

# Emprendimientos tecnológicos peruanos: descentralizando el impacto social

BID Lab  
Universidad de Piura  
Fundación Telefónica del Perú  
Cámara de Comercio, Turismo e Industria de  
Ica

BID Lab

NOTA TÉCNICA N°  
IDB-TN-2166

Abril 2021



# BID

Banco Interamericano  
de Desarrollo

## Emprendimientos tecnológicos peruanos: descentralizando el impacto social

BID Lab

Universidad de Piura

Fundación Telefónica del Perú

Cámara de Comercio, Turismo e Industria de Ica

Catalogación en la fuente proporcionada por la  
Biblioteca Felipe Herrera del  
Banco Interamericano de Desarrollo

Emprendimientos tecnológicos peruanos: descentralizando el impacto social / BID Lab,  
Universidad de Piura, Fundación Telefónica del Perú, Cámara de Comercio, Turismo e  
Industria de Ica.

p. cm. — (Nota técnica del BID ; 2166)

1. Social entrepreneurship-Peru. 2. New business enterprises-Peru. 3. Technological  
innovations-Peru. I. BID Lab. II. Universidad de Piura. III. Fundación Telefónica (Peru).  
IV. Cámara de Comercio, Turismo e Industria de Ica. V. Serie.

IDB-TN-2166

Código JEL: M13

Palabras claves: Emprendimientos tecnológicos, impacto regional.

ISBN: 978-9972-48-223-6



<http://www.iadb.org>

Copyright © 2021 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta obra son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del BID, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa, así como tampoco del Comité de Donantes del FOMIN (BID Lab) ni de los países que representa.



---

# EMPRENDIMIENTOS TECNOLÓGICOS PERUANOS



DESCENTRALIZANDO  
EL IMPACTO SOCIAL



UNIVERSIDAD  
DE PIURA



Cámara de Comercio,  
Industria y Turismo  
de Ica

OPEN FUTURE



Fundación  
Telefónica  
Movistar



BID | LAB

---

## Equipo de edición

María Mercedes Henríquez De Urdaneta – Universidad de Piura  
Eddie Valdiviezo Céspedes – Universidad de Piura

## Equipo de redacción

Cinthya Posso Vento – Universidad de Piura  
Alex Zapata Pérez – Universidad de Piura  
Nicolás Vásquez Córdova – Universidad de Piura

## Equipo del proyecto

Mosi Mosquera Mendoza – BID Lab  
Jessenia Pacheco Mejía – BID Lab  
Elizabeth Galdo Marín – Fundación Telefónica  
Alejandra González Cardozo – Fundación Telefónica  
Olga Valcárcel Reyes – Fundación Telefónica  
Agustín Moro Cañada – Open Future  
Sebastián González González – Open Future / Wayra  
Debbie Vilcapoma Castañeda – Hub Udep  
David Morán Huamán – Hub UDEP  
Milagros Pasache Araujo – Hub UDEP  
Eddie Valdiviezo Céspedes – Hub UDEP  
Yadhira Hayashi Amoretti – Hub TecnológICA  
Sthephanie Hopkins Alfaro – Hub TecnológICA  
Luis Vila Gonzáles – Hub TecnológICA  
Pedro Calla Rabanal – Hub TecnológICA  
Martín Torres Matta – Hub TecnológICA

## Invitados especiales

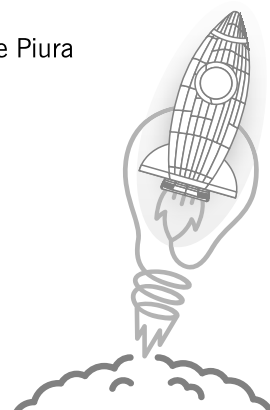
Mónica Reyes Coronado – Gestora inicial del proyecto  
Fernando Cillóniz Benavides – Exgobernador Regional de Ica  
Carlos Rodrich Portugal – Exdirector de Hub Udep  
Antonio Abruña Puyol – Rector de la Universidad de Piura  
Antonio Mabres Torelló – Exrector de Universidad de Piura  
María Pia Chirinos Montalbetti – Directora de Relaciones Institucionales de la Universidad de Piura

## Corrección de textos

Amet Aguirre Vargas

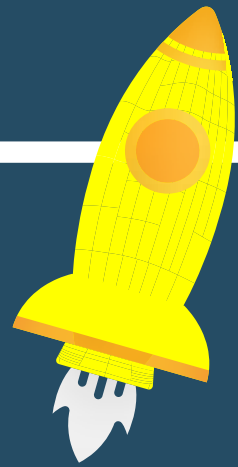
## Diseño y diagramación

Carlos Carmona Fachín



---

**“LA EMPRESA ES EL  
OBJETIVO MÁS  
CREATIVO  
Y EMOCIONANTE AL QUE  
PODEMOS ASPIRAR.  
TAMBIÉN ES  
EXTRAORDINARIAMENTE  
DIVERTIDO  
... SI SE HACE BIEN ”**



Michael Gerber

---



# ÍNDICE

1 **Introducción**

2 **Descripción del proyecto**

3 **Organizadores y socios impulsores**

4 **Programas y actividades**

5 **Aprendizajes y casos de éxito**

**Manzana Verde**

**PAES**

**InfoMercado**

**Piura Verde**

**Sacatucita**

**Optical Green**

**Ikreo Perú**

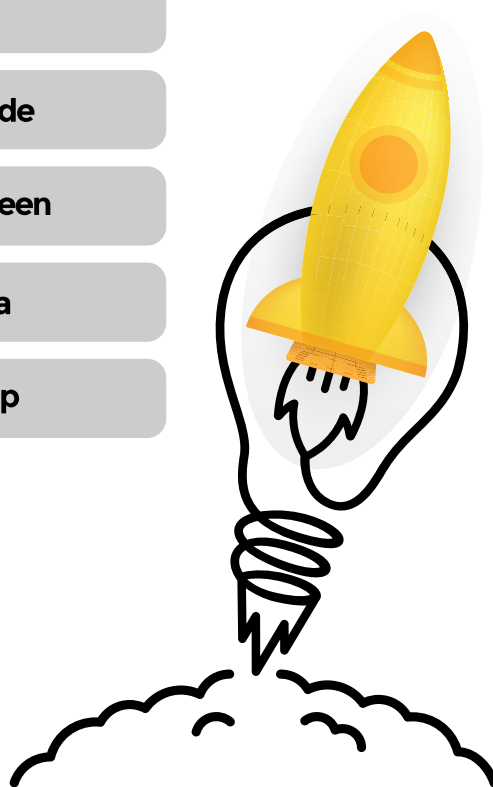
**Kinesika**

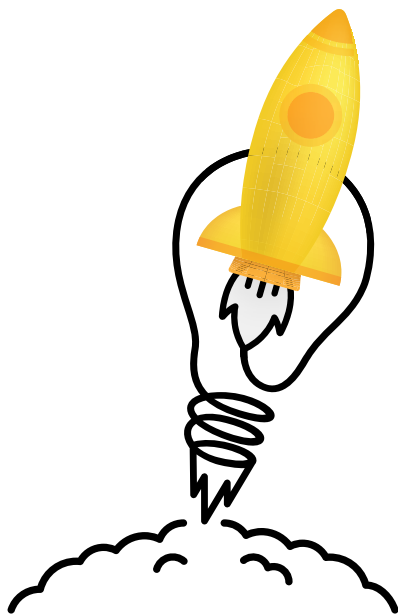
**Capafarma**

**PachApp**

6 **Directorio de Startups**

7 **Conclusiones**





**UN PROYECTO FINANCIADO POR:**



**OPEN FUTURE**



**SOCIOS IMPULSORES DEL PROYECTO:**



**UNIVERSIDAD  
DE PIURA**



**Cámara de Comercio,  
Industria y Turismo  
de Ica**

**ESPACIOS DE INCUBACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS:**

**HUBUDEP**

**TecnológICA**

# INTRODUCCIÓN

Desde hace varios años, Latinoamérica enfrenta grandes retos sociales como la economía informal, el subempleo, la desigualdad, el bajo acceso a la educación y salud de calidad. Este escenario, aunque implique serios obstáculos para el desarrollo de un país, representa una oportunidad para el emprendimiento social, pues genera una dinámica local alrededor de la creación de valor económico y, sobre todo, implica la posibilidad de facilitar un impacto relevante ejecutado por actores zonales con la capacidad de ocuparse de las necesidades prioritarias de la sociedad.

De esta manera, los ecosistemas de emprendimientos pasan a ser un factor clave, donde un actor importante es el sector corporativo, puesto que tiene recursos humanos, financieros y tecnológicos que pueden apoyar la actividad de los emprendedores. En esa línea, la compañía de telecomunicaciones Telefónica, a través de su iniciativa global de innovación abierta Telefónica Open Future, viene apoyando el desarrollo de emprendimientos en diecisiete países de Latinoamérica, Europa y Asia. En el caso de Perú, la compañía empezó con el programa de aceleración Wayra, que se convirtió en una de las organizaciones líderes del desarrollo del ecosistema de innovación en Lima desde 2011.

Tras varios años de trabajo y avances en Perú, aún existían dos grandes retos. El primero era descentralizar el ecosistema de emprendimiento nacional, ya que gran parte de las actividades e impactos se habían concentrado en Lima. Y el segundo, fortalecer el apoyo a los emprendedores sociales, porque estos, además de los desafíos de creación y desarrollo de sus proyectos, también deben velar por la sostenibilidad del impacto social y para conseguirlo se necesitan proveedores, clientes y socios para la escalabilidad.

Frente a estas tareas, en 2017, la Fundación Telefónica y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), mediante su laboratorio de innovación BID Lab, empezaron un proyecto denominado «**Integración del impacto social en actividades de aceleración corporativas**», que buscaba desarrollar el emprendedurismo tecnológico social en dos regiones. Esta iniciativa se desplegó durante tres años en Piura e Ica junto con las socias impulsoras Universidad de Piura (UDEP) y la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica.

Como parte de este trabajo presentamos «**Emprendimientos tecnológicos peruanos: descentralizando el impacto social**», un esfuerzo por documentar y difundir los resultados logrados en los espacios de incubación de emprendimientos. El objetivo de esta publicación es compartir la experiencia adquirida durante el desarrollo del proyecto, animando a los interesados y futuros emprendedores a seguir participando e impulsando los ecosistemas de emprendimiento tecnológico con impacto social apostando desde las regiones.

## DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El objetivo del proyecto **«Integración del impacto social en actividades de aceleración corporativas»** ha sido impulsar el ecosistema de emprendimientos tecnológicos con impacto social en Piura e Ica durante el período 2017-2020. Para lograrlo fue estratégico contar con socios impulsores como la Universidad de Piura, a través de su incubadora Hub UDEP; el Gobierno Regional de Ica y la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica.

La propuesta fue desarrollar programas de incubación al norte y sur del país bajo el modelo Crowdfunding diseñado por Telefónica Open Future. En estos programas de incubación se debía apoyar al menos a 150 emprendedores en 50 emprendimientos con base tecnológica. Para ello, algunas de las actividades desarrolladas en el marco del proyecto fueron:

1

Implementación de espacios del programa Crowdfunding de Telefónica en las regiones de Piura e Ica para facilitar el trabajo de los emprendedores.

2

Capacitación de un equipo gestor local de cada región sobre metodologías de apoyo a los emprendedores, dinamización del ecosistema emprendedor local, formación de red de mentores, monitoreo del desempeño de los emprendedores, networking y acceso a financiamiento y nuevos mercados.

3

Tres convocatorias a emprendimientos de todo el país durante el período 2017-2019 que estuvieran alineados con los sectores productivos cuyas actividades fueran las más predominantes en sus respectivas regiones. En el caso de Piura, fue la agroindustria, pesca, cultura y turismo; y en el caso de Ica, medio ambiente, educación, agroindustria y turismo.

4

Desarrollo del proceso de incubación a los emprendimientos seleccionados según la guía metodológica Crowdfunding Way, la cual debió adaptarse según el contexto local y la realidad nacional.

5

Dinamización del ecosistema regional a través del uso del espacio para destinarlo a la promoción de la innovación y emprendimiento.



### Mónica Reyes

Gestora inicial del proyecto de Telefónica Open Future

«El proyecto nace fruto de 4 ó 5 años de Wayra en Perú, pues, en 2015, el BID nos sugiere aplicar el mismo modelo en las regiones y así integraríamos soluciones desde los mismos emprendedores que viven las problemáticas.

Fue necesario que se sumen instituciones públicas y privadas para garantizar la continuidad del proyecto, de esta manera Telefónica brindó todo el conocimiento, mientras que los socios impulsores que albergaban la incubadora se capacitaban y el BID financió los costos, especialmente, los recursos humanos para transferir el conocimiento.

Realmente fue un excelente trabajo del sector corporativo, gobierno, universidad y fondo multilateral en bien de los emprendedores».



## ORGANIZADORES Y SOCIOS IMPULSORES DEL PROYECTO



El laboratorio de innovación del Banco Interamericano de Desarrollo, BID Lab, es la institución que financia este proyecto cuyo propósito es promover "el desarrollo a través del sector privado, identificando, apoyando y piloteando nuevas soluciones a problemas de desarrollo y buscando crear oportunidades para las poblaciones pobres y vulnerables de América Latina y el Caribe (ALC)"<sup>1</sup>



La Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica es actualmente la institución impulsora del proyecto en la región de Ica. "Es una Asociación Civil que busca contribuir a la competitividad regional a través de un fortalecido gremio empresarial"<sup>2</sup>, creada en 1892. Actualmente cuenta con más de 120 asociados que se encuentran en el sector de banca, retail (supermercados), turismo, telecomunicaciones y agrícola.



Fundación Telefónica canaliza la acción social y cultural de la compañía de telecomunicaciones Telefónica y está presente en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y España. Es la entidad ejecutora del proyecto, a través del **programa Telefónica Open Future**, por el cual se dirigen iniciativas de apoyo a los emprendedores.



La Universidad de Piura es la institución impulsora del proyecto en la región de Piura, a través de su incubadora de emprendimientos Hub UDEP. La UDEP, que cumplió 50 años de vida institucional durante la ejecución de este proyecto, busca la formación integral de la persona en un afán de servir a la sociedad.



El Gobierno Regional de Ica fue inicialmente el impulsor del proyecto en esta región. Esta institución tiene por finalidad esencial fomentar el desarrollo regional integral sostenible, promoviendo la inversión (sic) pública y privada, el empleo y garantizar el ejercicio pleno de los derechos y la igualdad de oportunidades de sus habitantes, de acuerdo con los planes y programas nacionales, regionales y locales de desarrollo.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Laboratorio de innovación del Grupo BID. (20 de febrero de 2015). bidlab.org. Recuperado el 22 de febrero de 2021, de <https://bidlab.org/es/nosotros>

<sup>2</sup> Cámara de Comercio, Industria y Turismo de ICA. (2018). camaraica.org.pe. Recuperado el 22 de febrero de 2021, de <https://camaraica.org.pe/quienes-somos>

<sup>3</sup> Gobierno Regional de ICA. Institución Gubernamental. (2020). regionica.gob.pe. Recuperado el 22 de febrero de 2021, de [http://www.regionica.gob.pe/web/index.php?option=com\\_content&view=article&id=507&Itemid=61](http://www.regionica.gob.pe/web/index.php?option=com_content&view=article&id=507&Itemid=61)

# PROGRAMAS Y ACTIVIDADES

## ESPACIOS DE CROWDWORKING

Para cumplir los objetivos del proyecto era importante implementar los espacios de *crowdworking* junto con los socios impulsores en cada región. En Piura, el Hub UDEP ya contaba con un espacio y se pudo mejorar; y en Ica, se implementó el Hub Tecnológico en el Gobierno Regional.

Una vez que los espacios de *crowdworking* estuvieron listos, se comenzó un proceso de capacitación para el equipo gestor de cada hub respecto al programa de incubación y las metodologías de trabajo ofrecidas por Wayra y la red de Telefónica Open Future. Este aprendizaje ha sido permanente a lo largo de todo el proyecto y ha permitido adaptar el programa de incubación a los emprendedores y necesidades locales.

**MARIA PÍA CHIRINOS**  
DIRECTORA DE RELACIONES  
INSTITUCIONALES DE UDEP

«Al inicio conocimos del proyecto del BID y Telefónica pero estaba diseñado para implementarse en entidades públicas. Con la ocurrencia de El Niño costero, en el verano de 2017, las entidades públicas se dedicaron a atender la emergencia y se planteó hacerlo con nuestro recién inaugurado Hub UDEP, lo cual fue muy providencial».



**PEDRO CALLA**  
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE  
NEGOCIOS DE LA CÁMARA DE  
COMERCIO, INDUSTRIA Y  
TURISMO DE ICA

«Con este proyecto aprendimos que hay dos tipos de emprendedores: quienes crean su negocio por una necesidad económica y quienes crean un negocio para salir de lo tradicional, abandonar su zona de confort, estos últimos son los innovadores. Los emprendedores beneficiados conocieron ambas caras de la moneda y han ganado mucha experiencia. Ahora tenemos un nuevo reto: compartir el conocimiento aprendido durante estos tres años en estos espacios de *crowdworking*».



**ANTONIO MABRES**  
EXRECTOR DE LA UNIVERSIDAD DE PIURA

«Podría decir que tuve la suerte de participar en estos primeros pasos. Algo que he aprendido del mundo del emprendimiento es el espíritu de colaboración. Me parecía admirable —me lo sigue pareciendo— que cuando invitamos a exitosos líderes y promotores de startups, algunas ya de gran impacto y valor, nunca se negaban a venir y a comunicar su experiencia. Siempre tenían tiempo para dar consejos, atender consultas, proporcionar contactos, etc.».



# PROGRAMAS Y ACTIVIDADES

## CONVOCATORIAS

Se desarrollaron tres convocatorias nacionales de emprendimientos tecnológicos con impacto social, aplicando como estrategia de difusión la organización de eventos denominados “Open Day” realizados en Piura, Canchaque, Tumbes, Chiclayo, Ica, Pisco, Nazca, Paracas y también de manera virtual.

En cada convocatoria nacional, los emprendimientos podían elegir en qué hub realizar su programa de incubación. Además de los hubs de Piura e Ica, también se involucraron los hub “El Puente” de Miraflores (I y II convocatoria), “Paqarina Wasi” de Cusco (II y III convocatoria), “Tufelis” de La Libertad (III convocatoria) y el de USIL Ventures en Lima (III convocatoria).

Luego de cada convocatoria se procedía a elegir a los que cumplían los siguientes criterios de selección:

1. Grado de madurez del proyecto.
2. Antecedentes del equipo emprendedor.
3. Uso de la tecnología.
4. Potencial de impacto social y/o medioambiental.
5. Potencial de escala.
6. Foco en las áreas estratégicas definidas de cada región.

### MARTÍN TORRES PRESIDENTE DE LA CÁMARA CHINCHANA DE COMERCIO

«Debemos seguir apoyándolos para que puedan surgir muchos más temas de emprendimiento y se presta ahora porque hay una infinidad de casos particulares para cada empresa donde se puede utilizar este tipo de aporte y así lograr un desarrollo económico y social integral».



### CARLOS RODRICH FUNDADOR Y EXDIRECTOR DE HUB UDEP

«Para mí, lo más positivo es el tema de la colaboración, por lo que considero que el haber trabajado esto desde muy temprano en el Hub UDEP junto a tres muy buenos aliados –Telefónica Open Future, el BID e Innóvate Perú– ha sido un factor clave».



		PRIMERA CONVOCATORIA	SEGUNDA CONVOCATORIA	TERCERA CONVOCATORIA	TOTAL
PIURA	POSTULANTES	48	58	53	159
	SELECCIONADOS	11	16	12	39
ICA	POSTULANTES	20	21	27	68
	SELECCIONADOS	8	9	12	29
TOTAL DE SELECCIONADOS		19	25	24	68



# PROGRAMAS Y ACTIVIDADES

## PROGRAMA DE INCUBACIÓN

El programa realiza un acompañamiento de ocho meses a las startups. Inicialmente se diagnostica de manera integral al equipo a fin de personalizar su proceso. Luego, se propone un plan de trabajo que incluye capacitaciones, mentorías y conexiones según lo que necesite cada proyecto. Durante la ejecución de dicho plan se realiza un seguimiento constante a los equipos para poder verificar alguna necesidad adicional o identificar un posible cambio en el modelo de negocio. Los avances son verificados y presentados al cierre mediante un evento en el que surgen recomendaciones adicionales y estrategias a seguir.

**DEBBIE VILCAPOMA**  
HEAD ACCELERATOR  
DE HUB UDEP

«El programa lo hemos venido mejorando con la retroalimentación de los emprendedores de las diferentes generaciones, añadimos actividades de más valor y quitamos algunas otras que podían distraer».



**YADHIRA HAYASHI**  
HEAD ACCELERATOR DE  
HUB TECNOLÓGICA

«El enfoque de este tipo de proyectos es siempre beneficiar al ecosistema regional y ha sido importante involucrar a dos aliados desde el sector privado. En nuestro caso fueron la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica y la Cámara Chinchana de Comercio. Ha sido importante articular con estos gremios empresariales, pues pueden convertirse en redes de inversores ángeles e inclusive animar a más regiones a imitarlos».

## EVENTOS

Se desarrollaron conferencias con invitados nacionales e internacionales y eventos de *networking* para que los emprendedores puedan compartir conocimientos y experiencias con la comunidad en general.

Algunos de los eventos más importantes fueron:

### Open Talk

Conferencias con invitados nacionales e internacionales para sensibilizar y capacitar a la comunidad emprendedora en temas como: finanzas, marketing, legal, ventas, entre otros.

### Women's Age

Evento realizado en el Día Internacional de la Mujer para fortalecer la comunidad de emprendedoras y así disminuir la brecha de género que existe en el rol de liderazgo de los emprendimientos.

### Jornada Nacional de Emprendedores

Jornada de capacitación y *networking* dirigida a los emprendedores. Se realizó en Lima y convocó a los emprendedores que forman parte de los hub de la red Perú Open Future a escala nacional.

### Girls Inspire Tech

Hackathon para promover y capacitar el desarrollo de habilidades tecnológicas en escolares de Piura e Ica.

### Startups in Love

Evento de *networking* en el cual los proyectos de los hub expusieron sus propuestas frente a empresarios y a la comunidad en general. Los eventos se realizaron en sinergia con las cámaras de comercio de cada ciudad.





# PROGRAMAS Y ACTIVIDADES

## RED DE MENTORES

Se ha realizado un excelente trabajo de mentoría con los emprendimientos del programa gracias a una red de 56 mentores que brindaron su conocimiento y experiencia. Esta red, inicialmente, estuvo conformada por el equipo de mentores de Wayra y luego se fue reforzando con las redes de contacto de la Universidad de Piura y de la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica.

## IMPACTO DE LAS STARTUPS

Finalmente, es importante medir el impacto en la economía de cada región y esto se calcula en cantidad de empleo generado, ventas mensuales y la inversión que recibió cada proyecto, tanto de capitales semillas como de parte de inversionistas ángeles.

	EMPLEOS GENERADOS	VENTAS MENSUALES	INVERSIÓN LEVANTADA
PIURA	70	USD 400,000	USD 455,600
ICA	51	USD 200,000	USD 120,000
TOTAL	121	USD 600,000	USD 575,600

### DAVID MORÁN STARTUP COACH DE HUB UDEP

«El principal recurso que nosotros debíamos aprovechar eran las redes de contactos y nos sirvieron mucho para ayudar a los emprendedores. En Piura uno de los emprendimientos que más ha resaltado ha sido Manzana Verde, el cual fue reconocido como la mejor startup de Perú por Seedstars Lima en el 2019».



### STEPHANIE HOPKINS STARTUP COACH DE HUB TECNOLÓGICA:

«También son importantes los reconocimientos a nivel nacional e internacional que han tenido los equipos de Ica. Ikreo, por ejemplo, fue uno de los veinte elegidos para los premios 'Latinoamérica Verde', Pachapp ganó el premio 'Protagonistas del cambio UPC 2019', y este año Kinesika ha ganado la primera edición de ProtaTech UPC. Esto ayuda muchísimo a la visibilización de los emprendimientos regionales».



# PROGRAMAS Y ACTIVIDADES

## IMPACTO DEL PROYECTO

También es importante mencionar los siguientes indicadores del proyecto alcanzados durante los 3 años de trabajo colaborativo:

**2** ESPACIOS DE INCUBACIÓN

**2** REGIONES IMPULSADAS: ICA Y PIURA

**10** PERSONAS CAPACITADAS DEL EQUIPO GESTOR EN AMBOS ESPACIOS

**12** ALIANZAS FORMADAS CON DIVERSAS INSTITUCIONES

**16** EMPRENDIMIENTOS QUE ACCEDEN A FINANCIAMIENTO

**74** EVENTOS

**76** EMPRENDIMIENTOS EN 3 GENERACIONES

**416** EMPRENDEDORES FORTALECIDOS

**4,600** PARTICIPANTES SENSIBILIZADOS



**ALEJANDRA GONZÁLEZ**  
JEFA DE PROYECTOS SOCIALES Y EDUCATIVOS DE FUNDACIÓN TELEFÓNICA

«Ha sido importante el trabajo que hemos realizado, no sólo por haber superado los indicadores planteados sino por el apoyo que ofrecimos para construir un ecosistema de emprendimiento regional en Perú. El trabajo en equipo nos ha permitido aportar un granito de arena en todo el proceso».

**EDDIE VALDIVIEZO**  
DIRECTOR DE HUB UDEP

«Los equipos con los que trabajamos fueron afectados durante la pandemia, pero no se quedaron con los brazos cruzados, todos se adaptaron e identificaron las oportunidades del contexto. Quisimos ampliar el alcance y convocar a nivel nacional propuestas para solucionar algunos problemas de la pandemia. Los proyectos ahora se están implementando gracias a que tuvimos el respaldo de Telefónica Open Future y el BID. Hub UDEP se ha convertido en una plataforma importante que apoya a los emprendedores y a sus soluciones en situaciones complicadas como éstas».



## COVID-19 SOLUTION CHALLENGE

El 11 de marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud declaró el estado de pandemia mundial por el brote de coronavirus y cinco días después se decretó cuarentena general en todo el Perú. Sin duda alguna, la pandemia ha marcado un antes y un después en este siglo, que ha devenido en una crisis global. Asimismo, se atraviesa una crisis económica importante, especialmente dura para las familias de quienes perdieron su trabajo o vieron quebrar su empresa en este tiempo.

Si bien esta pandemia implica un impacto global, a escala regional hay problemas muy específicos y diferenciados, por ello se realizaron entrevistas a instituciones aliadas en Piura e Ica para identificar algunos retos que podían ser resueltos con propuestas de emprendimientos e innovación. Hubo que priorizar cuatro de ellos para hacer una convocatoria nacional.

Postularon 195 propuestas y ocho de ellas fueron seleccionadas para implementar proyectos pilotos con instituciones de las regiones de Piura e Ica para solucionar los cuatro retos. Gracias al Banco Interamericano de Desarrollo y a Fundación Telefónica se logró repartir S/ 68 000 en capital semilla y así comenzar la rápida implementación de las propuestas.

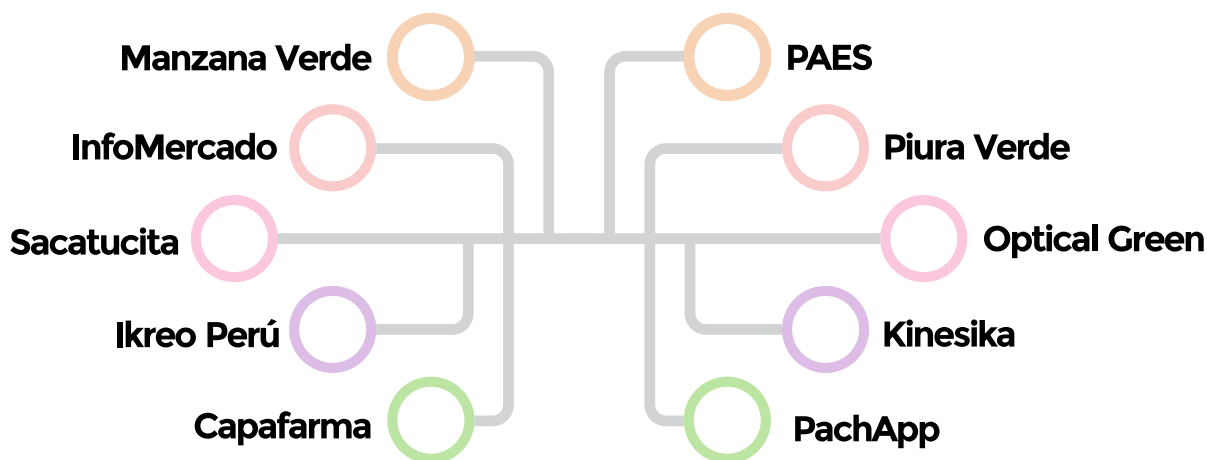


**FERNANDO CILLÓNIZ**  
EXGOBERNADOR REGIONAL DE ICA

«Cuando me comentaron acerca de la posibilidad de que nuestra región sea una de las sedes del programa Telefónica Open Future, la respuesta no me tomó ni un segundo. Inmediatamente aceptamos y, la verdad, es que no me arrepiento de nada. Ha sido una extraordinaria experiencia y yo estoy muy complacido con lo que sucedió a continuación, fue muy positivo por donde se le mire y que estemos hermanos con Piura, fue una gran cosa».



Han sido 68 los proyectos que han entrado a los 3 programas de incubación, superando la meta inicial, más 8 que fueron seleccionados en el Covid-19 Solution Challenge. A continuación, se describirá el recorrido y aprendizajes de 10 emprendimientos. Ellos fueron seleccionados debido a su compromiso con este programa.



# MANZANA VERDE



Plataforma web que permite al usuario cumplir con sus objetivos nutricionales accediendo al servicio de comida saludable, entrenamiento personalizado, consejos y recetas diarias.

**NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO**

Manzana Verde

**LUGAR DE ORIGEN**

Piura

**SECTOR ECONÓMICO**

Salud y servicios

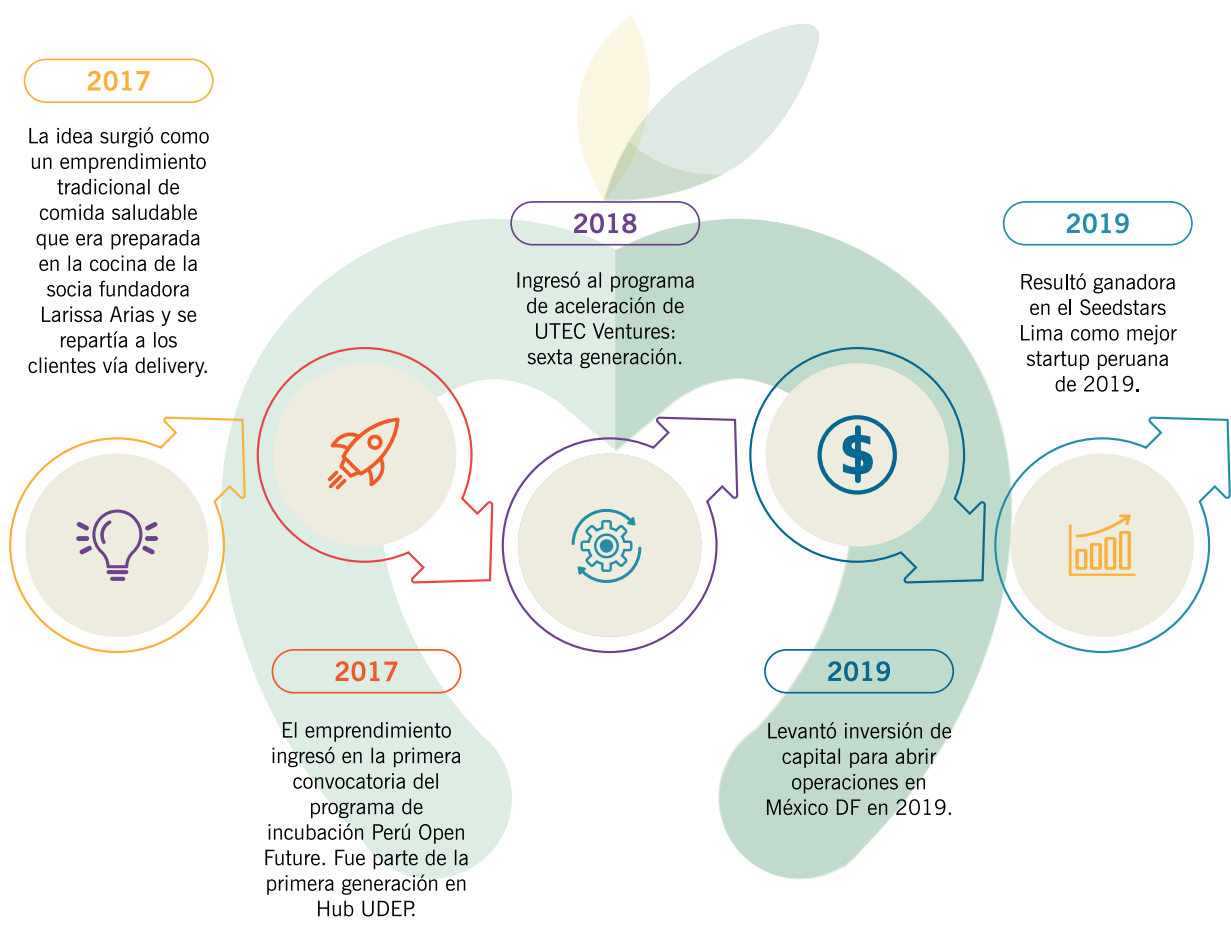
**SOCIOS FUNDADORES**

Carlos Andrade y Larissa Arias

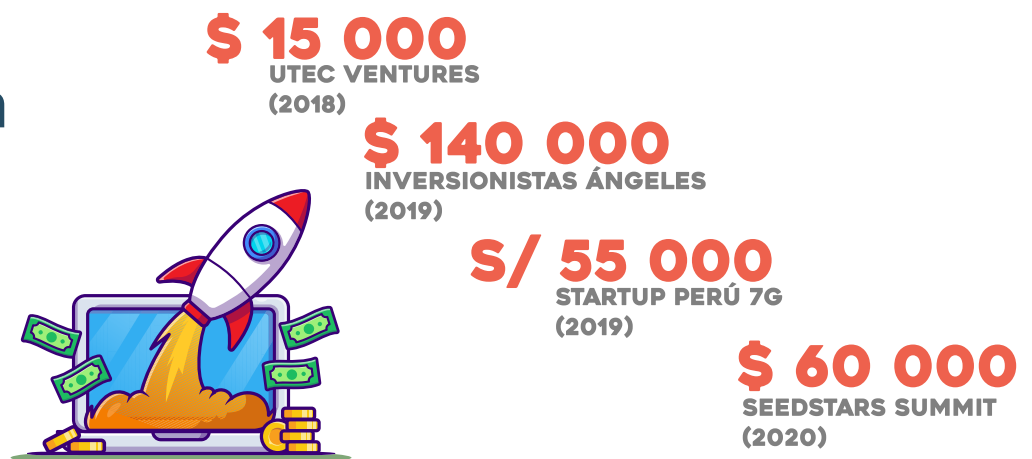
## Innovación

Brindar servicios mediante una plataforma tecnológica cuyo algoritmo brinda un seguimiento diario y funcional de la rutina de comida y de ejercicios a los usuarios.





## Inversión levantada



## Razones para emprender

La razón que motivó a los socios fundadores para realizar su proyecto fue el estilo de vida que llevaban, identificaron que no existía una empresa que ofreciera una propuesta de valor similar en Piura. Además, las investigaciones que realizaron evidenciaban que este modelo de negocio era nuevo y reciente en Perú.

## Fortalezas y oportunidades

La principal fortaleza que tienen como emprendedores es la resiliencia, así como la adaptabilidad al cambio y a los problemas. Además, trabajan en su gestión emocional y tienen una cultura de experimentación muy arraigada.

## Crecimiento

Manzana Verde tuvo un crecimiento promedio de 20% mensual en el último año.

Actualmente, cuentan con once restaurantes dentro de su portafolio de catering (nueve en Perú y dos en México) que brindan el servicio de dark kitchen para la preparación de sus platos.

28 personas están dentro de la organización, con operaciones en Piura, Lima y México DF.

## Retos y oportunidades de mejora

La principal oportunidad de mejora es la organización y documentación de los procesos. Por otra parte, la contratación de personal de calificación media y alta es un problema, puesto que les cuesta ubicar a alguien con las competencias necesarias para el trabajo. Los mejores colaboradores de Manzana Verde se formaron siendo juniors y ahora están altamente capacitados.

## Dificultades y obstáculos

Utilizaron muchos recursos para operar. Funcionaron en Piura sin crecer entre seis y ocho meses, lo cual fue un momento duro y frustrante para los emprendedores.

## Recomendaciones y sugerencias

Aprender del camino de otros emprendedores y no enamorarse de la idea, resolver rápido y apasionarse por el problema que se busca resolver, no por la solución que se ofrece.





En 2019 facturaron alrededor de  
S/ 2 400 000

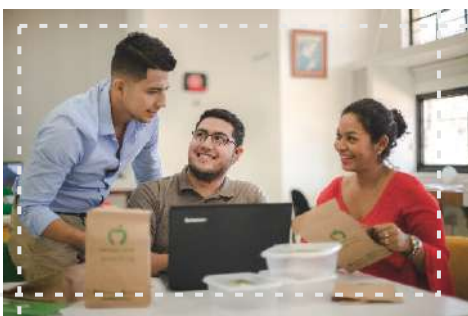
A la fecha venden más de  
S/ 400 000 mensuales

Actualmente laboran 25 personas  
en Perú y 3 en México

Están ayudando a 7 000 personas  
a tener una vida más saludable

**“EL ÉXITO DEPENDE DE LA  
VELOCIDAD CON LA QUE  
EXPERIMENTAS Y VALIDAS  
HIPÓTESIS. TODOS LOS  
PROBLEMAS DE UNA  
STARTUP SE RESUELVEN  
CRECIENDO”**

Carlos Andrade, CEO de Manzana Verde.



# SACATUCITA





# Sacatucita

TU DOCTOR EN UN CLICK

Plataforma de teleconsultas que conecta pacientes con clínicas, hospitales y consultorios médicos.

## NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO

Sacatucita

## LUGAR DE ORIGEN

Piura

## SECTOR ECONÓMICO

Salud

## SOCIOS FUNDADORES

Martín Juárez (CEO) y Anndy Yarlequé (CMO)

# Innovación

Teleconsultas en una plataforma web y móvil.



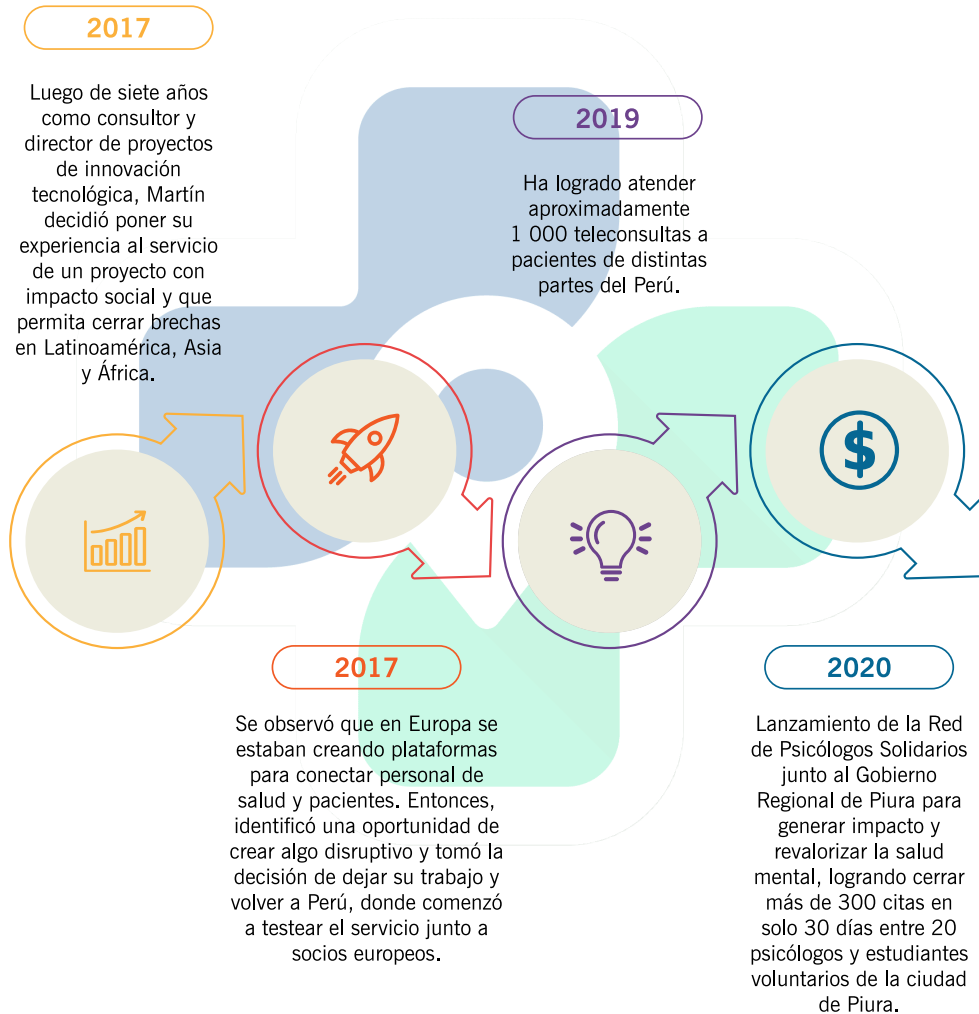
## MISIÓN

Generar una mayor eficiencia a través del uso de tecnologías en los sistemas públicos de salud.



## VISIÓN

Democratizar el sistema de salud a nivel mundial mediante una plataforma de teleconsulta.



**Inversión  
levantada**

**\$ 82 000**

**INVERSIONISTAS PRIVADOS**

## Crecimiento

Sacatucita llegó a Piura teniendo tan solo tres clínicas de Lima en su portafolio. En el primer modelo de negocio se hacía reserva de citas médicas a través de una plataforma web.

Luego identificaron que la telemedicina es el futuro cercano, por lo que cambiaron su modelo hacia uno más completo. Ahora no solo reservan citas, sino que realizan videollamadas entre médicos y pacientes. Al final la plataforma genera un formulario e historial de la cita, de acuerdo a las normas del Ministerio de Salud del Perú.



## Fortalezas y oportunidades

La principal fortaleza es el espíritu de colaboración del equipo. Asimismo, resalta su principal propósito de ayudar a un sector tan golpeado actualmente como es el de salud.



## Estrategias clave

Considerar importante las lecturas de mercado, los datos internos y externos para la toma de decisiones.

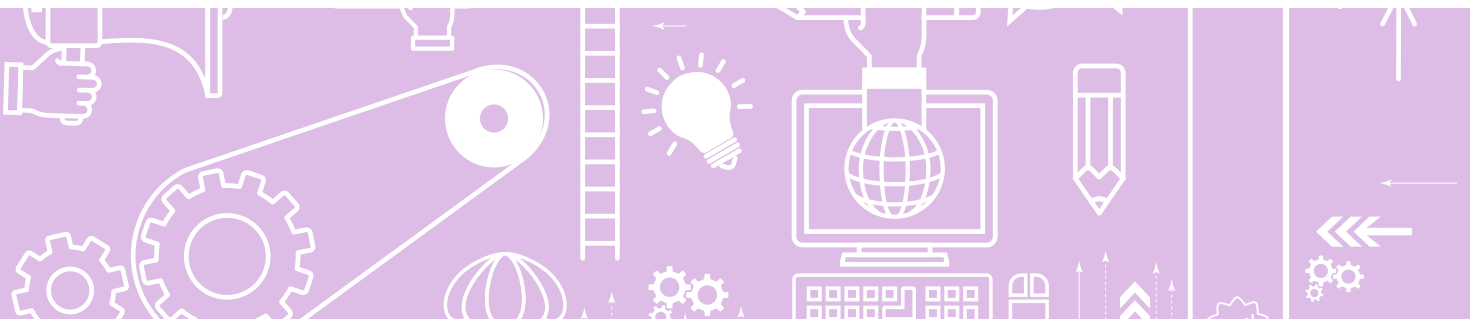
## Dificultades y obstáculos

El fundador considera que su mayor obstáculo es no tener un socio/cofundador del sector salud. Otro error fue ver la startup como un negocio maduro en Perú por el simple hecho de ver cómo funcionaba en otros lugares. Por último, le hubiera gustado tener más recursos humanos locales.



## Recomendaciones y sugerencias

Ser conscientes de las desigualdades en países en vías de desarrollo como Perú. Además, tener claro que una de las principales motivaciones que debe tener un emprendedor es resolver un problema y deben enfocarse y enamorarse de él. Asimismo, ser resilientes.





**Sacatucita**

TU DOCTOR EN UN CLICK

Durante su primer año de operaciones impactó en 6 000 pacientes, 250 médicos y 71 consultorios

En la primera mitad de 2020 acumulan ventas por S/30 000

Su crecimiento se ha multiplicado 20 veces más por teleconsultas en el último año

Planea lanzar Doctely.com en Argelia y Doctely.com.br en Brasil a finales de 2020

**“ES IMPORTANTE INVESTIGAR Y ANALIZAR EL MERCADO DONDE QUIERES EMPRENDER. UN BUEN CONOCIMIENTO TÉCNICO JUNTO A LA GESTIÓN DE DESARROLLO TECNOLÓGICO, AYUDAN A FOCALIZAR MEJOR TU ATENCIÓN EN LA SOLUCIÓN DE UN PROBLEMA”**

Martín Juárez, CEO de Sacatucita.





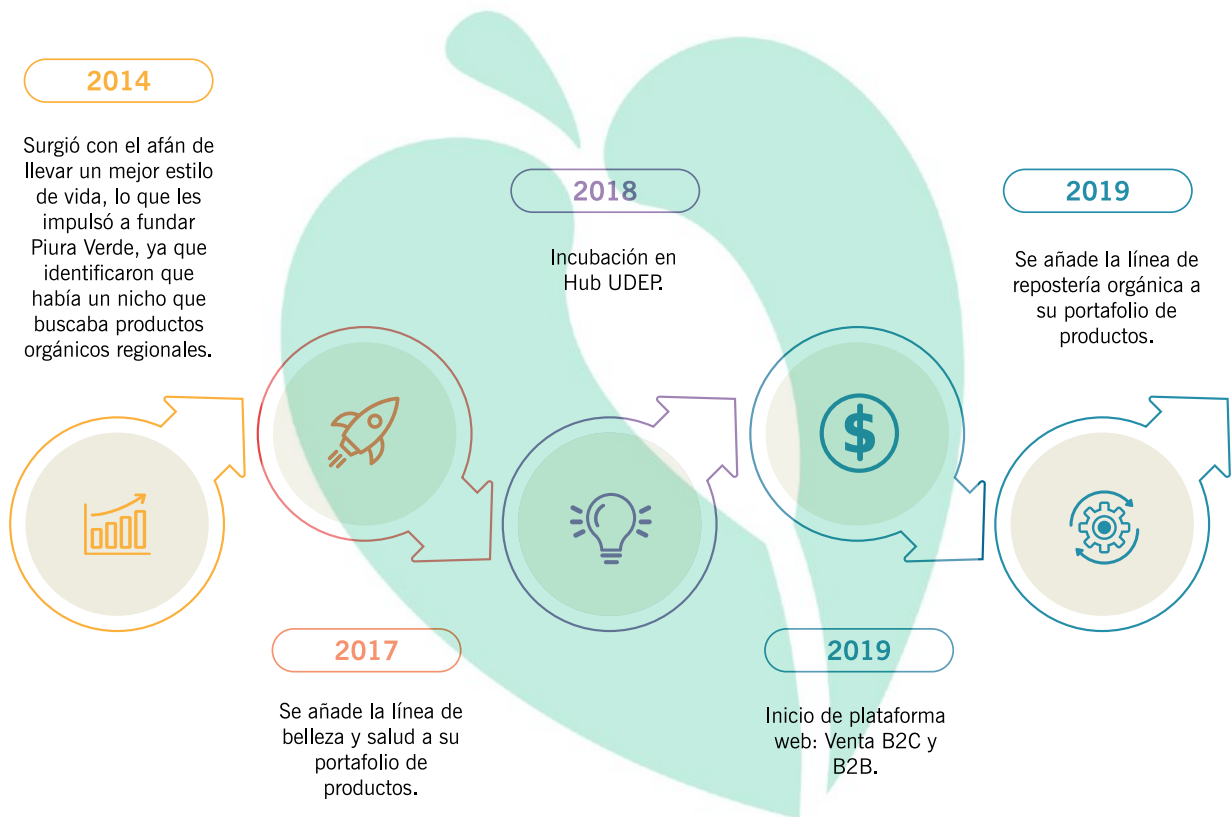
Tienda física y online de productos orgánicos,  
naturales, alternativos y ecoamigables.

<b>NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO</b>	<b>LUGAR DE ORIGEN</b>
Piura Verde	Piura
<b>SECTOR ECONÓMICO</b>	<b>SOCIOS FUNDADORES</b>
Retail / Al por menor	Fabián García y Diana Cueva

## Innovación

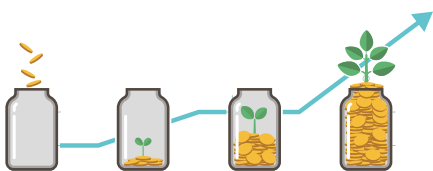
Elaboración de productos orgánicos de marca regional y comercialización online.





## Ventas generadas

**2019 S/120 000**  
**2020 (primer semestre) S/50 000**



## Inversión levantada

Si bien hasta ahora no han levantado inversión, planean participar en ronda en un futuro cercano, de cara a su plan de expansión internacional para exportar productos.



## Razones para emprender

La razón para iniciar este proyecto fue la idea de tener un negocio propio que facilite a los piuranos consumir productos orgánicos saludables. Además, el hecho de que los fundadores tuvieran alergias los motivó a iniciar un emprendimiento que use productos regionales para contribuir a la salud de la población.

## Fortalezas y oportunidades

Una de las fortalezas es que entre el equipo siempre hubo un equilibrio y una diferenciación de roles. Es un negocio emprendido por esposos y a pesar de las dificultades han llevado bien las riendas del negocio y demuestran gran profesionalismo en el trabajo.



## Crecimiento

Luego de vender productos naturales a sus conocidos, los fundadores construyeron una marca regional con distintas líneas de productos orgánicos que comercializan a través de puntos de venta estratégicos: los centros comerciales más importantes de Piura (Open Plaza y Plaza del Sol) y un market en un balneario de playas. Asimismo, las ventas virtuales se han reactivado durante la pandemia, por lo que esperan cerrar el año con un crecimiento aproximado de 20%.



## Retos y oportunidades de mejora

Las condiciones para emprender en Piura son difíciles, especialmente, para una mujer. Las exigencias gubernamentales también significan un problema.

## Estrategias clave

La primera estrategia fue abrir puntos de venta con bastante demanda de clientes, como centros comerciales. En segundo lugar, la apertura de un canal digital online. Finalmente, los productos con marca propia que hacen único y representativo al negocio.

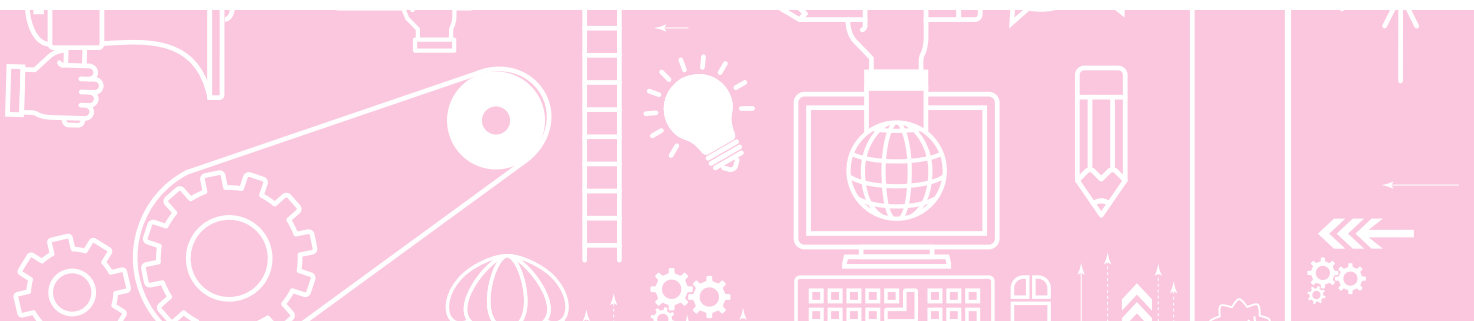
## Dificultades y obstáculos

El gobierno no brinda facilidades para las micro y pequeñas empresas. Además, el capital también ha sido un obstáculo, aunque hay facilidades de préstamos y financiamiento para grandes empresas, a las mypes no se les toma en consideración y tienen que vivir del día a día. Por otro lado, la logística operativa es otro problema, pues es difícil obtener productos de calidad de otras regiones del Perú.



## Recomendaciones y sugerencias

Además de ser constantes y perseverantes, vale recordar que no es una regla salir y trabajar para alguien: la autonomía es un valor muy importante y conviene que desde jóvenes empiecen a diseñar ideas y ser independientes ya en la universidad.





PiuraVerde

Los productos de Piura Verde provienen de más de 26 proveedores de la zona oriente, centro y norte del país

Más de 1 000 clientes impactados por este emprendimiento

Gracias a las ventas virtuales esperan cerrar el año con un crecimiento aproximado de 20%

Se espera exportar productos en el 2021



**“SER EMPRENDEDORA EN PERÚ NO ES FÁCIL, MENOS EN PIURA Y MENOS AÚN SIENDO MUJER”**

Diana Cueva, co-fundadora y CMO de Piura Verde.

# Market PAES





Market Paes

Plataforma web que conecta comerciantes y proveedores de mercados locales con clientes potenciales, evita aglomeraciones en centros de abastos e impulsa la reactivación económica.

**NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO**

Proyecto de Alimentación Escolar  
Saludable (PAES)

**LUGAR DE ORIGEN**

Piura

**SECTOR ECONÓMICO**

Comercio / Alimenticio

**SOCIOS FUNDADORES**

Josué Tello (CEO) y Leslie Suyo (COO)

## Innovación

Plataforma digital de entrega de loncheras saludables para niños escolares mediante una suscripción mensual.



### MISIÓN

Desarrollar productos y servicios relacionados con una alimentación saludable.



### VISIÓN

Brindar alimentación saludable al Perú, garantizando el bienestar social.



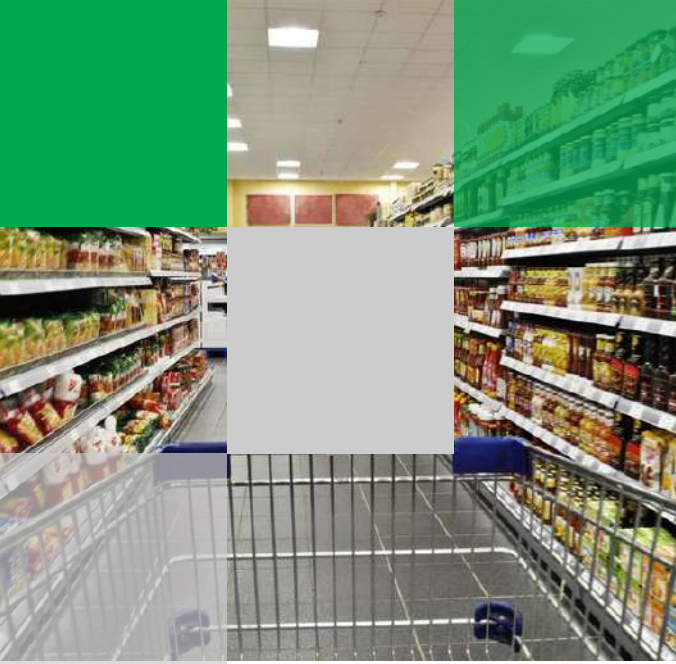
Market Paes

Inició el negocio con ventas por  
USD 8 000 mensuales

La pandemia los obligó a plantear  
un giro en el negocio

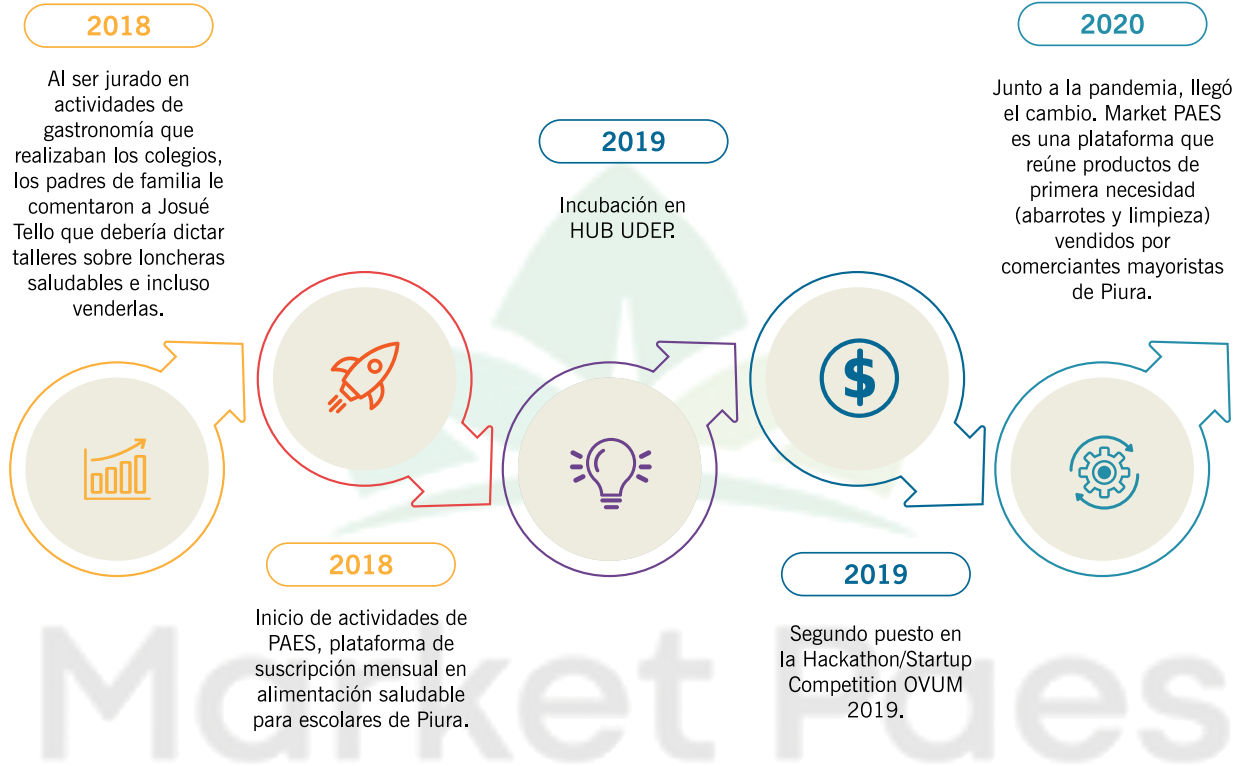
Su revenue se ha incrementado, llegando  
a S/120 000 hasta julio de 2020

Se extenderá la marca a escala nacional



**“ESTUDIA TU IDEA,  
ANALÍZALA Y TRABÁJALA.  
EJECUTA Y TESTEA JUNTO  
A TU CLIENTE. ES LA  
MEJOR MANERA DE  
PODER INICIAR TU  
EMPREDIMIENTO”**

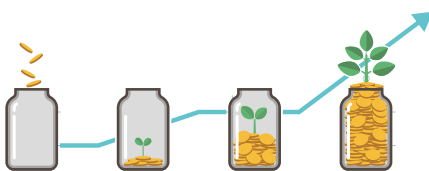
Josué Tello, CEO de Market PAES.



## Ventas generadas

**Antes de la pandemia**  
USD 8 000 mensuales

**Durante la pandemia**  
S/120 000 hasta julio de 2020



## Inversión levantada

PAES no ha levantado inversión. Todo su capital captado es propio de las ventas generadas. En los próximos meses planean llevar a cabo una ronda de inversión y una expansión de su modelo a otras localidades.





## Razones para emprender

Se vio tanto potencial en la idea de negocio que el fundador y su esposa decidieron apostar por el nacimiento del emprendimiento, respaldado por la información que obtuvieron luego de la realización de entrevistas a padres, alumnos y directores de colegios.

## Fortalezas y oportunidades

La resiliencia y la adaptación son fortalezas del fundador, a pesar de que se dieron muchos cambios, se procuró seguir aprendiendo y mejorando el negocio.



## Crecimiento

PAES empezó con el concepto de llevar alimentación saludable a niños en colegios de Piura, ya que los padres de familia, en muchas ocasiones, no tenían tiempo para preparar las loncheras de sus hijos, o les enviaban productos envasados de baja calidad.

El contexto actual trajo sus consecuencias. Al no tener ya un público por efectos de la pandemia (los niños no van a la escuela), desarrollaron un marketplace de alimentos de primera necesidad y productos de limpieza por delivery, siguiendo los protocolos estrictos de bioseguridad.

Asimismo, planean crecer en más regiones ayudando a que más proveedores de mercados pequeños tengan la posibilidad de vender bajo un modelo tecnológico de alto crecimiento.



## Retos y oportunidades de mejora

Debido a la rapidez de ejecución en el proyecto es necesario mejorar en la gestión de la documentación.

## Recursos

Aumentamos conocimientos en la parte tecnológica, gracias a las capacitaciones de Hub UDEP, lo que resultó en la creación de una página web, 3 software de gestión de delivery y un mejor manejo del negocio



## Dificultades y obstáculos

Al inicio, se cerraron muchas puertas en algunos colegios, pero la resiliencia que se tuvo fue la clave.

## Estrategias clave

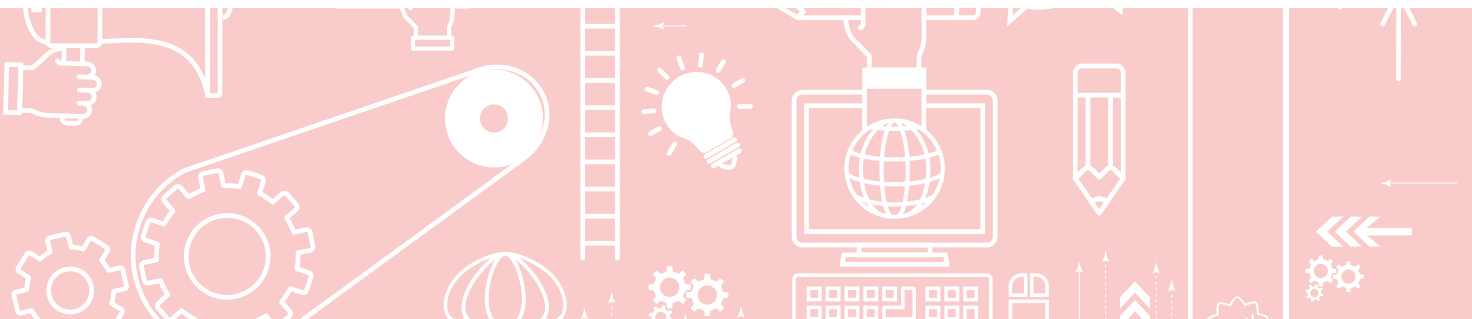
Trabajo en marketing directo con los padres de familia para lograr la recomendación a nuevos usuarios.

Dedicar tiempo completo al emprendimiento para poder detectar los problemas a tiempo y darles solución.

## Recomendaciones y sugerencias

Estudien muy bien la idea de negocio, duerman y despierten pensando en ella. Cuando tengan la oportunidad, ejecuten.

Testeen mucho, pregunten mucho y cuando estén seguros de su idea, dedíquense todo el tiempo necesario.



# InfoMercado



Medio digital especializado en economía y negocios del norte del Perú.  
Conecta a emprendedores para dar a conocer sus negocios en su plataforma digital.

## NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO

InfoMercado

## LUGAR DE ORIGEN

Piura

## SECTOR ECONÓMICO

Medios de comunicación

## FUNDADOR

César Flores

## Innovación

Contar historias de emprendimiento a través de un medio digital de alcance internacional.



### MISIÓN

Brindar contenido de valor para los emprendedores del país que les permita informarse y tomar decisiones para su crecimiento empresarial.



### VISIÓN

Ser el medio digital referente en economía y negocios del país.



Logró impactar en 100 emprendedores con más de 100 000 visitas en su web, generando ventas por 30 000 soles

Su sitio web ha llegado a tener un pico de 2 millones de usuarios

Este año ha incrementado sus ventas en 100%

**“NO ASUMAN EL FRACASO COMO UNA DERROTA, SINO QUE LOS IMPULSE A SEGUIR”**

César Flores, CEO de Infomercado.



2017

La idea de emprendimiento surge al retorno de la maestría del fundador.

El objetivo era generar un medio de comunicación que tratara de temas económicos regionales destacando a los negocios del norte.

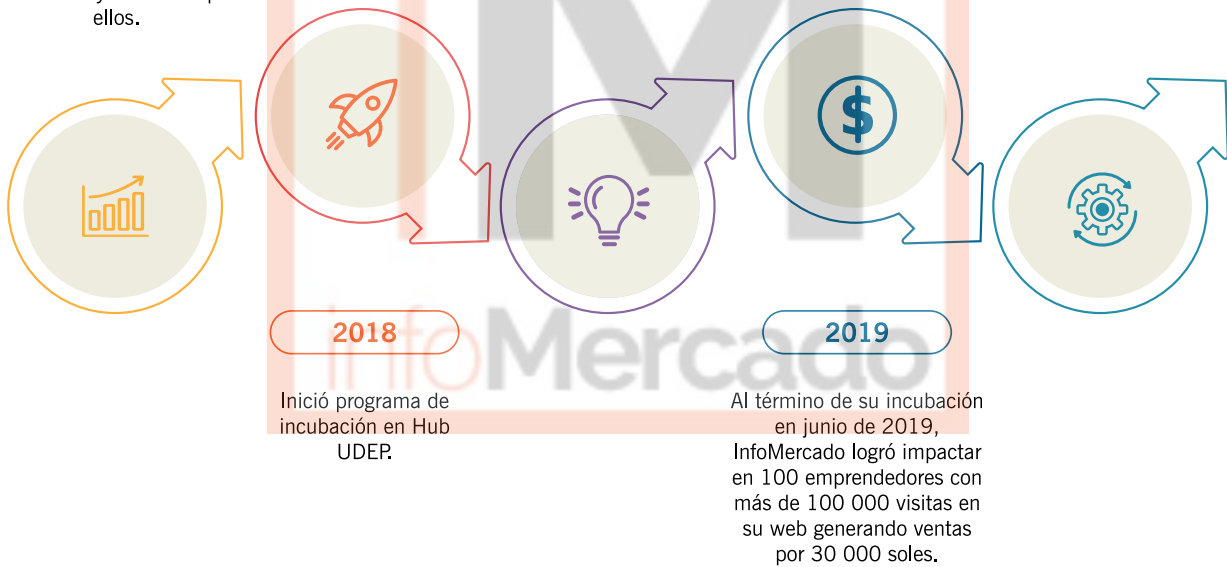
Las publicaciones se orientaron a los emprendedores con una visión de negocio, información periodística y de interés para ellos.

2018

Levantó capital privado por AXON.

2020

Levantó capital privado por Google News Initiative.



## Inversión levantada

**S/ 50 000**  
AXON  
(2019)

**\$ 5 000**  
GOOGLE NEWS INITIATIVE  
(2020)



## Impacto social

Se ha difundido las historias de 200 emprendedores en promedio en el Perú y ha llegado a más de 300 000 lectores en promedio alrededor del país.

## Crecimiento

InfoMercado comenzó como un portal de emprendedores para emprendedores.

Actualmente, InfoMercado planea crecer tres veces más de su valor en 2019. Su sitio web ha llegado a tener un pico de 2 millones de usuarios, trascendiendo fronteras mediante noticias de economía local, regional y mundial.



## Recursos

Respecto al equipo de trabajo, siempre se recomienda buscar perfiles profesionales variados para cubrir distintas necesidades. En este caso todos tienen la misma profesión, aunque han desarrollado muy diferentes habilidades.



## Estrategias clave

La perseverancia, no perder la fe en eso que estás haciendo y lo segundo es el testeo.

Las personas están racionalmente poco acostumbradas a tener una red de contactos por lo que ampliarla es primordial, pues te ayuda a idear soluciones ante las diferentes problemáticas que tiene la empresa.



## Dificultades y obstáculos

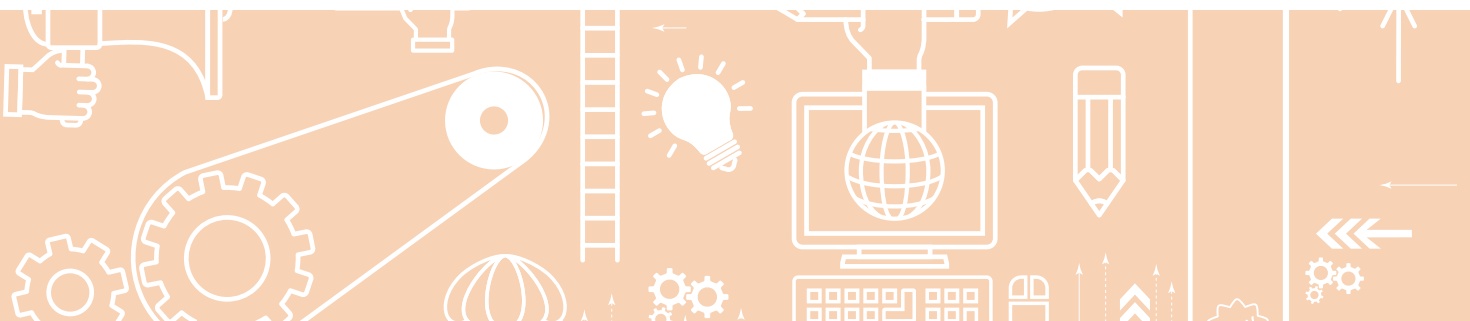
La empresa pasó por algunos debates legales, al contar con socios accionistas con diferentes puntos de vista.

Al final se pudo solucionar, el primer socio dejó la empresa y entró el nuevo socio.

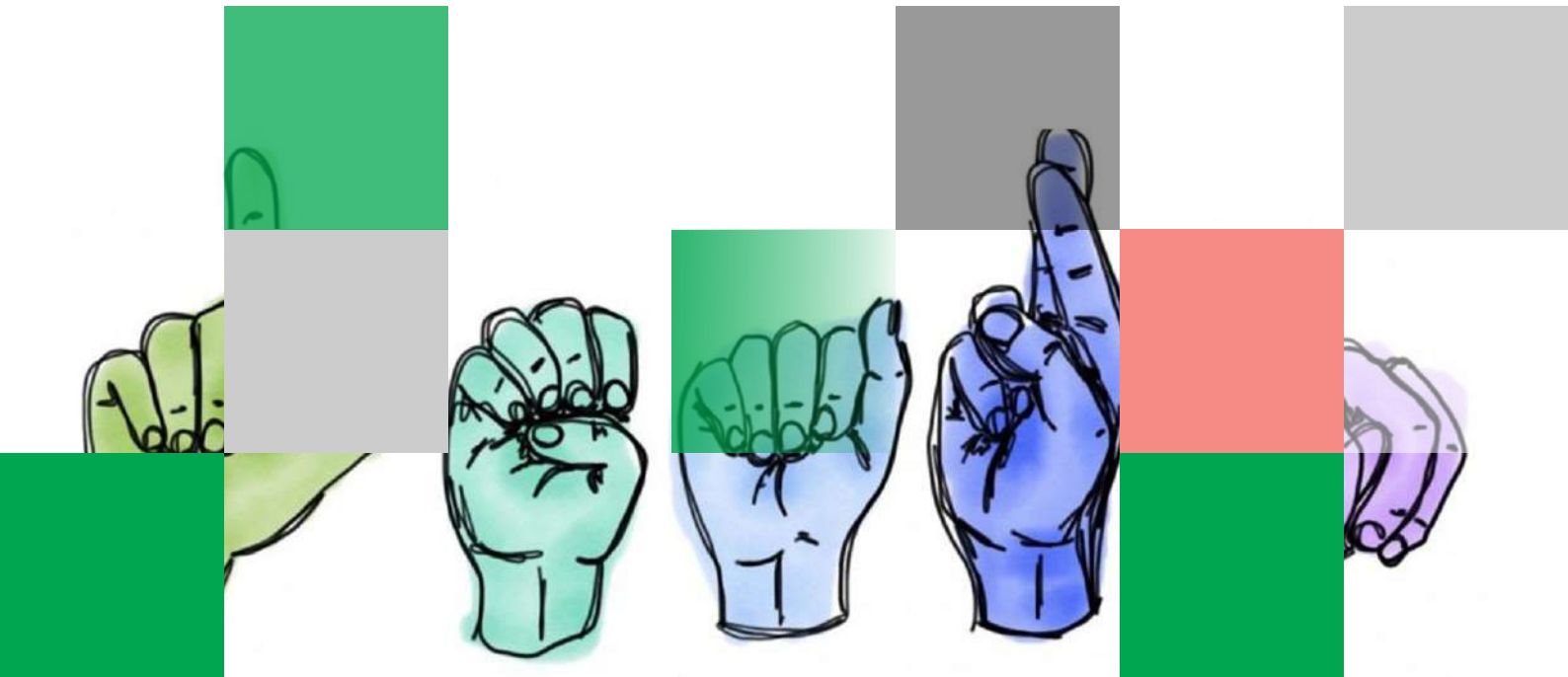
## Recomendaciones y sugerencias

Crear en lo que haces, no temer al no.

Las finanzas personales son importantes en todas las fases del emprendimiento.



# Kinesika





KINESIKA

Software de inteligencia artificial integrado en una aplicación móvil, cuenta con un teclado en señas, en el cual una persona sorda puede escribir lo que desea expresar y se reproduce de forma hablada; además, tiene un avatar que reconoce las palabras habladas y realiza la traducción a la lengua de señas.

#### NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO

Kinesika

#### LUGAR DE ORIGEN

Ica

#### SECTOR ECONÓMICO

Servicios - Educación

#### SOCIOS FUNDADORES

Christian Martínez Huallanca,  
Doris Córdova Rojas, Hernán Quispe Vilcarima

## Innovación

Aplicativo móvil con inteligencia artificial que permite comunicación ágil entre y con personas sordas.



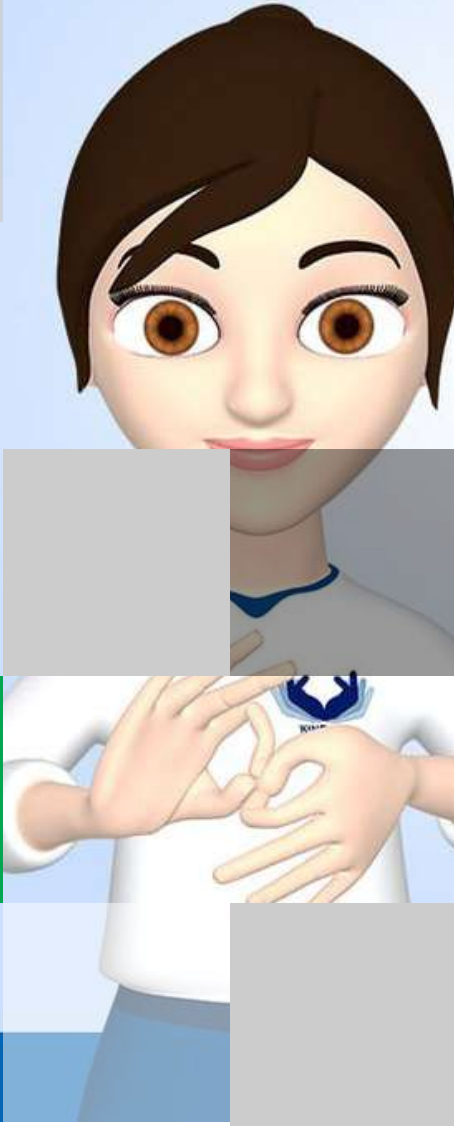


KINESIKA

**Más de 500 personas con dificultades sonoras de distintas partes del mundo usan la aplicación móvil**

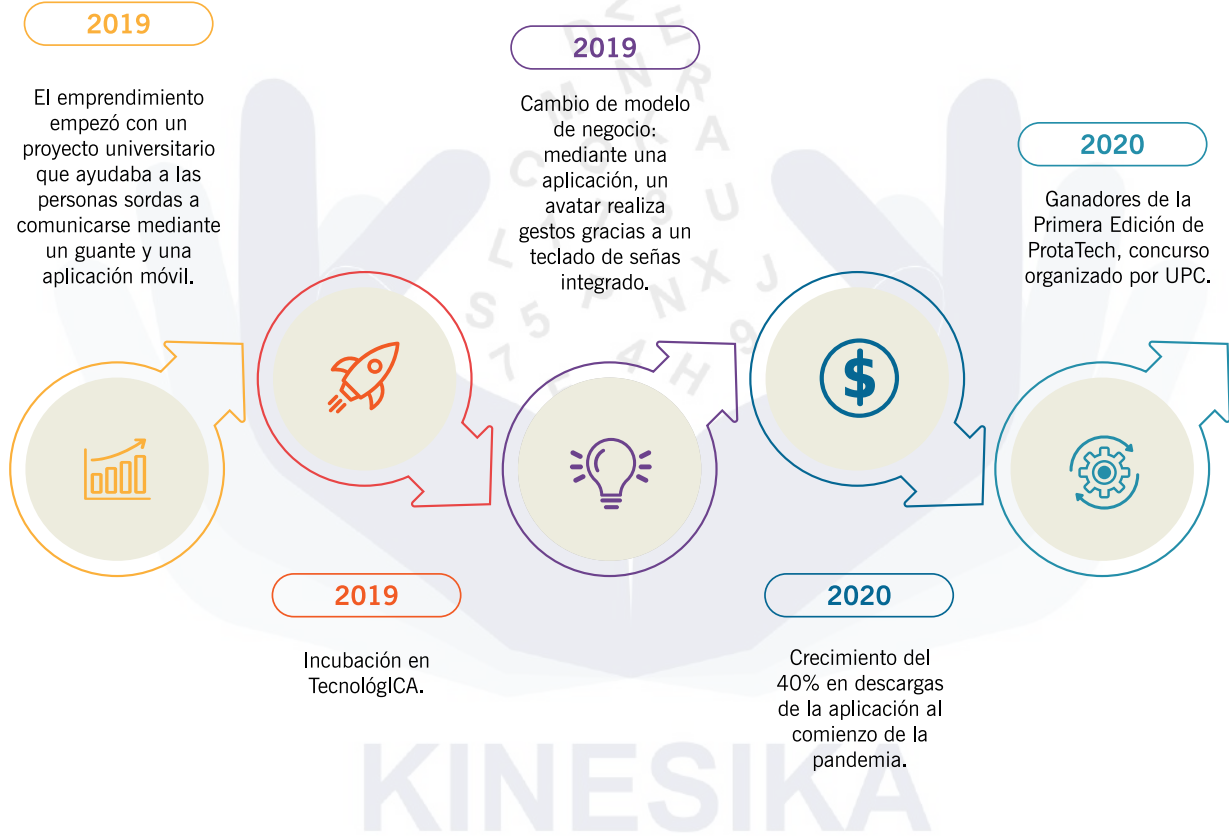
**Hasta julio de 2020, han logrado mantener 200 usuarios constantes mensuales en promedio**

**En plena pandemia, tiene un crecimiento del 20% mensual**



**“SI TIENES UN PROYECTO EN MENTE, ¡HAZLO YA! TRABAJA PARA ALCANZAR TUS SUEÑOS, ERES EL ÚNICO RESPONSABLE DE TUS DECISIONES”**

Christian Martínez, CEO de Kinésika.



## Ventas generadas

**A pesar de la pandemia se lanzó la aplicación móvil en mayo de 2020. Al mes de julio de 2020 han logrado más de 500 descargas y 200 usuarios mensuales en promedio.**



## Inversión levantada

No ha recibido inversión de terceros, todo lo utilizado ha sido inversión propia.





KINESIKA

## Razones para emprender

La razón de iniciar este proyecto por parte de su fundador era intentar comunicarse con personas sordas. Esto debido a que los socios fundadores tienen familiares con este problema y querían brindarles una solución.

## Crecimiento

Kinesika empezó como un proyecto universitario a través de un producto (guante) que ayudaba a las personas sordas a comunicarse. Debido a las limitaciones, decidieron cambiar su modelo de negocio.

Dentro del programa Open Future, y gracias al apoyo de la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica, pivotan hacia un servicio: una aplicación móvil. Dicha aplicación pasó de reconocer voz y transcribir texto a crear un avatar que, a través de gestos y voz, ayude en la comunicación de personas sordas.

## Impacto social

Más de 500 personas con dificultades sonoras de distintas partes del mundo usan la aplicación móvil.



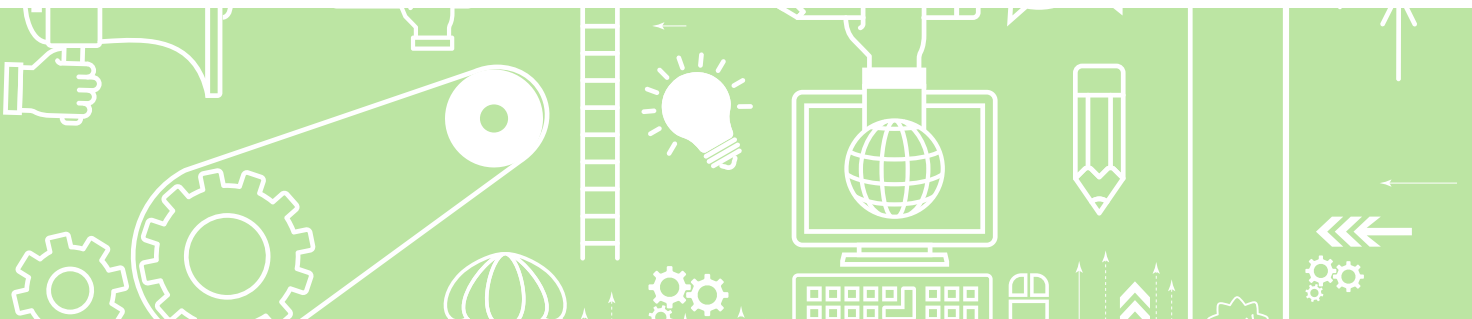
## Recursos



El desarrollo de la aplicación móvil es su mejor recurso de ventas. Aunque necesitan recursos económicos y humanos para poder impulsar el emprendimiento.

## Estrategias clave

Las estrategias que han utilizado es la de pivotar adecuadamente: su primer prototipo que fue un guante y ahora siguen mejorando su aplicación móvil; es decir, cambiaron de vender un producto a ofrecer un servicio.



**PachApp**



Plataforma digital que busca integrar a diferentes actores del reciclaje con industrias quienes están constantemente buscando resolver sus residuos de forma profesional y con certificación.

**NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO**

PachApp

**LUGAR DE ORIGEN**

Ica

**SECTOR ECONÓMICO**

Servicios - Medio Ambiente

**SOCIOS FUNDADORES**

Samuel Sotomayor y Adolfo Ramírez

## Innovación

Plataforma que permite visualizar las zonas de división entre recicladores para una mejor recolección de residuos.



### MISIÓN

Empoderar y organizar al reciclador en un recojo de basura responsable conectándolo con empresas interesadas en el reciclaje de sus residuos.



### VISIÓN

Ser el principal proveedor de industrias y empresas en la recolección de residuos a través de la profesionalización de recicladores peruanos.



PachApp

**El año 2019, PachApp concretó 35 alianzas con empresas como BCP, Coca-Cola Perú, Agrícola San Luis, etc.**

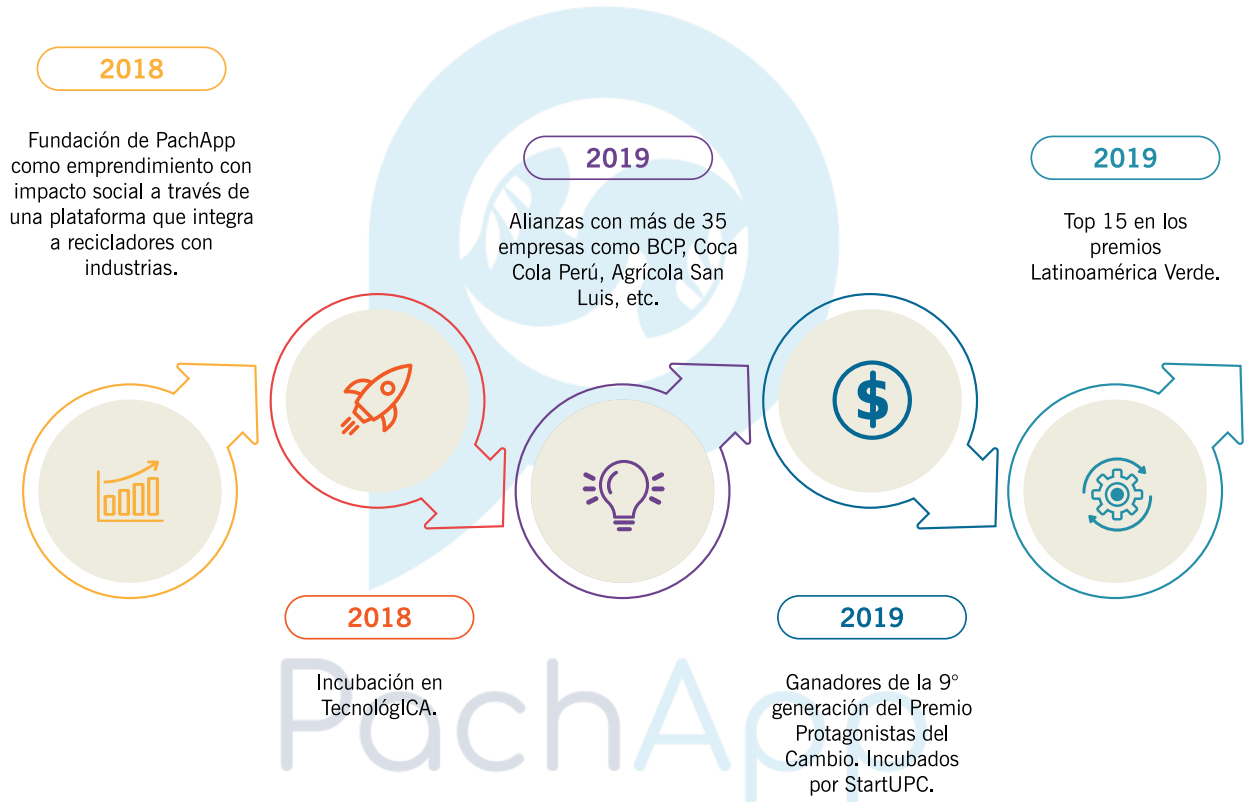
**Lograron conseguir 15 voluntarios después de una exitosa convocatoria**

**Busca ser referente en el recojo de residuos en las principales industrias del Perú**

**“SER UNA EMPRESA CON IMPACTO SOCIAL Y CAMBIARLE LA VIDA A TUS BENEFICIARIOS ES LO MÁS SATISFACTORIO QUE ENCUENTRAS DENTRO DE ESTE DURO CAMINO”**

**Samuel Sotomayor, CEO de PachApp.**





## Inversión levantada

La inversión ha sido capital propio, sin recibir inversión de externos. Sin embargo, creen indispensable el seguir participando de concursos que otorguen capital semilla.



## Razones para emprender

El problema de la desorganización en el recojo de la basura y el conocer a los recicladores, los motivaron a emprender.

## Impacto social

Una asociación de recicladores de Ica ha logrado trabajar de manera profesional y ordenada gracias a PachApp. Ellos son proveedores de empresas como Coca-Cola, BCP, etc. Aunque actualmente no opera, ha logrado reciclar 90 toneladas de residuos durante el año 2019.



## Estrategia clave

Siempre estar detrás del cliente, escuchando sus problemáticas.

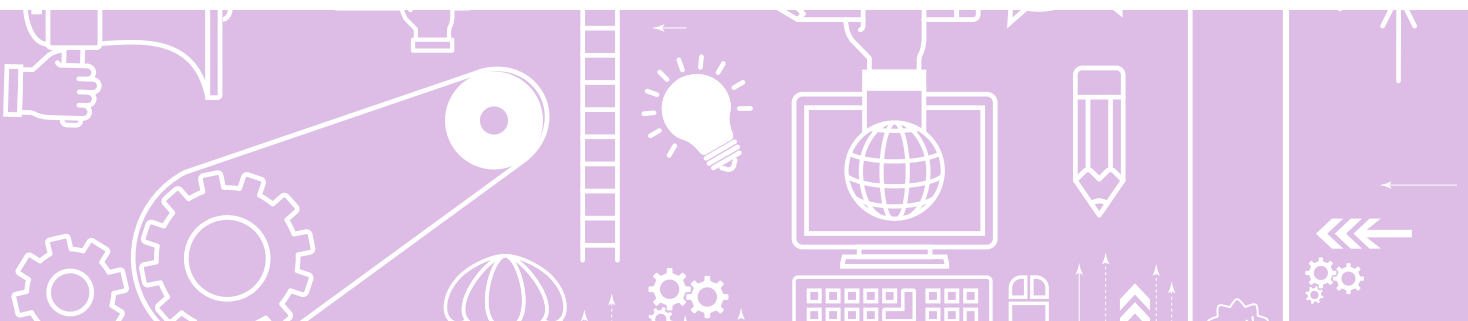


## Dificultades y obstáculos

Desde concientizar al reciclador hasta generar responsabilidad social a las empresas, entre otras. Por otro lado, el fidelizar al reciclador para que continúe en Pachapp es una labor diaria.

## Recomendaciones y sugerencias

El fundador recomienda que deben tener claro que emprender es un camino de largo aliento y ser conscientes de que la rentabilidad es un objetivo a largo plazo y que deben tener sus finanzas bien presupuestadas como respaldo financiero.



# Optical Green



Empresa que se dedica a la agricultura de precisión para mejorar los rendimientos de los campos agrícolas con la información obtenida de sensores multiespectrales que generan mapas detallados de salud, enfocados únicamente en los aspectos vegetativos de la plantación.

**NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO**

Optical Green

**LUGAR DE ORIGEN**

Ica

**SECTOR ECONÓMICO**

Agricultura / Tecnología

**SOCIOS FUNDADORES**

Ricardo Díaz y Rodrigo Zavala

## Innovación

**Sensores multiespectrales que generan mapas enfocados en aspectos vegetativos de la plantación a través de agricultura de precisión.**



### MISIÓN

Somos tu socio estratégico para mejorar la productividad de tus parcelas con nuestro equipo especializado en la agricultura de precisión.



### VISIÓN

Ser la principal empresa peruana que brinda servicios en agricultura de precisión mediante drones y un equipo especializado.



**Han trabajado con más de 25 agroindustrias  
en Ica y Arequipa**

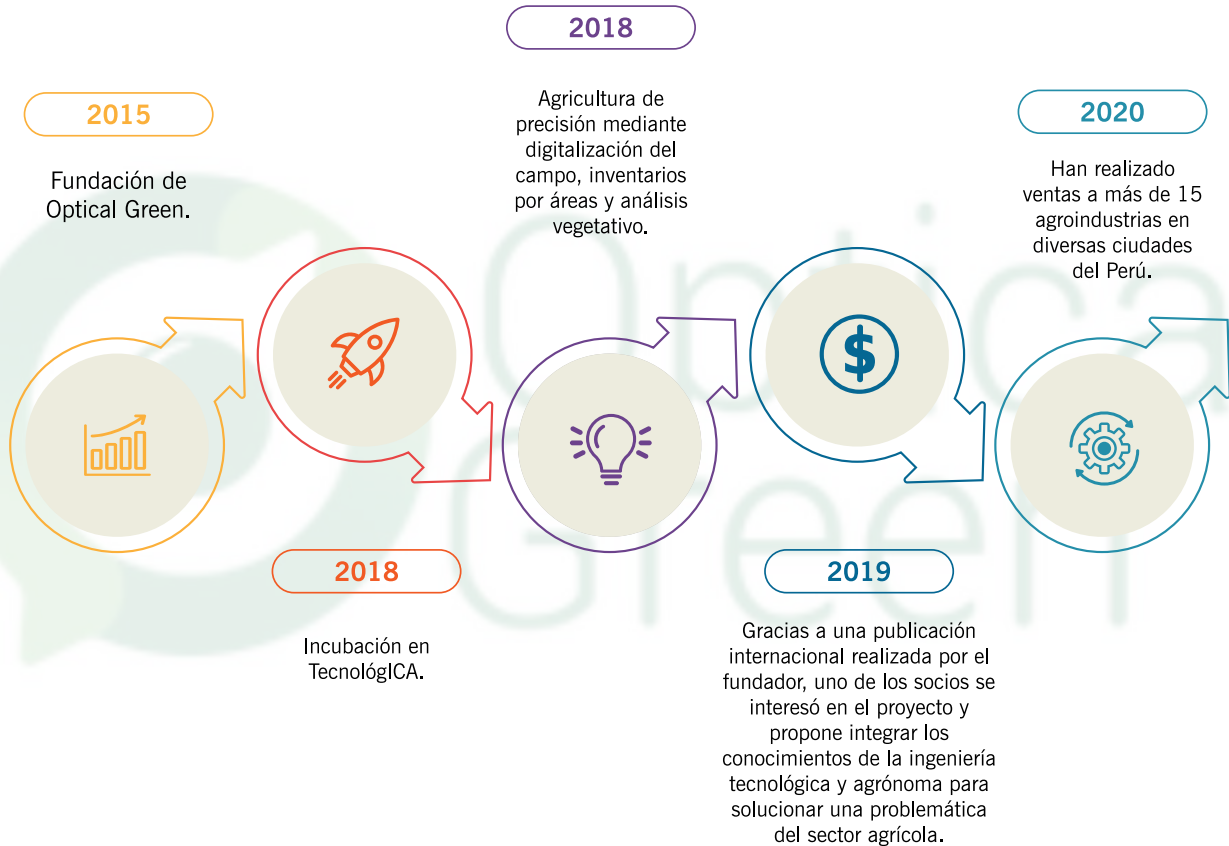
**Han reportado ingresos por 45 000 soles  
durante el último año**

**Buscan ser la principal empresa peruana que  
brinda servicios de agricultura tecnológica  
especializada**

**“CONOCE A TU CLIENTE Y  
OFRÉCELE ALGO QUE  
REALMENTE NECESITE.  
ESTO GENERARÁ UNA  
BUENA RELACIÓN CON ÉL  
Y NO SOLO TE VOLVERÁ A  
CONTRATAR, SINO QUE  
PODRÁ RECOMENDARTE A  
SUS ALIADOS”**

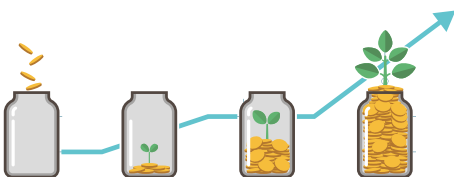
**Ricardo Díaz, CEO de Optical Green.**





## Ventas generadas

Han realizado trabajos a más de 15 agroindustrias en ciudades como Ica y Arequipa logrando generar alrededor de 45 000 soles durante el último año.



## Razones para emprender

Visualización de una oportunidad de negocio en el sector de agricultura, brindando soluciones tecnológicas.

## Estrategias clave

Capacitación constante con los referentes en los temas relevantes para la empresa.

## Proyección a futuro

Incorporar la innovación a la agricultura en Perú, generando que el país pueda alcanzar estándares muy altos como resultado de la información que Optical Green proporciona.

## Impacto social

Busca impactar en dos principales Objetivos de Desarrollo Sostenible que son: 1) producción y consumo responsable y 2) vida de ecosistemas terrestres.

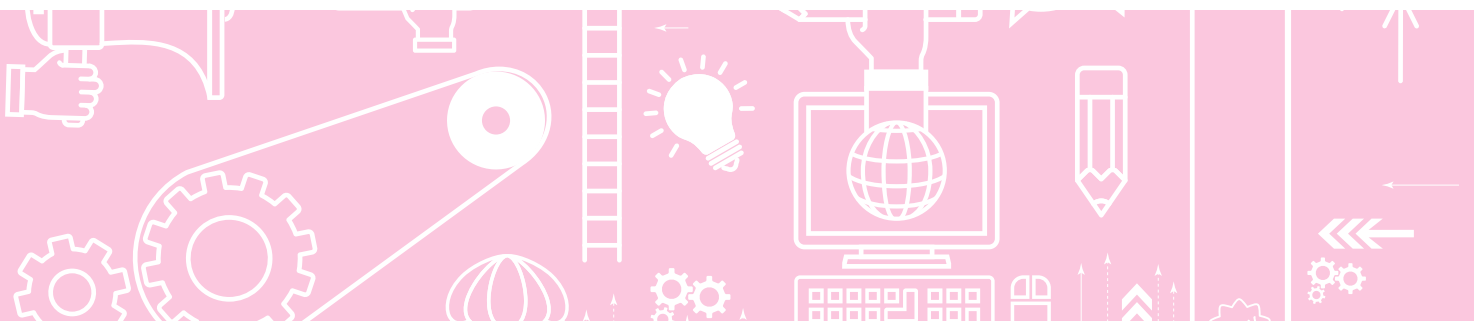


## Dificultades y obstáculos

La percepción de las personas frente a la innovación es que es costosa y difícil de entender.

## Recomendaciones y sugerencias

Emprender nunca es fácil, es como una carrera maratónica, debes tener ganas de seguir trabajando e intentando siempre. Conocer las necesidades reales del sector y enfocarte en proporcionarles soluciones.



# Ikreo Perú



Empresa de reciclaje y transformación de bolsas plásticas de un solo uso mediante la técnica de termofusión, para obtener un material de similares características al cuero tradicional/sintético, lo que denominamos cuero de plástico reciclado, el mismo que por su resistencia y durabilidad se destina a la confección de productos/accesorios de moda sostenible y *merchandising* ecológico de venta a escala nacional.

**NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO**

Ikreo Perú

**LUGAR DE ORIGEN**

Ica

**SECTOR ECONÓMICO**

Medio ambiente

**FUNDADOR**

Luis Arturo Caccha Gutiérrez

# Innovación

**Desarrollo de un material que tiene características similares al cuero sintético.**



## MISIÓN

Recuperar del medio ambiente los plásticos de un solo uso y transformarlos en productos con un valor agregado, haciendo posible el desarrollo de la economía circular al integrar nuestra propuesta con organizaciones públicas y privadas.



## VISIÓN

Reducir gradualmente la cantidad de bolsas plásticas que existen en el ambiente.



**El propósito es generar desarrollo social con la creación de puestos de trabajo digno, en la elaboración de ecoproductos**

**Hasta ahora, han fabricado más de 350 ecoproductos con más de 4 toneladas de materiales reciclados**

**Ya han logrado un impacto en alrededor de 8 500 personas entre clientes, empresas, recicladores y familias<sup>4</sup>**

**“CUANDO UNO CONFÍA BASTANTE EN LO QUE HACE, SE TRANSMITE EN LAS PRESENTACIONES, ACTIVIDADES, PRODUCTOS, ETC., DEMOSTRANDO QUE EL INTERÉS VA MÁS ALLÁ DEL TEMA ECONÓMICO. ESTO GENERA QUE LAS PERSONAS CREAN EN EL OBJETIVO DE TU EMPRESA”**

**Luis Caccha, CEO de Ikreo Perú.**

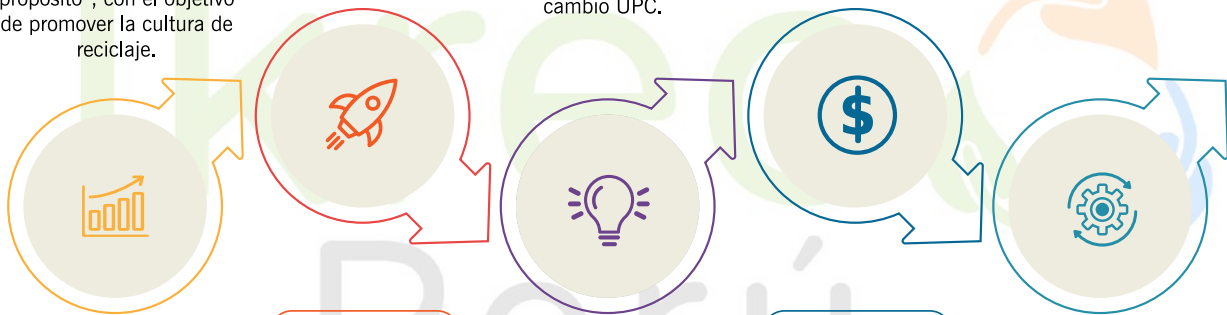


<sup>4</sup> IKREO Perú. (2020). [reciclajeconproposito.pe](https://www.reciclajeconproposito.pe). Recuperado el 22 de febrero de 2021, de <https://www.reciclajeconproposito.pe/#:~:text=Ikreo%20Per%C3%BA%20es%20una%20empresa,el%20mismo%20que%20por%20su>

2018

Nace por la necesidad de afrontar la crisis ambiental generada por residuos sólidos en la ciudad de Ica.

Un grupo de jóvenes emprendedores se organizan para iniciar el proyecto "Reciclaje con propósito", con el objetivo de promover la cultura de reciclaje.



2018

Finalistas al premio Protagonistas del cambio UPC.

2019

Convenio con Movistar: "Núcleos productivos". Eliminación en entrega de bolsas plásticas por la empresa Movistar y donación a Ikreo Perú.

2018

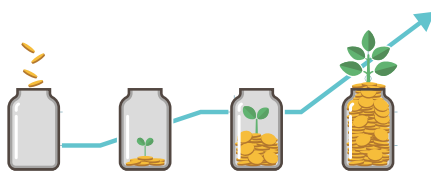
Ganadores del programa de incubación en Ica a través de Perú Open Future para el Hub TecnológICA.

2019

Ganadores del premio Latinoamérica Verde en la categoría manejo de residuos sólidos.<sup>5</sup>

## Ventas generadas

Se ha trabajado con 20 empresas a través de capacitaciones, convenios de implementación de programas de reciclaje y campañas de sensibilización como responsabilidad social.



## Inversión levantada

Desde su creación, Ikreo Perú ha realizado inversión propia.



## Razones para emprender

Ikreo Perú promueve la cultura del reciclaje, con sus productos se busca reflejar las ganas que tiene el equipo en que las personas y empresas dejen de consumir plásticos y en caso ya lo hicieran, darles un segundo uso.

El objetivo principal es generar una conciencia ambiental en el Perú, empezando por Ica.

## Recursos

El reciclaje requiere una serie de recursos económicos para almacenaje, logística, transformación, por lo que surge la necesidad de buscar aliados estratégicos y participar en fondos concursables.



## Crecimiento

Aunque durante la pandemia no están operando, esperan poder retomar operaciones para seguir vendiendo productos ecoamigables.

## Estrategias clave

La confianza en el objetivo de la empresa, se transmite tanto al equipo como a los clientes potenciales y actuales.



## Proyección a futuro

Desarrollar la capacidad del equipo Ikreo Perú, fortaleciendo la ventaja competitiva para potencializar el alcance del proyecto y llegar a más regiones del Perú.

## Recomendaciones y sugerencias

No es fácil emprender, implica bastante riesgo, al inicio los objetivos planteados no se cumplen, pero si te comprometes con tus sueños e ideales, encontrarás el camino para realizarlos.

Consideren que los primeros meses no van a tener ingresos y recuerden que el dinero se debe seguir reinvertiendo en la empresa.

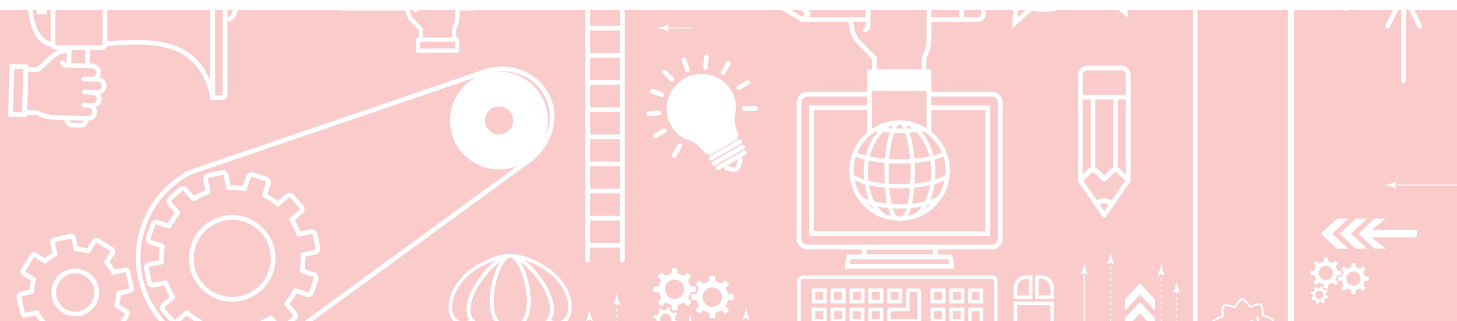
Comprométanse con la empresa desde el día 0, siéntanse empresarios no solo un grupo de amigos, esto evitará problemas a futuro y logrará que la empresa crezca.



## Dificultades y obstáculos

Conforme Ikreo Perú iba creciendo se contrató más personal. Se presentaron problemas, particularmente en el área tecnológica, lo que originó la cancelación de proyectos, acceso al dominio, etc.

Al buscar soluciones, se logró conseguir la técnica que permitiría aprovechar los residuos sólidos, específicamente las bolsas plásticas.



Capafarma



Plataforma de cursos online para profesionales del sector farmacéutico.

**NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO**

Capafarma

**LUGAR DE ORIGEN**

Ica

**SECTOR ECONÓMICO**

Educación

**SOCIOS FUNDADORES**

Cynthia Yacori Correa Pérez (CEO)  
Mariela Gutiérrez (CMO) / Liliana Chacaltana (CFO)

## Innovación

Plataforma online de enseñanza profesional al nicho específico de químicos farmacéuticos.





Ha logrado descentralizar las capacitaciones en el sector farmacéutico

En 2019 facturó 64 000 soles por concepto de suscripciones mensuales y cursos individuales en su plataforma

Ha impactado en más de 170 químicos farmacéuticos de Perú, Bolivia y Colombia



**“SI HAY QUE CAMBIAR, CAMBIEMOS LA METODOLOGÍA, PERO NO LA META”**

Cynthia Correa, CEO de Capafarma.

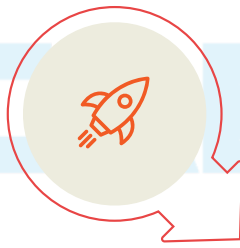
2017

Nace como una oportunidad de cubrir la necesidad de capacitaciones para el sector farmacéutico a escala regional, evitando los gastos que se generarían al estudiar en la capital.



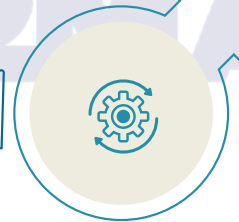
2019

Impacto a escala regional, llegando a capacitar a farmacéuticos de Perú, Colombia, Bolivia, etc.



2020

Aumento de ventas en un 30% desde el inicio de la pandemia.



2019

Incubación en Tecnológica.

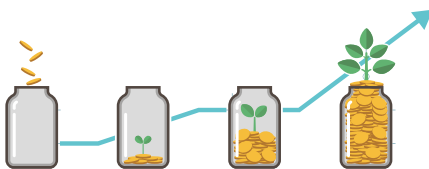
2020

Implementación de webinars y atención farmacéutica en la plataforma web.

## Ventas generadas

En el 2019 se ha logrado facturar más de **64 000** soles a través de suscripciones mensuales e inscripciones individuales en su plataforma.

Además, ha impactado en más de 170 químicos farmacéuticos en países como Perú, Bolivia y Colombia.



## Inversión levantada

Desde su creación, Capafarma ha realizado inversión propia.



## Razones para emprender

Producto de la necesidad de capacitación en la región Ica en temas de interés para los químicos farmacéuticos.

## Crecimiento

Capafarma inició como un emprendimiento cuyo objetivo era grabar videos en una sala de estudio profesional para químicos farmacéuticos.

## Estrategias clave

Conectar con el cliente, pues es un proyecto de químicos farmacéuticos para químicos farmacéuticos.

## Proyección a futuro

Brindando capacitaciones en las diferentes regiones del país, logrando empoderar la profesión del químico farmacéutico de manera que sea considerado dentro del equipo de salud, con la importancia que realmente merece.



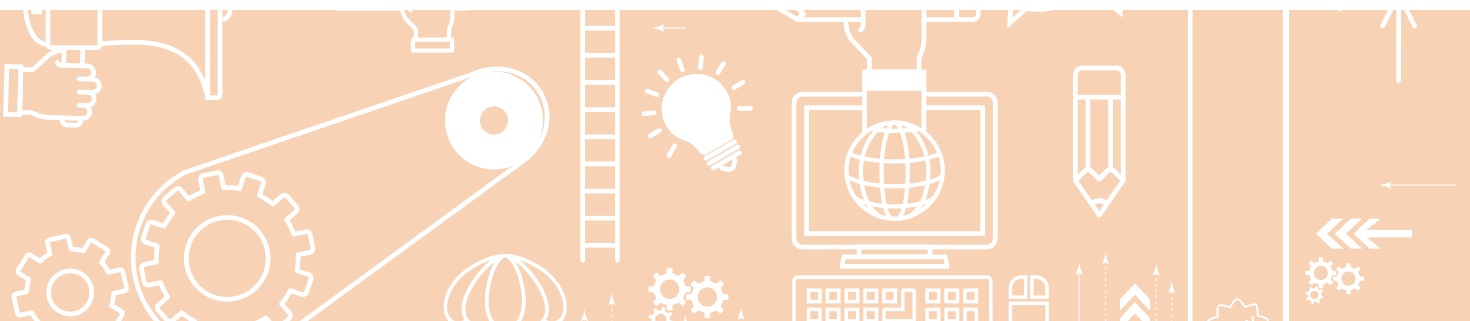
## Dificultades y obstáculos

Al realizar las capacitaciones virtuales se presentaron dificultades por mala señal de internet, ruidos, nitidez de la cámara, por lo que se optó por crear una plataforma virtual con la finalidad de mejorar la calidad del servicio.

## Recomendaciones y sugerencias

Cree en lo que haces, cree en ti, cree que tu equipo es capaz de hacer muchas cosas, si tienen una meta.

Emprender no es fácil, generalmente las primeras ideas no logran concretarse o los miembros del equipo se desaniman en el camino.



# DIRECTORIO DE STARTUPS

Ciudad	Generación	Startup	Descripción	Web / Redes
Piura	3G	5Scopes	Creamos contenidos de realidad virtual que conectan experiencias 360 con destinos turísticos, culturales y naturales del Perú y del mundo.	 
Piura	3G	Market Paes	Aplicación web que conecta comerciantes y proveedores de mercados locales con clientes potenciales evitando aglomeraciones en centros de abastos y reactivando su economía.	 
Piura	3G	Perúrepara	Plataforma digital que brinda soporte a técnicos y/o aficionados para realizar reparaciones de artefactos eléctricos y electrónicos de manera más rápida y eficiente.	 
Piura	3G	Sacatucita	Plataforma de teleconsultas que conecta pacientes con clínicas, hospitales y consultorios médicos. Citas médicas a un clic.	 
Piura	3G	Super Ada	Juego interactivo que permite a niños y jóvenes a emprender negocios mediante espacios lúdicos y de aprendizaje.	 
Ica	3G	Arte Verde	Brindamos a nuestros clientes "Regalos Perdurables" que puedan cuidar en el tiempo, ya que creemos firmemente que cuando regalas una planta estás regalando vida.	
Ica	3G	Capafarma	Plataforma de cursos online para profesionales del sector farmacéutico.	 
Ica	3G	Applicado	Desarrolla preguntas de exámenes de admisión en línea, con cursos para reforzar el conocimiento. Incluye simulacros de admisión por cada universidad.	 
Ica	3G	FireCity	Solución basada en IOT para la detección temprana de incendios en todos los edificios con un hardware integrado a una plataforma digital.	 










# DIRECTORIO DE STARTUPS

Ciudad	Generación	Startup	Descripción	Web / Redes
Ica	3G	GenPlant	Laboratorio de Biotecnología. Ofrecemos cursos virtuales, asesorías en implementación in vitro de plantas, desarrollo de protocolos de cultivos y servicio de micropropagación de plantas.	 
Ica	3G	Iguana Taste	Ofrece a los viajeros experiencias culinarias/culturales en hogares peruanos de forma presencial o <i>live online experience</i> .	 
Ica	3G	Juried	Plataforma educativa didáctica que permitirá a los estudiantes aprender explorando competencias y habilidades blandas por desarrollar, gracias al uso de gamificación.	 
Ica	3G	Kinesika	Software de inteligencia artificial integrado en una aplicación móvil, que permite comunicarse a personas sordas mediante el lenguaje de señas o con palabras habladas.	 
Ica	3G	Wsicav	Plataforma que gestiona todos los procesos operativos y administrativos de una agencia de viajes, desde cualquier lugar y dispositivo.	 
Ica	3G	Xpeaking	Xpeaking es una plataforma online para aprender idiomas a través de canciones.	
Piura	2G	Chapa Tu Beca	Cambiar por: Conectamos universitarios y profesionales con expertos en facilitar oportunidades de estudio en el extranjero para conseguir becas, pasantías, maestrías y más en poco tiempo.	 
Piura	2G	Comodin	Plataforma digital donde encuentras a especialistas que ofrecen servicios de reparaciones y reformas para tu hogar.	
Piura	2G	InfoMercado	Medio digital especializado en economía y negocios del norte del Perú. Conecta a emprendedores para dar a conocer sus negocios en su plataforma digital.	 

# DIRECTORIO DE STARTUPS

Ciudad	Generación	Startup	Descripción	Web / Redes
Piura	2G	Magia Piura	Marca productora de cacao a escala regional con altos estándares de calidad para ofrecer un producto 100% orgánico y nativo.	 
Piura	2G	Negocia.pe	Sistema de facturación y gestión administrativa que te ayudará a ordenar y profesionalizar tu negocio para convertirlo en una gran empresa.	 
Piura	2G	Piura Verde	Tienda online de productos orgánicos, naturales, alternativos y ecoamigables para aquellos que deseen una alimentación saludable. Comprometidos con el medio ambiente.	 
Piura	2G	Roundtable	Conecta compradores de todo el mundo con los mejores proveedores de productos orgánicos y ecológicos producidos en tierras peruanas.	
Piura	2G	Tukutin	Primera plataforma tecnológica desarrollada para simplificar y facilitar el acceso de las mypes al mercado de comercio internacional.	 
Piura	2G	UniversityGo	Plataforma que ayuda a practicar para un examen de admisión en cualquier momento y lugar donde se encuentre el usuario.	 
Ica	2G	Lindder	Plataforma digital que facilita la cotización y adquisición de tratamientos dermatológicos de alta calidad a precios accesibles.	 
Ica	2G	Optical Green	Empresa que se dedica a la agricultura de precisión para mejorar los rendimientos de los campos agrícolas con el uso de sensores multispectrales.	 
Ica	2G	PachApp	Plataforma digital que integra a los diferentes actores del reciclaje con industrias que buscan resolver el problema de sus residuos de manera profesional y con certificación.	 

# DIRECTORIO DE STARTUPS

Ciudad	Generación	Startup	Descripción	Web / Redes
Piura	1G	Altoq	Somos la forma más fácil y rápida de comprar en supermercados y minimarkets, también ofrecemos un servicio exprés de envío y recojo.	
Piura	1G	Capacitate.la	Plataforma online especializada en cursos y eventos. CRM académico que te permite gestionar desde la inscripción hasta la satisfacción de los participantes en el evento.	
Piura	1G	Hecho en Piura	Plataforma online que comercializa los mejores productos de la región Piura elaborados por pequeños artesanos.	 
Piura	1G	Manzana Verde	Plataforma web que permite al usuario cumplir sus objetivos nutricionales mediante comida saludable, entrenamiento personalizado y consejos diarios.	 
Piura	1G	Sofi.la	Plataforma online que calcula el monto que se recibirá por un crédito, revisa si el usuario es apto para la transacción y realiza la operación de manera automatizada.	 
Ica	1G	Resica Organic	Emprendimiento socioambiental que gestiona y transforma residuos orgánicos por medio de la investigación y valorización.	 
Ica	1G	Mama	Somos un programa de promoción de la salud, que ayuda a cuidar el embarazo, el parto y el puerperio en las madres gestantes, y luego del parto, a velar por la salud y el desarrollo del recién nacido durante el primer año de vida. <sup>6</sup>	 
Ica	1G	Ikreo Perú	Ikreo Perú transforma bolsas plásticas de un solo uso en productos/accesorios de moda sostenible.	 

<sup>6</sup> Kunan Perú. (2018). kunan.com.pe. Recuperado el 22 de febrero de 2021, de <http://www.kunan.com.pe/proyecto-mama/>

El proyecto «**Integración del impacto social en actividades de aceleración corporativas**» ha llegado a su fin, impactando a cientos de emprendedores en las regiones del Perú, fortaleciendo las capacidades de los equipos de Hub UDEP y Hub Tecnológica y descentralizando así el ecosistema emprendedor tecnológico con impacto social.

Con esta publicación se busca compartir las buenas prácticas y los aprendizajes generados, mostrar la importancia del trabajo interinstitucional entre el BID Lab, Fundación Telefónica, la Universidad de Piura y la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica, así como reforzar el compromiso que tienen estas instituciones en el desarrollo de los peruanos a través del fomento y apoyo a la capacidad emprendedora.



**MILAGROS PASACHE**  
ADMINISTRADORA DE  
HUB UDEP

«Así como estos equipos emprendedores, ha sido realmente importante el trabajo realizado por los gestores de cada hub, con el respaldo de Telefónica. Se conformó un equipo muy apasionado, intenso y, sobre todo, proactivo. Si no fuera así, no hubiésemos llegado a los resultados que tenemos».



**OLGA VALCÁRCEL**  
ADMINISTRADORA DEL  
PROYECTO POR PARTE DE  
FUNDACIÓN TELEFÓNICA

«Cada proyecto que he trabajado con el BID es toda una experiencia, te vas quedando con amistades, llegas a nuevos proyectos con toda tu experiencia... Es una suerte cómo uno se puede enriquecer con cada propuesta y también la posibilidad de dejar plasmada la experiencia propia en cada uno de los proyectos en los que vas trabajando».



**JESSENIA PACHECO**  
CONSULTORA SENIOR  
DEL BID LAB

«Este trabajo, ahora más que nunca, resulta pertinente. Me interesa mucho que esta experiencia pueda ser transmitida, compartida. Definitivamente, pese a que un proyecto termina de ejecutarse, la relación con el banco no se termina. Siempre podemos revisar nuevas ideas y continuar dinamizando el ecosistema emprendedor. Hay mucho trabajo por delante».



**MOSI MOSQUERA**  
**ESPECIALISTA SENIOR DEL BID LAB**

“He tenido la suerte de estar desde la concepción del proyecto junto a Telefónica y durante su ejecución, lo más satisfactorio ha sido cuando conoces de cerca a los emprendimientos y te das cuenta de que el proyecto realmente generó un cambio en los emprendedores y en su modelo de negocio, que pasó de ser uno de pequeña escala a otro que sobrepase fronteras”.



**AGUSTÍN MORO**  
**GLOBAL HEAD DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS  
DE TELEFÓNICA OPEN FUTURE**

“Desde Open Future seguimos apostando por la Innovación Abierta y Global, promoviendo el uso de nuevas tecnologías como un núcleo transformador para los países. Con este proyecto en Perú, perseguimos movilizar el ecosistema de las regiones y lo logramos, contando con el apoyo de aliados públicos y privados para el desarrollo de proyectos tecnológicos muy necesarios en el país”.



**ELIZABETH GALDO**  
**DIRECTORA EJECUTIVA DE FUNDACIÓN TELEFÓNICA**

“El proyecto nos ha permitido transformarnos, aprender juntos, consolidar alianzas con empresas, con la academia y con instituciones que impulsan el emprendimiento, para construir un mejor país y para que todos los que creen una idea de negocio, logren su sueño y tengan un mejor futuro”.



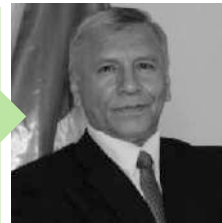
**ANTONIO ABRUÑA**  
**RECTOR DE LA UNIVERSIDAD DE PIURA**

“La universidad tiene un rol importante en el desarrollo de una cultura de innovación. En el ambiente universitario se generan y ponen a prueba las ideas, en el marco de un intenso debate y colaboración entre profesores, con una sólida formación académica, y alumnos, cuyas mentes jóvenes buscan transformar el mundo”



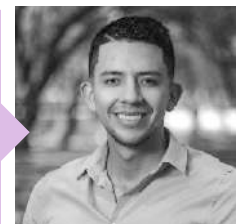
**LUIS VILA**  
**DIRECTOR EJECUTIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA  
Y TURISMO DE ICA**

“Es increíble la capacidad de propuestas de innovación de los jóvenes. Esto permite difundir actividades de responsabilidad social y empresarial dando más oportunidades a personas creativas que están buscando resolver problemas”.



**CARLOS ANDRADE**  
**LÍDER EMPRENDEDOR DE MANZANA VERDE**

“Aprender del camino de otros emprendedores que ya han vivido esas etapas es importante y en eso radica la importancia de los hub, de conectar emprendedores, mentores e inversionistas. Es importante tener una visión global, pues cuesta el mismo esfuerzo hacer una empresa con visión pequeña que con visión global, y el conocer a emprendedores exitosos nos alimenta la visión para ejecutar rápido y resolver problemas”.





# CONCLUSIONES

La descentralización de proyectos con temáticas de emprendimiento e innovación potencian la dinamización de la economía en las regiones y brindan la oportunidad de acceso a recursos a los emprendedores, quienes tienen una importante participación en el desarrollo económico del Perú.

La situación actual atípica permitió la rápida migración a la digitalización, lo que aceleró el crecimiento de emprendimientos de base tecnológica, e-commerce, adaptación de modelos de negocio, además del surgimiento de emprendimientos en sectores como salud, educación y transporte. El gran reto por parte de los actores del ecosistema es lograr una masificación de propuestas que promuevan y brinden oportunidades de crecimiento a los emprendedores.

### Trabajo institucional

El respaldo institucional que brindan los diferentes actores del sector público y privado resultó clave para el crecimiento de los emprendimientos, lo que genera una dinamización de la economía del país.

Evidentemente, los emprendedores reconocen que estar respaldados por instituciones de prestigio les ha permitido ampliar sus redes de contactos, clientes, y, sobre todo, facilitar la solución a problemáticas reales de carácter social. Por lo tanto, es importante que las instituciones continúen con el apoyo de este tipo de programas.

### Calidad humana y profesional

Con el objetivo de contribuir al desarrollo de la sociedad y satisfacer sus necesidades reales, surgen emprendimientos enfocados en brindar soluciones para diferentes sectores económicos.

El enfoque principal de los emprendimientos deben ser las necesidades de las personas y para ello primero se necesita humildad y empatía. Es por eso que el programa de incubación se orienta al desarrollo de capacidades de los emprendedores, tanto profesionales como personales.

### Resiliencia y adaptación

Una de las características que destacan en los emprendedores son la resiliencia y adaptación, pues se suelen enfrentar a diferentes dificultades en el desarrollo del emprendimiento y las deben superar.

Debido a la pandemia, muchos emprendedores tuvieron que reinventarse, crear soluciones rápidas y en algunos casos lograr adaptar su modelo de negocio para poder seguir operando.

# Actúalocal, sé Global



*OPEN FUTURE*



UNIVERSIDAD  
DE PIURA



Cámara de Comercio,  
Industria y Turismo  
de Ica