

Impulsando la Economía del saneamiento en América Latina y el Caribe

**Lecciones aprendidas y vías
para la expansión a escala**

Preparado por:
Toilet Board Coalition
Water For People

Agosto, 2026

Reconocimientos

Agradecemos a nuestros financiadores, socios, emprendedores participantes y a los colaboradores en el ecosistema que contribuyeron con su tiempo, conocimiento y experiencia a lo largo del programa.

Este informe comparte información clave de un programa de tres años para apoyar a emprendedores del sector del saneamiento en América Latina. En 2023, la Aceleradora de Toilet Board Coalition (TBC) se expandió a América Latina, cofinanciada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el BID Lab a través de la alianza Source of Innovation (Fuente de Innovación), e implementado en colaboración con Water For People (WFP). Esta alianza combina la experiencia global de TBC en la aceleración de PyME con la sólida presencia regional y el enfoque de fortalecimiento de sistemas de WFP.

El programa colaboró con pequeñas y medianas empresas para mejorar el acceso al saneamiento seguro y sostenible en comunidades marginadas. Este informe está dirigido a un público amplio, incluyendo responsables políticos, actores del sector privado, organizaciones de desarrollo y el público en general. Destaca lo que funcionó, lo que no funcionó y los pasos a seguir para aprovechar el potencial de las empresas de saneamiento como parte de la solución.

Este informe recopila las ideas, observaciones y lecciones aprendidas de la implementación de la Aceleradora de Toilet Board Coalition en América Latina entre 2023 y 2025. Los hallazgos se basan en datos del programa, la colaboración con pequeñas y medianas empresas (PYME) participantes y las interacciones con los actores clave del ecosistema en toda la región. Por lo tanto, las perspectivas presentadas reflejan la experiencia de este programa específico y sus participantes. No pretenden representar al sector del saneamiento en toda América Latina ni constituir un análisis exhaustivo del mercado.

El contenido de este informe es responsabilidad de Toilet Board Coalition y no refleja necesariamente las opiniones de sus miembros, financiadores o socios.





The Toilet Board Coalition (TBC) es una organización global sin fines de lucro fundada en 2015 para acelerar soluciones empresariales a la crisis del saneamiento. TBC facilita alianzas vitales entre pequeñas y medianas empresas (PYME), corporaciones, ONG, inversores y gobiernos que comparten el compromiso de lograr el acceso al saneamiento y la higiene para todos al 2030 (ODS 6). A través de su aceleradora líder en el sector, TBC proporciona asesoramiento sobre modelos de negocios, mentoría corporativa y acceso a inversión a emprendedores de la economía del saneamiento que atienden a mercados de bajos ingresos. Hasta la fecha, la Coalición ha graduado a 111 PYME, impactando a más de 13 millones de personas a diario y movilizando US\$ 49 millones en financiación.



water for people
EVERYONE • FOREVER

Water For People (WFP) es una organización internacional sin fines de lucro dedicada a garantizar el acceso sostenible a agua potable y saneamiento para todos. Con presencia en América Latina, África y Asia, WFP implementa el enfoque de Cobertura Total Para Siempre, que se centra en la creación de sistemas perdurables mediante sólidas alianzas con comunidades, empresas y gobiernos. En América Latina, WFP trabaja en Bolivia, Perú, Honduras y Guatemala, promoviendo servicios de alta calidad que sean inclusivos, resilientes y gestionados localmente.

La Aceleradora

Cómo se apoyó a las PYME

El proyecto estableció un marco para apoyar a los emprendedores del sector del saneamiento en la ampliación a escala de sus negocios a través de un programa de aceleración personalizado y conexiones con corporaciones, partes interesadas e iniciativas del sector público.

Perfiles de las PYME

En tres promociones (2023-2025), la Aceleradora graduó a 13 PYME de Guatemala, Honduras, Perú y Colombia (denominados "países prioritarios" en el informe), que operan en los mercados de la Economía del Saneamiento. Esto incluyó ocho PYME en el Mercado Circular, tres en el Mercado de Retretes, una que opera en ambos mercados y una en el Mercado Inteligente. Los modelos de negocios incluyeron retretes secos, la generación de productos ecológicos e inocuos, la limpieza de pozos sépticos, fertilizantes y robots de diagnóstico, entre otros. Obtenga más información sobre la Economía del Saneamiento [aquí](#).

Plan de Estudios

La Aceleradora ofreció un plan de estudios de 12 meses estructurado en torno a tres fases progresivas, cada una de las cuales reforzaba la anterior y estaba alineada con la trayectoria de crecimiento de las PYME del sector del saneamiento:

- Economía unitaria: Las PYME realizaron diagnósticos de márgenes detallados, ejercicios de estrategia de precios y planificación financiera basada en escenarios. Esta fase se centró en fortalecer la rentabilidad, mejorar las estructuras de costos y garantizar la viabilidad financiera de las vías de crecimiento en contextos con limitaciones climáticas y de recursos.
- La vía a la escala: Las empresas desarrollaron proyecciones financieras a tres a cinco años, planes de crecimiento operativo y mejoras en la gobernanza. Esta fase apoyó a las PYME en la transición de operaciones piloto o locales hacia modelos escalables que puedan involucrar a municipios, grandes empresas y mercados regionales.
- Preparación para la inversión: Se proveyó a las PYME presentaciones para inversionistas, marcos de valoración y estrategias de negociación. Estas se pusieron a prueba mediante foros de inversionistas reales, lo que permitió una interacción práctica con los inversionistas en lugar de una preparación meramente teórica.

A lo largo del programa, los emprendedores recibieron asesoramiento semanal del equipo de la Aceleradora y se les asignó un mentor corporativo de la red Toilet Board Coalition. Los mentores corporativos de Kimberly-Clark brindaron experiencia especializada en diseño de productos, marketing, recursos humanos y más.

El programa ha recibido elogios a nivel mundial y regional:

- 2024: Los proyectos más influyentes en 2024 de PMI
- 2024: Financial Times y Statista – Los principales centros de Startups en Europa

Integración del ecosistema y acceso al mercado

Más allá de la formación de capacidades técnicas, la Aceleradora desempeñó un papel fundamental en la integración de las PYME dentro del ecosistema de saneamiento e inversión.

Esto se logró mediante:

- Foros de inversionistas, eventos regionales de networking y conexiones directas, que brindaron visibilidad y acceso directo a proveedores de capital y socios estratégicos.
- Presentaciones personalizadas a municipios, empresas y programas de RSC facilitando el acceso a canales de distribución y compradores institucionales que a menudo estaban fuera del alcance de las empresas en sus primeras etapas.

Este enfoque centrado en el ecosistema reduce el aislamiento, acelera la formación de alianzas y posiciona a las PYME como actores creíbles dentro de los mercados nacionales y regionales de saneamiento.

Estos logros se tradujeron en resultados tangibles en cuanto a desempeño empresarial, alianzas, resultados sociales e impacto ambiental, como se muestra en las páginas siguientes.

Rendimiento Empresarial

Descripción general

Para realizar un seguimiento de los cambios en el rendimiento empresarial a lo largo del tiempo, el programa recopila anualmente un conjunto de indicadores clave tanto de las PYME que se gradúan como de las que ya han participado en el programa. Para garantizar la confidencialidad, los nombres de las empresas participantes se mantienen anónimos.

El Cuadro 1 presenta los ingresos anuales reportados por las PYME en las últimas tres promociones.

En las 11 PYME con datos cuantificables, el programa se asoció con un crecimiento de ingresos sólido y constante. Todas las empresas participantes incrementaron sus ingresos entre el inicio y la finalización del programa, lo que resultó en una tasa de crecimiento positiva del 100%. La mayoría de las PYME (91%) lograron incrementos de ingresos de al menos el 25%, mientras que casi dos tercios (64%) registraron un crecimiento del 70% o más. Cabe destacar que cuatro empresas duplicaron con creces sus ingresos durante el período del programa.

Es importante reconocer que no todo el crecimiento experimentado por las PYME tras el programa puede atribuirse directamente a la Aceleradora en sí, ya que factores externos como las condiciones del mercado, las decisiones empresariales internas y las tendencias económicas generales también influyen. Sin embargo, el objetivo de la Aceleradora es dotar a las PYME de las herramientas, las redes y el apoyo estratégico necesarios para crecer, fortaleciendo así su capacidad para lograr y mantener el crecimiento a lo largo del tiempo.



© Toilet Board Coalition, 2025 WASH Leaders Forum

Cuadro 1

Indicadores clave de rendimiento (KPI) del negocio

Año Prom	PYME	2023 Ingresos	2024 Ingresos	2025 Ingresos
2023	PYME A	23,500	40,000	N/A
2023	PYME B	64,500	114,500	N/A
2023	PYME C	21,000	60,000	N/A
2024	PYME D	N/A	448,000	N/A
2024	PYME E	N/A	25,000	N/A
2024	PYME F	N/A	218,000	317,333
2024	PYME G	N/A	199,000	553,333
2024	PYME H	N/A	14,700	18,400
2025	PYME I	N/A	10,000	42,667
2025	PYME J	N/A	150,000	266,667
2025	PYME K	N/A	250,000	466,667
2025	PYME L	N/A	15,000	16,000
2025	PYME M	N/A	60,000	124,000

Alianzas Estratégicas

Mediante presentaciones personalizadas, foros de inversionistas y eventos del ecosistema, las PYME mejoraron su acceso a compradores institucionales, socios corporativos, municipios y mercados internacionales. Para hacer un seguimiento de este progreso, monitoreamos el número de alianzas públicas y privadas que establece cada PYME, desde municipios y empresas de servicios públicos hasta grandes corporaciones y distribuidores.

Las PYME establecieron colaboraciones con seis iniciativas del sector público. Además, una PYME consiguió un acuerdo de distribución nacional con una multinacional de nuestra red.



Diversificación del modelo de Negocios y entrada en mercados de mayor valor

Varias PYME reestructuraron o diversificaron sus modelos de negocios, lo que les permitió acceder a segmentos de mayor margen, mejorar su resiliencia y obtener mejores oportunidades comerciales. Por ejemplo, una PYME pasó de ofrecer letrinas secas rurales a servicios de saneamiento móvil para grandes eventos, iniciando negociaciones con dos importantes organizadores de conciertos sin dejar de prestar servicio a comunidades rurales (21 432 usuarios diarios). Otra se transformó de una empresa familiar en una PYME con una facturación anual de US\$ 200 000, ampliando sus soluciones de captación de agua de lluvia y profesionalizando sus operaciones.



Impacto Ambiental y Social

Las PYME que apoyamos realizan contribuciones tangibles a la resiliencia climática y al bienestar comunitario. Una empresa redujo 11,9 toneladas de CO₂ y trató 35 m³ de aguas residuales en 2025, al tiempo que promovió infraestructura verde mediante huertos autosostenibles que mejoran la resiliencia urbana. Otra trató aproximadamente 136 000 m³ de aguas residuales y 45 240 toneladas de lodos fecales, mejorando el saneamiento para miles de personas y reduciendo los riesgos de contaminación ambiental.

Estos ejemplos ilustran cómo el emprendimiento en saneamiento se relaciona con múltiples sectores— incluyendo la mitigación del cambio climático, la gestión del agua, la salud pública y las soluciones basadas en la naturaleza—demostrando su relevancia sistémica más amplia.



Creación de Ecosistemas y Redes

Construir un ecosistema sólido y conectado en torno a las PYME del sector del saneamiento es un pilar fundamental de la estrategia de la Aceleradora. Mediante eventos específicos, participación estratégica en foros globales y comunicaciones relevantes a nivel regional, la Aceleradora fortaleció su posición como facilitadora de confianza dentro del ecosistema del saneamiento y el clima.

Lo que organizamos

La Aceleradora organizó eventos anuales diseñados para conectar a emprendedores del sector del saneamiento con los responsables de la toma de decisiones, inversionistas y actores clave del ecosistema. Estos encuentros combinaron formatos presenciales y en línea para maximizar el alcance y la participación.

Eventos en línea

Más de 13 eventos en línea reunieron a 641 participantes, creando espacios consistentes para el aprendizaje, el intercambio entre pares y la obtención de información sobre el ecosistema. Comenzamos con las Mesas de Trabajo de América Latina –sesiones trimestrales a las que asistieron empresas, ONG, PYME y expertos técnicos– antes de evolucionar el formato hacia dos pilares complementarios: eventos de lanzamiento y ceremonias de graduación.

Esta periodicidad en línea garantizó un amplio alcance regional, la continuidad de la participación y una alta visibilidad para el emprendimiento en el sector del saneamiento.

Eventos Presenciales

Organizamos tres eventos presenciales con más de 74 asistentes, diseñados para fortalecer relaciones, fomentar alianzas y facilitar el acceso al mercado a las PYME:

- **Cena de Reclutamiento Corporativo (2023):** Un encuentro estratégico de socios del sector privado que exploró la colaboración con empresas de saneamiento, impulsando así conversaciones iniciales sobre canalización (pipeline) de proyectos.
- **Foro de Liderazgo WASH (dos ediciones, 2024 y 2025, Lima):** Un foro emblemático con múltiples participantes que reunió a empresas, ONG, representantes del sector público, inversionistas y socios para el desarrollo. Los formatos interactivos, incluyendo sesiones de presentación al estilo Shark Tank, permitieron a los emprendedores presentar soluciones e interactuar directamente con los responsables de la toma de decisiones.

Alcance Total

En todas las reuniones, tanto en línea como presenciales, la Aceleradora contó con la participación de al menos 715 personas, lo que sitúa a las PYME del sector del saneamiento en el centro de los debates regionales sobre innovación, resiliencia climática y crecimiento inclusivo.

Participación en Eventos

Además de organizar nuestros propios eventos, participamos activamente en más de una docena de foros de alto nivel sobre WASH, el clima y el desarrollo en Perú y en toda América Latina. Esta presencia constante garantizó que el emprendimiento en saneamiento estuviera fuertemente representado en las conversaciones regionales sobre políticas, inversiones y sostenibilidad.

Entre 2023 y 2025, participamos en una serie de eventos y foros en toda América Latina, impulsando el ODS 6 y la acción climática, incluyendo Expo Agua Perú, Perú Sostenible, Foro Agua y Saneamiento al 2030, Encuentro +B, Funds4Impact Summit, CLIQ y otros.

Esfuerzos de Comunicaciones

La Aceleradora, al reconocer la importancia de la relevancia cultural y lingüística, reforzó su estrategia regional de comunicaciones mediante plataformas en español y contenido adaptado a las necesidades locales. Esto incluyó un sitio web traducido, una página de Facebook exclusivamente en español, un grupo de WhatsApp para participantes hispanohablantes y contenido seleccionado en español en nuestra página de LinkedIn.

Relaciones corporativas y alianzas estratégicas

Durante estos tres años, colaboramos con más de 60 empresas en toda Latinoamérica, ofreciéndoles diversas oportunidades de participación.

Paralelamente, el programa fortaleció las alianzas con el ecosistema a nivel nacional, colaborando con organizaciones como IREX, Startuplinks, SuSanA, ATTA, Impacto Capital and Ecosanae, que mejoran la relevancia contextual, impulsan las redes locales y apoyan el crecimiento de las PYME.



Principales Desafíos y Lecciones Aprendidas

Esta sección sintetiza los principales desafíos encontrados durante la implementación de la Aceleradora y las lecciones prácticas derivadas de su solución. Para cada desafío, el análisis describe la causa raíz y las lecciones aprendidas

Desafío 1: Base empresarial limitada

En el sector WASH de los países de enfoque del programa, el desarrollo empresarial aún se encuentra en una fase inicial. Si bien la labor de divulgación inicial generó un gran interés, el número limitado de PYME centradas en el saneamiento restringió la ampliación a escala a largo plazo del proceso de la canalización (pipeline) de la Aceleradora.

Causas de fondo	• El mercado del saneamiento sigue siendo impulsado principalmente por la comunidad y las ONG, con pocas PYME con orientación comercial. • Muchos candidatos potenciales operan de manera informal o fuera de los ecosistemas tradicionales de los emprendimientos, lo que dificulta su identificación.
Contexto	• La proporción de solicitantes elegibles disminuyó, lo que refleja la saturación del mercado y el reducido tamaño absoluto del universo de las PYME de saneamiento en los países de enfoque. • Se observan patrones de descenso similares en otras regiones TBC con mayor madurez, lo que sugiere un efecto de reducción natural al operar en países como Guatemala, Honduras y Perú, cuyos sectores de saneamiento son significativamente más pequeños que en India o África Oriental.
Lo que aprendimos	• El apoyo de Water For People y socios estratégicos como SuSana (Alianza de Saneamiento Sostenible) amplió el alcance, lo que resultó en un mayor número de solicitudes para el programa de la Aceleradora. • Un primer programa en español (materiales, asesoramiento y eventos en español) fue fundamental, ya que varias PYME no hablaban inglés. Esto aumentó la confianza, redujo las dificultades en el proceso de la debida diligencia y mejoró la calidad de las solicitudes y la participación. Asimismo, combinar eventos presenciales con un programa 100% virtual fue importante para generar credibilidad.

Desafío 2: Operaciones comerciales pequeñas

Las PYME que participaron en nuestro programa trabajan a pequeña escala, lo que da como resultado volúmenes de operaciones comerciales cuyo tamaño se sitúa por debajo de los umbrales mínimos de los inversionistas de impacto tradicionales y limita el interés de la inversión comercial.

Causas de fondo	• Los niveles de ingresos de las PYME de saneamiento están por debajo de las expectativas de los inversionistas en cuanto al tamaño de las operaciones comercialmente viables. • Los mercados de saneamiento en los países de enfoque siguen fragmentados y siguen siendo pequeños, lo que reduce el potencial de crecimiento percibido. • Los inversionistas de impacto tradicionales aplican criterios de rentabilidad y escala que no se ajustan a las necesidades de las empresas WASH en su fase inicial en América Latina.
Contexto	• La mayoría de los exalumnos de la Aceleradora reportaron ingresos anuales inferiores a US\$ 200 000, y solo unos pocos superaron los US\$ 250 000, cifra muy por debajo de los umbrales de los inversionistas. • Los inversionistas de impacto en América Latina reportaron un promedio de inversión inicial de US\$ 2,2 millones en 2023 (ANDE, 2023), lo que representa un orden de magnitud superior a la capacidad de absorción de capital de las PYME de saneamiento.
Lo que aprendimos	• Los ejercicios de economía unitaria ayudaron a las PYME a definir sus objetivos de tamaño adecuado y a alinear sus expectativas. • La preparación para la inversión contribuye a una mayor claridad financiera y a una presentación de proyectos de mayor calidad.

Desafío 3: Restricciones Estructurales

En los países de enfoque, las PYME del sector del saneamiento se enfrentan a profundas barreras regulatorias estructurales que les impiden ampliarse a escala, formalizarse e integrarse en los sistemas de prestación de servicios públicos. Si bien los avances regionales en políticas de economía circular y los compromisos de alto nivel indican un impulso positivo, los marcos regulatorios nacionales, la fragmentación institucional y los sistemas de contrataciones públicas siguen sin estar alineados con las capacidades de las PYME, lo que limita su capacidad para pasar de soluciones piloto a empresas escalables.

Causas de fondo	• En muchos países latinoamericanos de bajos ingresos, la provisión de los servicios de saneamiento siguen siendo comunitarios o públicos, con escaso espacio para la participación de las PYME privadas. • Los procesos de contrataciones municipales pueden ser complejos y prolongados, lo que puede dificultar la competencia entre las empresas emergentes y las ya establecidas. • Los marcos regulatorios y los mecanismos de aplicación aún están en desarrollo, lo que dificulta la atracción de inversión privada e innovación constantes. • La incertidumbre regulatoria en el saneamiento y la gestión de aguas residuales sigue siendo un obstáculo para impulsar una mayor inversión privada e innovación.
Contexto	• Según un estudio realizado entre inversionistas globales, las deficiencias regulatorias constituyen el principal desafío identificado por el 50% de los países latinoamericanos en su transición hacia una economía circular del agua (ANDE, 2023). • Estas limitaciones incrementan los costos de cumplimiento incluso antes de que las PYME puedan licitar contratos de saneamiento o acceder a los sistemas de contrataciones públicas municipales.
Lo que aprendimos	• Las PYME que ofrecen productos circulares (por ejemplo, de conversión de residuos en recursos, de salud menstrual) accedieron a los mercados con mayor facilidad. • La interacción con los organismos reguladores generó oportunidades. Los estudios de caso de las asociaciones público-privadas (APP) demostraron su eficacia para generar conciencia y mostrar historias de éxito. Lea un ejemplo aquí. • Los modelos de contrataciones para las PYME del sector del saneamiento están en gran medida poco desarrollados. • Los procesos de contrataciones municipales presentan plazos y dificultades de acceso que pueden dificultar la participación efectiva de las empresas en fase inicial. • El acceso a las contrataciones municipales sigue siendo difícil para las PYME en fase inicial; persisten los obstáculos regulatorios.

Desafío 4: Oportunidad de mercado limitada en países pequeños y medianos

Las PYME de saneamiento que operan en los países de enfoque se enfrentan a un margen comercial limitado, incluso cuando la demanda insatisfecha es significativa. El tamaño del mercado, el poder adquisitivo, la informalidad y la dispersión limitan severamente la capacidad de las empresas de saneamiento en etapa inicial para monetizar soluciones a gran escala. En estos contextos, la demanda existe, pero es estructuralmente difícil de agregar, lo que hace que la economía del saneamiento sea comercialmente superficial y difícil de invertir.

Causas de fondo	• Mercados fragmentados y de baja densidad con escaso poder adquisitivo en muchos países de ingresos bajos y medios. • La demanda de productos y servicios de saneamiento es real, pero dispersa, lo que genera escasos ingresos. • Escasa preparación para el comercio transfronterizo, elevados costos logísticos y mínima integración regional para las empresas en fase inicial. • Dificultades para obtener capital que respalde la expansión cuando el tamaño del mercado se percibe como insuficiente.
Contexto	• En América Latina, las PYME representan el 99,5 % de las empresas, pero solo entre el 20% y el 25% del PBI, lo que refleja una productividad estructuralmente baja y una demanda dispersa que limitan su capacidad de crecimiento, especialmente en economías pequeñas (OCDE/CAF/SELA, 2024). • La informalidad es elevada, lo que reduce el número de clientes formales a los que las PYME pueden atender. En 2023, el empleo informal alcanzó el 47,3% a nivel regional, y en Perú se elevó a cerca del 86,5%, lo que reduce la base de clientes monetizables y limita el cumplimiento de los contratos (Atlantic Council, 2022). • Las altas barreras de entrada dificultan que las PYME ganen estratégicamente cuota de mercado en mercados prácticamente monopolizados por organismos gubernamentales.
Lo que aprendimos	• Las PYME adaptaron sus modelos de negocios a nichos de mercado específicos, como zonas rurales y periurbanas, soluciones de economía circular y productos para la salud menstrual. • La exposición regional generó oportunidades para explorar mercados adyacentes. • El rápido crecimiento o la expansión transfronteriza resultaron un desafío. • Varias PYME tuvieron dificultades para definir estrategias de crecimiento realistas en mercados pequeños.

Desafío 5: Percepción del inversionista y narrativa climática

Las empresas de saneamiento en los países de enfoque siguen enfrentando un escaso interés por parte de los inversionistas, principalmente porque el saneamiento aún se percibe como un sector de servicios públicos, de bajo margen y lento crecimiento. En comparación con áreas como la agricultura, la tecnología climática o los servicios ambientales en general, las PYME de saneamiento se consideran demasiado incipientes, demasiado pequeñas y que operan en entornos de mercado restringidos, lo que limita su capacidad para competir por capital catalizador o alineado con el clima. Al mismo tiempo, en lo que respecta al valor climático del saneamiento, en particular a sus contribuciones a la adaptación y la resiliencia, y en algunos modelos, la mitigación sigue cuantificándose y comunicándose de manera insuficiente, lo que refuerza el escepticismo de los inversionistas.

Causas de fondo	• Los inversionistas de impacto consideran que el saneamiento requiere una gran inversión de capital, es de lenta expansión y ofrece rentabilidades modestas en comparación con otros sectores vinculados al clima. • Las PYME en América Latina suelen ser microempresas y, por lo tanto, se percibe que carecen de la madurez operativa necesaria para absorber inversiones. • La elevada informalidad regional (47,3% en 2023) y el reducido tamaño de los mercados nacionales disminuyen la confianza de los inversionistas en la previsibilidad de los ingresos y la demanda formal.
Contexto	• Los inversionistas de impacto en América Latina tienden a priorizar sectores con trayectorias de crecimiento más claras y señales de ingresos más sólidas. Los tres sectores más citados son alimentación y agricultura (67%), educación (54%) y salud (49%) (ANDE, 2023). • Por el contrario, el sector de agua, saneamiento e higiene (WASH) tiene poca visibilidad, con solo alrededor del 5% de inversionistas que lo consideran prioritario (ANDE, 2023). • El panorama de la inversión de impacto en Perú se centra en las microfinanzas, la tecnología financiera, la agricultura y el cambio climático, al igual que en Guatemala. En Honduras, se centra en las microfinanzas, la agricultura, las energías renovables y el cambio climático. • Durante la campaña de divulgación de Toilet Board Coalition a inversionistas en agricultura, agua y clima, se observó una tasa de respuesta del 15%, con un interés real en las PYME de saneamiento inferior al 5%.
Lo que aprendimos	• Los foros de inversionistas y los eventos de visibilidad aumentaron la concienciación y contribuyeron a posicionar el saneamiento como un sector de impacto atractivo para la inversión. • Los mentores corporativos reforzaron la credibilidad de las PYME, perfeccionaron sus mensajes y mejoraron la calidad de sus presentaciones. • Están surgiendo beneficios climáticos, especialmente de los modelos circulares y de recuperación de recursos, pero aún carecen de una medición consistente. • A pesar de los avances, los cambios en la percepción de los inversionistas fueron lentos; persistió el escepticismo en torno a la ampliación a escala, los márgenes y los indicadores climáticos comparables. • Solo un pequeño número de PYME llegó a la fase de debida diligencia, y los inversionistas locales en fase inicial con experiencia en saneamiento siguen siendo escasos. • Las presentaciones de las PYME a menudo no articulan adecuadamente los resultados climáticos, lo que reduce su competitividad en las rondas de inversión alineadas con el clima.

Recomendaciones

A continuación, se describen los pasos recomendados para fortalecer el ecosistema.

Ampliar los Mecanismos de Apoyo Financiero

Proporcionar financiación catalizadora específica para superar las brechas iniciales que actualmente limitan el impulso de las PYME. Esto puede incluir pequeñas inyecciones de capital, subvenciones (grants) con contrapartida y mecanismos de cofinanciación estructurada en colaboración con instituciones financieras de desarrollo o empresas miembros. Estos mecanismos acelerarían la implementación de planes de crecimiento y fortalecerían la preparación de las PYME para la inversión comercial.

Fortalecer la formación de inversionistas y el posicionamiento del sector

Desarrollar una estrategia específica de formación de inversionistas que posicione el saneamiento como un sector resiliente al clima, equitativo en materia de género y perteneciente a la economía circular. Además de los foros de inversionistas, organizar sesiones informativas temáticas exclusivas para inversionistas, crear guías sectoriales y generar evidencia basada en casos prácticos para cambiar la percepción arraigada del saneamiento como un sector de baja rentabilidad y crecimiento lento.

Impulsar una Estrategia de Crecimiento Regional (Modelo de Doble Vía)

Expandirse de forma deliberada a mercados con mayor densidad de población, entornos más favorables y mayores oportunidades comerciales. Al mismo tiempo, fortalecer los ecosistemas de apoyo en mercados como Perú, Guatemala y Honduras mediante estructuras de financiación mixta, alianzas público-privadas y asistencia técnica específica.

Fortalecer la medición de Clima e Impacto

Apoyar a las PYME en la adopción de indicadores sencillos de impacto climático y social. Esto mejora la credibilidad ante los compradores públicos, las empresas y los inversionistas climáticos, y posiciona a las PYME dentro de los discursos globales sobre financiación climática.

Fortalecer los vínculos entre incubadoras y aceleradoras

Desarrollar conexiones más intencionadas y estructuradas entre incubadoras y aceleradoras dentro del ecosistema de emprendimiento social y B Corp. En ecosistemas que aún se están consolidando, fortalecer la transición de la incubación a la aceleración permitiría: reducir la fragmentación de la canalización (pipeline) de proyectos, crear una canalización (pipeline) más sólida de emprendedores en el sector del saneamiento y mejorar la calidad y la preparación de las empresas que ingresan a los programas de aceleración.

Promover la colaboración intersectorial en servicios básicos

Fomentar alianzas con industrias afines de servicios básicos que apliquen enfoques basados en el mercado o en sistemas de mercado, incluyendo soluciones energéticas descentralizadas (por ejemplo, paneles solares), filtros de agua domésticos, cocinas mejoradas y otras innovaciones con impacto social que atienden a poblaciones de bajos ingresos.

Estos sectores operan en geografías y segmentos de consumidores similares. La colaboración intersectorial puede generar: recursos adicionales, mayor masa crítica, innovación compartida y una mayor participación de los consumidores en áreas rurales y periurbanas.

Diversificar los segmentos de mercado sin perder el enfoque en el saneamiento

Incentivar a las PYME a expandirse a mercados adyacentes pero relevantes para el saneamiento, como: el tratamiento de agua, la recuperación circular de recursos, las soluciones basadas en la naturaleza y las tecnologías climáticamente inteligentes. Esto fortalece la resiliencia, mejora el potencial de ingresos y alinea a las PYME con las prioridades de los inversionistas en materia de clima, agricultura y economía circular.

Conclusión



Este proyecto reafirmó la profundidad y diversidad de la innovación ya presente entre las PYME participantes. Los emprendedores con los que colaboramos impulsan activamente el cambio, y las PYME del sector del saneamiento ofrecen soluciones asequibles y escalables a lo largo de toda la cadena de valor de la Economía del Saneamiento.

Este programa demuestra que la aceleración específica, la creación de un ecosistema y la participación empresarial pueden fortalecer la capacidad emprendedora y desbloquear modelos de negocios viables, incluso en mercados complejos. Sin embargo, algunos de los desafíos identificados apuntan a limitaciones estructurales que no pueden resolverse únicamente mediante la aceleración empresarial. En este contexto, adoptar un enfoque de soluciones como servicios públicos proporciona una vía más viable para abordar estas barreras. En lugar de depender exclusivamente de modelos comerciales independientes, este enfoque posiciona las soluciones como parte de sistemas esenciales de prestación de servicios, respaldados por una mayor integración del sector público, la demanda agregada y mecanismos de financiación mixtos.

Al alinear los emprendimientos con modelos similares a los de las empresas de servicios públicos, donde los flujos de ingresos son más predecibles y están vinculados a la prestación de servicios a gran escala, este enfoque ayuda a mitigar los riesgos de mercado, fortalece los incentivos para la entrada de empresas y crea condiciones más sostenibles para el crecimiento.

Mediante un diseño de cartera bien planificado, argumentos de inversión más sólidos y una colaboración público-privada coordinada, las PYME del sector de saneamiento pueden pasar de ser actores marginales a proveedores de servicios creíbles y oportunidades de inversión.

En conclusión, el capital adicional y el apoyo a los ecosistemas podrían desempeñar un papel importante para impulsar una mayor escala e impacto. Esto no solo es esencial para alcanzar el ODS 6, sino también para construir sistemas resilientes, inclusivos y adaptados al clima en toda la región.

Referencias

Acción contra el Hambre. (2024). Water Funding Gap Report (Informe sobre el déficit de financiación del sector hídrico) 2024. Action Against Hunger.

Apogee Research, Inc.; Richard, Barbara L.; Triche, Thelma A. Reducing regulatory barriers to private-sector participation in Latin America's water and sanitation services (Reducción de las barreras regulatorias a la participación del sector privado en los servicios de agua y saneamiento de América Latina) (en inglés). Política, Documento de trabajo de investigación; no. WPS 1322. Washington, DC: Banco Mundial.
<http://documents.worldbank.org/curated/en/686661468012017255>

BID. (2021). La brecha de infraestructura en América Latina y el Caribe: estimación de las necesidades de inversión hasta 2030 para progresar hacia los ODS. Banco Interamericano de Desarrollo.

Lardizábal, E., & Zhang, P. (2022). Unlocking SME potential in Latin America and the Caribbean (Issue Brief). Atlantic Council.

OCDE, CAF, & SELA. (2024). SME Policy Index: Latin America and the Caribbean 2024 – Towards an inclusive, resilient and sustainable recovery (Índice de Políticas para las PYME: América Latina y el Caribe 2024 – Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible.). Publicación OCDE. <https://doi.org/10.1787/ba028c1d-en>

ONU. (2024). Progress on Wastewater Treatment (Avances en el tratamiento de aguas residuales) (ODS, Meta 6.3).

OMS/UNICEF. (2022). Progress on drinking water, sanitation and hygiene in Latin America and the Caribbean (Avances en materia de agua potable, saneamiento e higiene en América Latina y el Caribe) 2000–2020.

Impulsando la economía del saneamiento en América Latina

www.toiletboard.org
info@toiletboard.org



[LinkedIn](#)



[WhatsApp](#)



[YouTube](#)



[Facebook Spanish](#)