

—  
**Consolidando  
aprendizajes**

**MEMORIA DE  
ACTIVIDADES  
2022**







**#AguaQueAyuda**

# CONTENIDO

**Carta a la comunidad** **Pag. 04**

**Resumen ejecutivo** **Pag. 07**

**Impacto Social** **Pag. 06**

Pilotos Ejecutados **Pag. 10**  
Ollas comunes **Pag. 10**  
Sensores de Monitoreo **Pag. 11**  
Seguimiento a proyecto Intihuasi **Pag. 11**

**Innovación** **Pag. 12**

Desarrollo de Productos **Pag. 13**  
Yaquaya **Pag. 13**  
Dispensadores **Pag. 14**  
Investigación y Desarrollo en Proyectos Sociales **Pag. 16**  
Exploración de tecnologías **Pag. 17**  
Medición de Impacto **Pag. 17**

**Situación Financiera** **Pag. 18**

Proyectos iniciales **Pag. 19**  
Análisis 2022 **Pag. 20**  
Resultados Acumulados **Pag. 21**  
Proyecciones 2023 **Pag. 21**

**Anexos** **Pag. 22**

Estados Financieros Auditados Uma Vida SAC 2022 **Pag. 22**  
Estados Financieros Auditados Asociados  
Bien por Bien 2022 **Pag. 22**

yaYua

**CARTA A LA**

**COMUNIDAD**

# Carta a la COMUNIDAD

Al finalizar el 2022, la proporción de peruanos con acceso a agua potable ha retrocedido en 1.6% respecto al 2021. Sin duda hay un efecto de incremento poblacional (se estima que en este periodo hemos crecido en 360,000 personas), lo que implicaría que para haber retrocedido en acceso al agua no habríamos estado preparados para atender estas nuevas necesidades, pero en base a lo que hemos sabemos de algunas poblaciones que visitamos o con las que tenemos contacto, es probable que muchas de las instalaciones de agua que funcionaban hasta el 2021 ya no sigan operativas.

Si las cifras anteriores no son muy alentadoras, la realidad lo es menos: el agua que consumimos los que sí tenemos la suerte de contar con ella es de mala calidad en varios lugares, no sólo por problemas con la fuente de origen sino por las deficientes condiciones de almacenamiento o inadecuado tratamiento.

En Yaquá somos conscientes de que existen importantes esfuerzos por parte del Estado para revertir la situación, pero entre insuficientes en escala o ineficientes en ejecución, estamos muy lejos de resolver el problema si nos quedamos esperando.

El año que pasó fue uno de meta-aprendizaje, entendido como el proceso de entender sobre qué debemos aprender. Ahora tenemos claro que el problema a resolver en relación al agua en nuestro país no es sólo de cantidad (acceso) sino también de calidad, lo que en realidad nos vuelve optimistas en la medida que para mejorar la calidad existen alternativas de solución menos complejas, de más rápida implementación y de menores costos unitarios.

Anteriormente ya nos habíamos preguntado si tenía sentido seguir invirtiendo en construir sistemas completos de agua potable, en lugar de implementar soluciones que sin llegar a los mismos niveles de servicio puedan contribuir a la reducción del problema. Creíamos que sí, pero al investigar sobre soluciones de filtrado de agua para sólo mejorar calidad, nos dimos cuenta que con no muchos cambios, las mismas tecnologías podían proveer el acceso inicial a comunidades que nunca tuvieron nada, en condiciones aparentemente más costo-efectivas.

Hemos iniciado el 2023 habiendo identificado un portafolio de soluciones, locales e internacionales que pueden resolver, a determinado nivel, el problema del agua para contextos específicos, llegando al punto de tener casi todo listo para implementar los primeros pilotos con la llegada de fondos de nuestro negocio de venta de agua.

El cambio más importante en el enfoque que hemos decidido seguir tiene que ver con sentirnos más una organización que implementa proyectos con el mayor impacto posible, en lugar de una empresa que genera recursos para resolver el problema del agua. Vamos a continuar, por supuesto, generando fondos a partir de nuestro brazo comercial, pero con dos grandes diferencias: a partir de productos más ecoamigables para el ambiente y convenientes para el consumidor, y emplear estos recursos en los proceso investigación y desarrollo que nos permitan encontrar la combinación comunidad-tecnología que produzca el mayor impacto posible por sol invertido.

<sup>1</sup> Informe Condiciones de Vida en el Perú Oct-Dic 2022 / INEI

<sup>2</sup> Instituto Nacional de Estadística en Informática - Perú: Estimaciones de Población Proyectada por Año Calendario

# Carta a la COMUNIDAD

Si en el 2021 ya habíamos empezado a incorporar la filosofía del altruismo eficaz en nuestros análisis, el año pasado la hemos interiorizado y ahora estamos listos para ponerla en práctica y validar, vía pilotos, que siempre estemos haciendo lo mejor que hasta ese momento hemos descubierto.

Por eso, cuando ahora nos preguntan a qué se dedica Yaqua, ya no queremos decir que vendemos agua embotellada para financiar proyectos de agua potable; sino, que Yaqua se dedica a diseñar y probar soluciones que mejoran el acceso y la calidad del agua, actividad que financiamos mejorando también la forma en la que las personas beben agua.



Que el producto sea nuestro impacto social, no una botella de agua, es un cambio muy significativo.

Y por supuesto que como desde el inicio lo sabíamos, este cambio no lo podemos conseguir solos. Ser la chispa que inicia el proceso de ignición de un gran fuego, es humildemente a lo que apuntamos. Luego sólo se tratará de juntar más carbón y todos juntos generar la transformación que necesitamos.

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines.

Luis Chávez Cabello  
*Director General Yaqua*

RESUMEN

**RESUMEN**

**EJECUTIVO**

EJECUTIVO

# Resumen EJECUTIVO

Durante el 2022 nos propusimos concentrarnos en dos aspectos: desarrollar nuevos productos innovadores y eco amigables que nos permitieran seguir generando ingresos para financiar proyectos, y repensar la forma en la que debíamos seguir implementado proyectos de agua.

Tuvimos la suerte de que el negocio de agua embotellada continuó funcionando bien, incluso un poco mejor de lo esperado, de manera que pudimos contar con recursos y sobretodo enfoque para trabajar en estos nuevos retos y así lo hicimos.

Por el lado de productos hemos terminado la fase de diseño de dos nuevas soluciones: **la lata filtrante Yaquaya y el dispensador de agua Yaqua**, pensados para distintos contextos y públicos.

**“Yaquaya es un filtro de uso fácil que se puede conectar a casi cualquier caño...”**

Yaquaya es un filtro de uso fácil que se puede conectar a casi cualquier caño, mejorando de inmediato la calidad de agua potable para convertirla en apta para consumo humano. **Está pensada para familias que desean filtrar su agua pero no podían acceder a soluciones de mucho mayor precio**, como para aquellos que se movilizan durante el día y son conscientes de que no podemos seguir usando botellas de plástico para cubrir nuestras necesidades de hidratación.

**Los nuevos dispensadores de agua están pensados para entornos con alto tránsito de personas, buscando ser una alternativa al agua embotellada.**

Por un precio mucho menor, uno puede llenar una botella o tomatodo y además contribuir con el medio ambiente. Inicialmente buscaremos colocarlos en ambientes algo cerrados, como universidades y clubes, de manera que no nos tengamos que preocupar tanto por la seguridad y tengamos mayor control de las variables que puedan afectar el consumo (publicidad interna, promociones, alternativas disponibles).

Ambos productos están alineados con la decisión de empezar a generar ingresos **reduciendo al mínimo**

**el impacto ambiental** y estamos convencidos que contienen los atributos necesarios para ser atractivos para un segmento de consumidores. Sin embargo, somos conscientes también de que como cualquier producto nuevo requerirán esfuerzos importantes hasta encontrar el mercado ideal y los canales más efectivos para comercializarlos o proveerlos.

Por el lado social, en el 2022 no tuvimos la oportunidad de implementar nuevos proyectos. Por un lado, debíamos esperar que el brazo comercial genere nuevos fondos antes de intentar invertir dinero con el que no contábamos, como nos ocurrió en años previos. Pero en segundo lugar, decidimos que este año debía ser de exploración, buscando las mejores formas de invertir para generar la mayor rentabilidad social, que básicamente se traduce en impacto.

Las inversiones en el lado social básicamente estuvieron relacionadas con reforzar el equipo para efectuar mayor investigación y ejecutar algunos pilotos que permitieran validar el potencial de nuevos métodos de generar impacto.

**IMPACTO**

**SOCIAL**

# IMPACTO SOCIAL

## Pilotos Ejecutados

Durante la segunda mitad del año estuvimos explorando la oportunidad de intervenir en poblaciones cuyo problema se pudiera resolver con tecnologías de más rápida implementación y menor costo, de manera que algunos pilotos buscaron validar tecnologías, medir impacto o una combinación de ambos.

## Ollas comunes

Una de las intervenciones en la que pudimos lograr algunos avances fue la de mejorar la calidad del agua que se utiliza en las Ollas Comunes, organizaciones de madres que permiten que muchas personas reciban a veces su única comida del día. Para cocinar los alimentos se suele hervir el agua, lo mismo que para preparar sopas, que suele ser una de las opciones más comunes en el menú diario. El primer problema que presentan es que muchas veces la calidad del agua o las condiciones de almacenamiento son tan malas que un simple hervido no elimina todas las impurezas, fuera de los costos de combustible en los que incurren para esto.

El segundo problema tiene que ver con que muchas veces se ofrecen refrescos, los cuales no suelen prepararse con agua hervida, incrementando las posibilidades de que los comensales ingieran agua contaminada.

En este escenario decidimos explorar algunas tecnologías que ya estuvieran disponibles localmente y que pudieran

filtrar este tipo de agua (usualmente viene de camiones cisterna), de rápida implementación y costos competitivos. Fueron los filtros de tipo vela los que reunieron estas condiciones, llegando a encontrar dos marcas que pudimos probar con resultados aceptables.

Se inició el trabajo con 11 ollas comunes ubicadas en Ancón, San Juan de Lurigancho, Villa María del Triunfo y Chorrillos, que no sólo fueron provistas del equipamiento sino capacitadas en el uso.

Los detalles de los avances se pueden encontrar en uno de los anexos al presente **informe**, siendo la principal conclusión que debíamos ampliar la medición de impacto vía otras variables y para ello extender el piloto en el 2023.

**“... Mejorar la calidad del agua que se utiliza en las Ollas Comunes”**

## Sensores de Monitoreo

Esta actividad es considerada un piloto en la medida que la tecnología se desarrolló en años anteriores, pero faltaba probarla en un proyecto real de escala mediana.

La tecnología consiste en un dispositivo de hardware que se instala en cada reservorio y vivienda del sistema de saneamiento rural recopila datos cada quince minutos sobre el flujo y la calidad de agua para consumo humano a través de sensores de alta calidad. El dispositivo también puede medir la calidad del agua a través de sensores de turbidez y cloro. Esto con el propósito de demostrar la viabilidad, relevancia y utilidad del sistema de monitoreo remoto con tecnología IoT para la sostenibilidad de sistemas de agua ejecutados bajo el marco del Programa Nacional de Saneamiento Rural (PNSR) del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

En realidad la instalación se inició a fines del 2021, pero por diversas circunstancias asociadas a permisos y coordinaciones con el PNSR, recién se pudo continuar en el 2022. Lamentablemente tampoco se pudo completar por falta de soporte del PNSR, de manera que decidimos cancelarlo y buscar otro proyecto, en este caso propio, para las pruebas.

## Seguimiento a Proyecto Intihuasi

A fines del 2021 implementamos un sistema de agua potable en esta comunidad, ubicada en el distrito de Chiara, departamento de Ayacucho. Anteriormente habíamos visitado proyectos ejecutados para seguimiento, pero esta vez habíamos definido una metodología que permitiera levantar la información de forma estructurada.

Las principales conclusiones fueron que casi el 50% de encuestados considera que el sistema está impactando positivamente en su salud y el 30% en su educación, más un 17% que indica que incluso contribuye con su aspecto laboral.

Los resultados completos se pueden apreciar en el informe incluido en los **anexos**.

**“... Recopila datos cada quince minutos sobre el flujo y la calidad de agua para consumo humano”**





# INNOVACIÓN

# INNOVACIÓN

## YaQuaYa!

En el mercado ya existe una amplia oferta de filtro de agua para el sector residencial, pero la mayoría de opciones son de alto precio o instalación compleja. Pensando en darle acceso a agua de calidad a personas que ya entienden la necesidad pero no pueden invertir demasiado, hemos desarrollado, de la mano de la empresa española **Dropson**, nuestra lata filtrante Yaquaya, la cual es de fácil uso y precio accesible.

Este producto también tiene pensado competir con otras soluciones que actualmente emplea la gente para consumir agua de calidad, particularmente el agua embotellada, incluyendo bidones. La diferencia es que el costo por litro de nuestra Yaquaya es mucho menor y es mucho más ecoamigable.

El objetivo es que el producto reemplace incluso a nuestra línea de agua embotellada, en cuyo momento no seguiremos comercializando. Se iniciará

comercializando de forma directa, vía nuestra tienda virtual, para luego ir explorando canales en los que podamos explicar el producto y llegar al público objetivo adecuado.



# Dispensadores

Sabemos que existen ambientes en los que es factible que las personas consuman agua utilizando botellas o tomatodos, pero no necesariamente cuentan con fuentes de agua de calidad. Pensando en esto hemos desarrollado una línea de dispensadores de agua purificada, de la mano de un proveedor local llamado **Refill**, que permite que uno pueda consumir agua filtrada a demanda, a costos más competitivos que el del agua embotellada y mejor calidad que la de los bebederos convencionales.

Creemos que este producto implicará un reto mayor para la comercialización, porque necesita de escalas mínimas de consumo por equipo para generar rentabilidad, pero confiamos en que podremos encontrar los espacios adecuados en los que podamos convencer al público para que cambie sus hábitos de consumo y contribuya con el medio ambiente, cuidando su bolsillo.

En un inicio buscaremos pilotear en algunos espacios cerrados controlados, para luego escalar aumentando la cantidad de equipos disponibles.





#AguaQueAyuda



Investigación y Desarrollo en

**PROYECTOS**

**SOCIALES**

# Exploración de TECNOLOGÍAS

Durante este año hemos considerado importante guiarnos bajo un nuevo enfoque: el altruismo efectivo, es por ello que encargamos a nuestro equipo la búsqueda de nuevas soluciones que no solo sean competitivas, si no que puedan funcionar en diversas situaciones, tomando en cuenta que nuestro país cuenta con diversas características, y cada comunidad tiene particularidades en sus necesidades.

Nuestro primer paso, fue investigar y encontrar todas las tecnologías y proveedores de las mismas que pudieran estar al alcance en cuestión de costo, uso y rapidez de implementación. Siendo las tecnologías de filtración las que no solo nos permitieron que las personas puedan acceder al servicio, sino también mejorar la calidad de agua que muchos consumen en la actualidad.

Validamos tecnología de velas de cerámica, que se implementaron en pilotos mencionados en nuestras primeras páginas, asimismo probamos otros tipos de filtros (filtros

ecológicos, membranas vegetales, capas biológicas) los cuales al responder mejor con ciertas condiciones se han seguido explorando para poder pilotarlos los años que viene.

Nuestra promesa hacia fechas futuras, sigue tomando en cuenta este pilar, con la investigación de tecnologías incluso más elaboradas y complejas que puedan funcionar en escenarios extremos como desastres naturales, para poder atender en la mayor cantidad de escenarios posibles a todas las personas que se puedan ver afectadas por la escasez de agua para consumo humano.

## Medición DE IMPACTO

Como parte del enfoque, para nosotros es importante conocer cuánto hemos podido impactar en la vida de cada uno de nuestros beneficiarios. Y como se sabe, si bien se puede estimar con indicadores de costo-efectividad, también es importante conocer cuánta calidad de vida podemos generarle a una persona que puede acceder a agua limpia y segura a través de cada uno de nuestros proyectos.

Hemos considerado medir el impacto de la siguiente manera:

1. Encontrar estudios socioeconómicos actualizados que nos permitan obtener data relevante con respecto a estos factores: salud, educación, ingresos.

2. Realizamos pruebas de calidad de agua por nuestros medios para garantizar el cumplimiento de la normativa y ofrecer la calidad necesaria para nuestros beneficiarios.

3. Utilizamos la metodología QALY (año de vida ajustado por calidad) y WELLBY (año de vida ajustado por bienestar), con la obtención de datos a través de encuestas y la validación posterior con estudios que se hayan ejecutado en comunidades parecidas a donde implementamos nuestros proyectos.

A través de este procedimiento, planeamos cubrir todas las aristas acerca del impacto y conocer de manera cercana cuánto bien se puede generar en las comunidades, por cada sol que se ha invertido por parte de nosotros y de nuestra comunidad (consumidores de los productos Yaqua)

yaYua

# SITUACIÓN FINANCIERA



**“...nos iba a permitir superar los 1.7 millones de botellas vendidas”**

# Situación **FINANCIERA**

Recordando que son dos las instituciones que forman parte de Yaqua, **Uma Vida SAC que se encarga de la comercialización de productos y Asociación Bien por Bien** quien recibe los fondos (propios y de terceros) para ejecutar proyectos, nuestra situación financiera se puede entender en base a los resultados de ambas instituciones.

## **Proyectos iniciales**

Como lo indicamos en el informe que emitimos al cierre del 2021, para el 2022 esperábamos la recuperación de los principales canales de venta de agua embotellada y el consumo en general normalizado, **lo cual nos iba a permitir superar los 1.7 millones de botellas vendidas, que equivaldrían a algo más de S/ 1.3 millones (sin IGV)**, lo cual representaba un crecimiento de 25% respecto al 2021.

Estimamos además que a finales del tercer trimestre del año ya se habrían generado utilidades suficientes para cubrir las pérdidas históricas, permitiendo generar fondos para nuevos proyectos desde octubre del 2022,

En el caso de BxB, proyectamos recibir donaciones menores recurrentes que debían totalizar S/ 67,000, empleando aproximadamente la mitad de esto en la exploración de tecnologías y desarrollo de metodologías de medición.

# ANÁLISIS 2022

Los siguientes cuadros muestran un comparativo, por organización de lo proyectado y realizado en el 2022:

	Proyectado		REAL	
	Miles de S/	%	Miles de S/	%
Ingresos por Ventas	1340	100%	1738	100%
Costos de Ventas	-1063	-79%	-1290	-74%
<b>Margen Directo</b>	<b>277</b>	<b>21%</b>	<b>449</b>	<b>26%</b>
Gastos Administrativos	-51	-4%	-167	-10%
<b>Margen Operativo</b>	<b>226</b>	<b>17%</b>	<b>281</b>	<b>16%</b>
Gastos Financieros	-21	-2%	-34	-2%
<b>Utilidades antes de Impuestos</b>	<b>205</b>	<b>15%</b>	<b>248</b>	<b>14%</b>
Impuestos a la Renta	-59	-4%	-65	-4%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>146</b>	<b>11%</b>	<b>183</b>	<b>11%</b>

Proyecciones vs Resultados Uma Vida SAC - 2022

En resumen se incrementaron los ingresos en 30% respecto a lo proyectado, manteniendo los márgenes porcentuales, logrando incrementar las utilidades proyectadas en 25%.

A diferencia del año anterior y producto del sinceramiento de cuentas histórica, para el 2022 no hubo que realizar ningún ajuste adicional, de manera que el resultado es un fiel reflejo del desempeño real de la empresa.

Por el lado de Bien por Bien, durante el 2022 nuestros ingresos casi en su totalidad de donaciones recurrentes para contribuir con la cobertura de algunos costos administrativos, que junto con el superavit del año anterior permitieron algunas inversiones menores en pilotos:

	Proyectado		REAL	
	Miles de S/	%	Miles de S/	
Ingresos	67	100%	134,4	100%
Donaciones Proyectos	0		10	
Donaciones Recurrentes	67		124,4	
Gastos Proyectos Pilotos	0	0%	20,5	15%
<b>Superavit Directo</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>	<b>113,9</b>	<b>85%</b>
Gastos Administrativos	-36	54%	-50,8	-38%
<b>Superavit Operativo</b>	<b>31</b>	<b>46%</b>	<b>63,1</b>	<b>47%</b>
Gastos Financieros	-1	-1%	-0,1	0%
<b>Superavit Total</b>	<b>30</b>	<b>45%</b>	<b>63</b>	<b>47%</b>

Proyecciones vs Resultados Asociación Bien por Bien - 2021

# Resultados acumulados

El siguiente cuadro resume el desempeño histórico acumulado hasta el 2022 de ambas organizaciones, recordando que el objetivo del último año fue revertir pérdidas contables:

	Uma Vida	Bien por Bien
Utilidad/Superavit Acumulado al 2021	-131	26
Utilidad/Superavit Real 2022	183	63
Utilidad/Superavit Acumulado al 2022	52	89
<b>Fondos Disponibles para Proyectos</b>	<b>141</b>	

El detalle de todos los resultados presentados hasta este punto se pueden apreciar en los estados financieros auditados que se encontrarán en los anexos a este informe.

# Proyecciones 2023

Por el lado comercial, para el nuevo año se espera un incremento de ventas de 36%, básicamente considerando la tendencia creciente de demanda de nuestra agua embotellada en sus principales canales, y todavía muy poco aporte de los nuevos productos que estamos por lanzar.

Sin embargo, se espera que los márgenes unitarios caigan un poco, manteniendo en el mejor de los casos los márgenes absolutos, todo esto producto de incrementos de costos directos (materias primas y transporte) que no estamos seguros poder trasladar a precios finales:

	Proyección 2023 (1)	
	Miles de S/	%
Ingresos por Ventas	2369	100%
Costos de Ventas	-1928	-81%
<b>Margen Directo</b>	<b>441</b>	<b>19%</b>
Gastos Administrativos	-182	-8%
<b>Margen Operativo</b>	<b>259</b>	<b>11%</b>
Gastos Financieros	-27	-1%
<b>Utilidades antes de Impuestos</b>	<b>232</b>	<b>10%</b>
Impuestos a la Renta	-54	-2%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>178</b>	<b>8%</b>

En el caso de BxB, proyectamos lo siguiente:

	Proyección 2023	
	Miles de S/	%
Ingresos	83	100%
Donaciones Proyectos	0	
Donaciones Recurrentes	67	
Gastos Proyectos Pilotos	15	18%
<b>Superavit Directo</b>	<b>68</b>	<b>82%</b>
Gastos Administrativos	-54	65%
<b>Superavit Operativo</b>	<b>14</b>	<b>17%</b>
Gastos Financieros	-0	0%
<b>Superavit Total</b>	<b>14</b>	<b>17%</b>

Asociación Bien por Bien - Proyecciones 2023

# Anexos

- Estados Financieros Auditados Uma Vida SAC 2022
- Estados Financieros Auditados Asociación Bien por Bien 2022

Ψαφύδα

#AguaQueAyuda