresas sólidas, pero necesitan ayuda con la planificación estratégica y con la implementación de sistemas que les permitan manejar el proceso de expansión comercial. Además, a muchas empresas les resulta difícil tener acceso a recursos como aceleradores, tutores y ayuda con propuestas de subvenciones e inversiones. La Alianza está desarrollando una serie de intervenciones de fortalecimiento empresarial con el fin de complementar sus inversiones directas en las empresas. Las oportunidades de capacitación empresarial se adaptarán a las empresas en diferentes etapas de desarrollo, estarán a disposición de los socios y variarán desde seminarios por Internet y materiales en línea a disposición de todos los socios de la Alianza hasta tutorías y consultas personales con expertos escogidos por concurso.



Apoyo de la innovación

Las innovaciones son necesarias en toda la cadena de valor: desde el diseño de producto hasta la mejora de la tecnología y las finanzas del consumidor. Sin embargo, pocos financistas asumen riesgos con innovaciones que no se han probado y los inversores no suelen aportar en investigación y desarrollo sin un mercado constituido para la innovación. Se necesita una gran inversión para desarrollar mejores tecnologías y modelos comerciales adecuados al contexto local y mejorar las cadenas de valor fragmentadas en muchos mercados. Las subvenciones para las innovaciones pueden ser decisivas para que el sector avance apoyando la evidencia de las ideas que pueden llegar a generar cambios y compartiendo las lecciones que se hayan aprendido de las innovaciones que tuvieron éxito y las que fracasaron. En 2012, la Alianza lanzó el Fondo para innovaciones piloto (*Pilot Innovation Fund*, PIF) con el fin de financiar enfoques innovadores diseñados para fortalecer la oferta y mejorar la demanda de estufas y combustibles limpios. Dentro de este Fondo, se otorgan subvenciones de hasta US\$ 75.000 a empresas en cualquier etapa de desarrollo. A cambio del capital inicial para financiar y poner a prueba estas innovaciones, los beneficiarios deben documentar las lecciones que hayan aprendido y compartir sus resultados para que progrese la concientización de soluciones que pueden escalar en el sector.

Subvenciones inteligentes para superar “la brecha del pionero”

Pocos inversores de impacto están preparados a aportar dinero y asistencia técnica a las empresas en sus primeras etapas, por el contrario, prefieren invertir una vez que se ha establecido la viabilidad comercial. Se necesitan inversiones subvencionadas para reducir el riesgo para los inversores y resolver la ‘brecha del pionero’: la escasez de inversores de impacto dispuestos a invertir en empresas en sus primeras

etapas. En 2012 la Alianza lanzó el Fondo Spark, un servicio de subvención diseñado con el fin de financiar la generación y el crecimiento de la capacidad comercial para ayudar a las empresas a alcanzar la viabilidad comercial y a reflejar la escala de la inversión en etapas iniciales. El Fondo Spark tiene como objetivo invertir US\$ 2 millones en capital subvencionado por año en empresas con enfoques escalables con el potencial de transformar el sector a través de su éxito. Las subvenciones del Fondo Spark de hasta US\$ 500.000 se orientan a las necesidades específicas de capital y desarrollo de capacidades de las empresas a lo largo de la cadena de valor en las etapas de riesgo y de crecimiento. Se espera que los beneficiarios aprovechen los fondos Spark para atraer más capital y lograr una máxima ampliación de sus empresas.

Capital circulante

Un reto clave para muchas empresas de estufas y combustibles limpios es la limitación del acceso al capital circulante. Muchas fuentes tradicionales de capital, como los préstamos o las líneas de crédito de grandes bancos nacionales e internacionales, están fuera del alcance de los pequeños o incipientes empresarios que carecen de garantías suficientes o de antecedentes financieros para obtener un préstamo. Aún si estas empresas pueden obtener un préstamo comercial, las tasas de interés son prohibitivamente elevadas y, por lo tanto, limitan el crecimiento de la organización. Se está estructurando un servicio de capital circulante con el Grupo Financiero para el Desarrollo de la Comunidad del Deutsche Bank (*Deutsche Bank's Community Development Finance Group*) que otorgará préstamos de capital circulante y garantías para préstamos a empresas que no están en condiciones de tener acceso a formas más tradicionales de financiamiento de deudas. Este servicio dará acceso a un financiamiento flexible a una tasa de interés en condiciones favorables a la vez que sostenibles para cubrir los costos operativos en curso y las pérdidas de los créditos del servicio. La Alianza también se asociará con instituciones financieras locales para brindar garantías a fin de aumentar el acceso al financiamiento de capital circulante.

Captación de inversores para facilitar inversiones

La Alianza está participando en la comunidad de inversores para despertar la concientización de las oportunidades en el sector y mediar la mayor cantidad de acuerdos posible para las empresas de estufas y combustibles limpios. Esta participación incluye asistir a ciertos foros de inversores de impacto y presentar inversiones rentables en el sector de las estufas limpias. Además, la Alianza ha creado una base de datos disponible de inversores de impacto que están interesados en energías y el medio ambiente con el fin de vincular nuestros socios en el sector privado con los inversores.



crédito: Jen Tweedell



Crédito: Alianza Global para Estufas Limpias

