



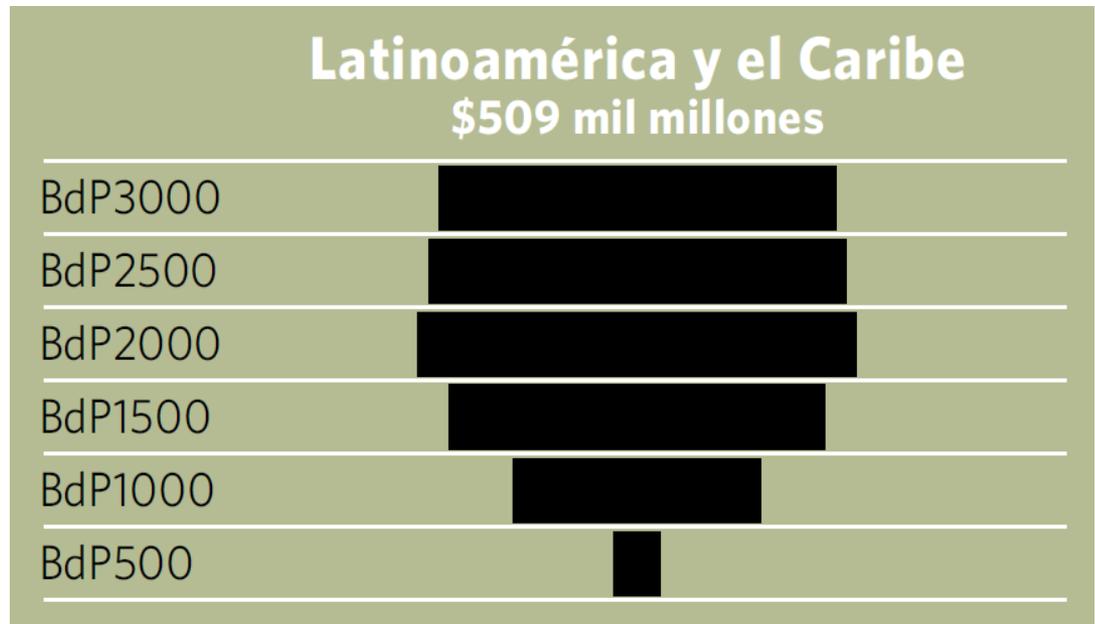
BID



Oportunidades para la Mayoría

La Oportunidad de Mercado...

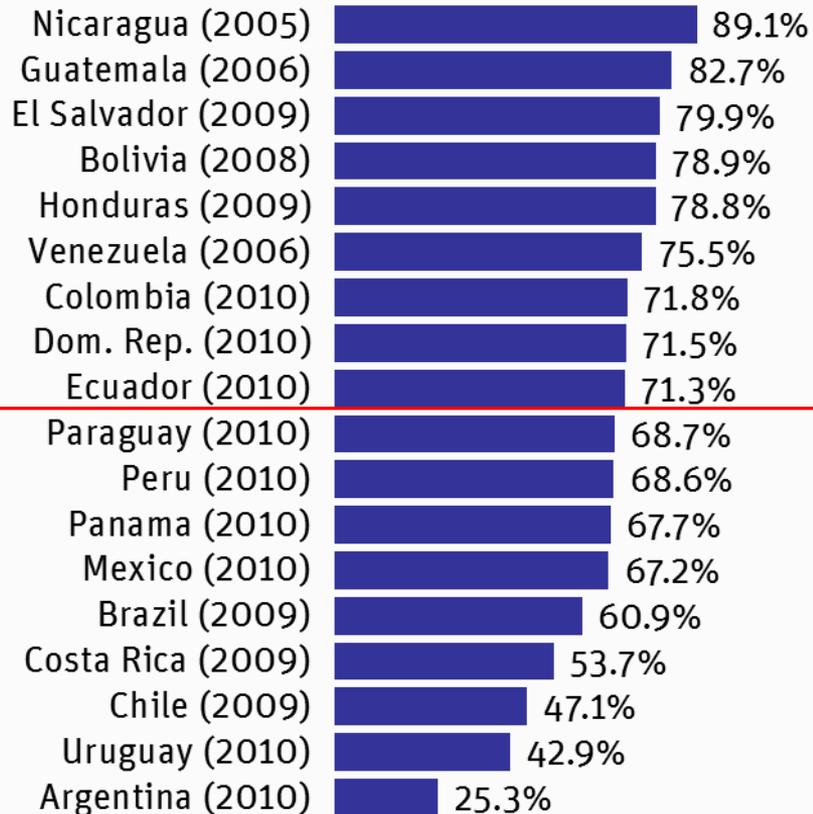
La Base de la Pirámide en América Latina y el Caribe representa la gran mayoría con un potencial de mercado colectivo de **US\$509 mil millones**



World Resource Institute, *The Next 4 Billion* 2007

Base de la Pirámide = Mayoría

BOP (% of total population)



En 9 países, BdP > 70% de la población

- Bolivia, Colombia, Republica Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Venezuela

En 5 países, BdP es entre 60% -70% de la población:

- Brazil, Mexico, Panama, Paraguay, Peru

En 4 países, BdP es < 60% de la población

- Argentina (urbano), Chile, Costa Rica, Uruguay

Oportunidades para la Mayoría ¿Quiénes somos?



- Unidad BID que promueve la participación del sector privado con soluciones de *negocios* para la población de bajos ingresos o Base de la Pirámide (BdP) con impacto social+



- Primera unidad dentro de un organismo Multilateral con un equipo dedicado exclusivamente al desarrollo de modelos de negocio innovadores para la BdP.

OPORTUNIDADES para la MAYORIA

Portafolio

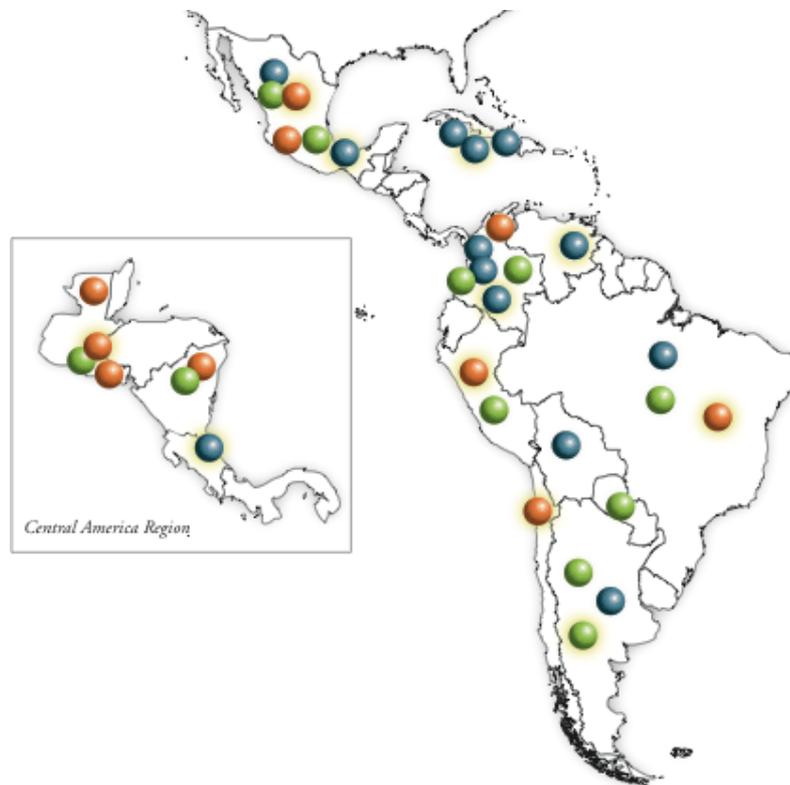
51

proyectos aprobados
a mayo 2014

más de
US\$334
millones

apalancando
aproximadamente

US\$1880
millones



Características de nuestros proyectos

- **Enfoque en la base de la pirámide (BdP) socioeconómica**
- **Proyectos privados sostenibles**
- **Gran escala y replicación en otros mercados**
- **Resuelve algún falla de mercado para general impacto social positivo : Innovación**
- **Herramientas para compartir riesgos en mercados desconocidos**
- **Atracción de nuevos inversionistas no tradicionales**

Muchos canales para llegar a la Base de la Pirámide



Empresas Medianas y Grandes

Incorporan BdP en cadenas de valor con asistencia técnica y financiamiento, o modelos de micro franquicia



Instituciones Financieras y micro financieras

Búsqueda de nuevos productos, modelos de riesgo y alianzas para atender segmentos no-bancarizados



Fondos de Inversión

Invirtiendo en empresas con alto potencial de crecimiento y escala con capital de riesgo



Pequeñas y medianas empresas

Enfocan en mercados BdP como plan estratégico de crecimiento



ONGs, empresas sociales

Desarrollo económico y social a través de modelos sostenibles con gran impacto social

¿Qué ofrecemos?



- Financiamiento y garantías, con estructuras flexibles, tasas competitivas y plazos mayores a los tradicionales
- Asistencia técnica complementaria
- Acceso a la experiencia, lecciones aprendidas y la red de conocimiento en mercados BdP mas grande en Latinoamérica
- Aceleración vía “Club Lideres BdP” y Intra-emprendedores
- Difusión internacional

OPORTUNIDADES para la MAYORIA

¿Cómo facilitamos el proceso?

Mediante reuniones y talleres, tanto abiertos como personalizados “in house”, apoyamos a nuestros clientes en la identificación y maduración de oportunidades de negocios BdP

1

Sensibilización
de la alta
gerencia

2

Identificación
oportunidades
de negocio

3

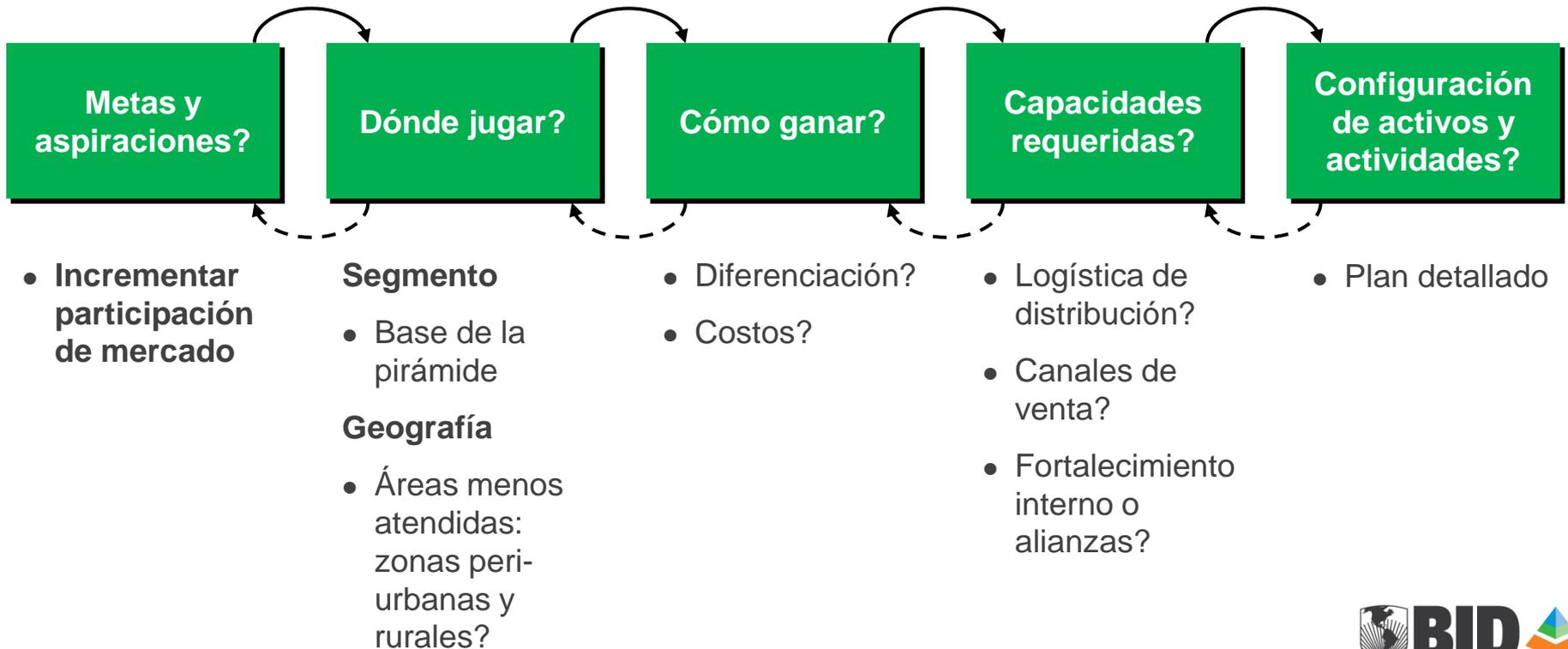
Planeamiento de
implementación

4

Escalamiento
del negocio

¿Cómo facilitamos el proceso?

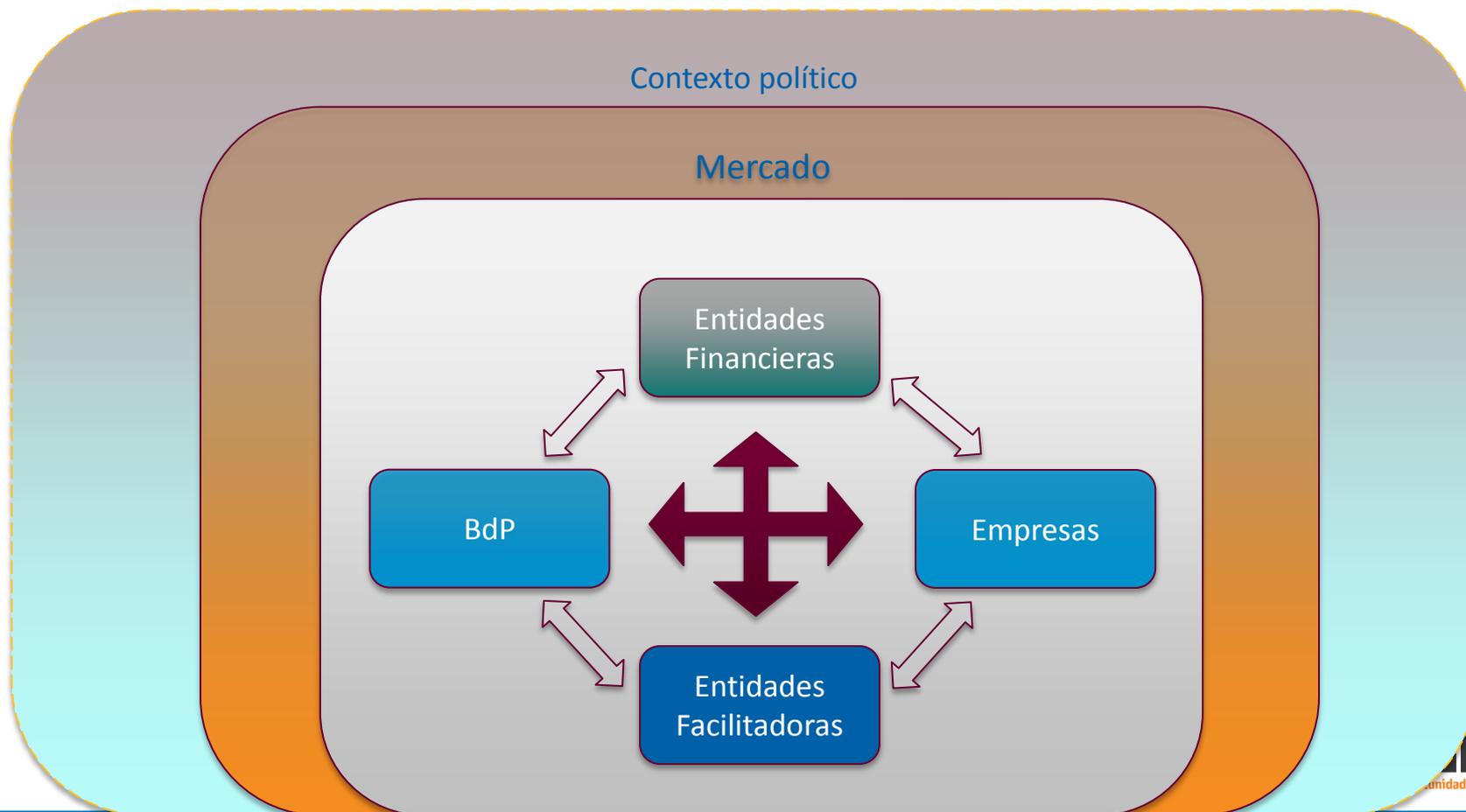
Apalancamos nuestra experiencia para apoyar a nuestros clientes en la definición de sus estrategias en la BdP



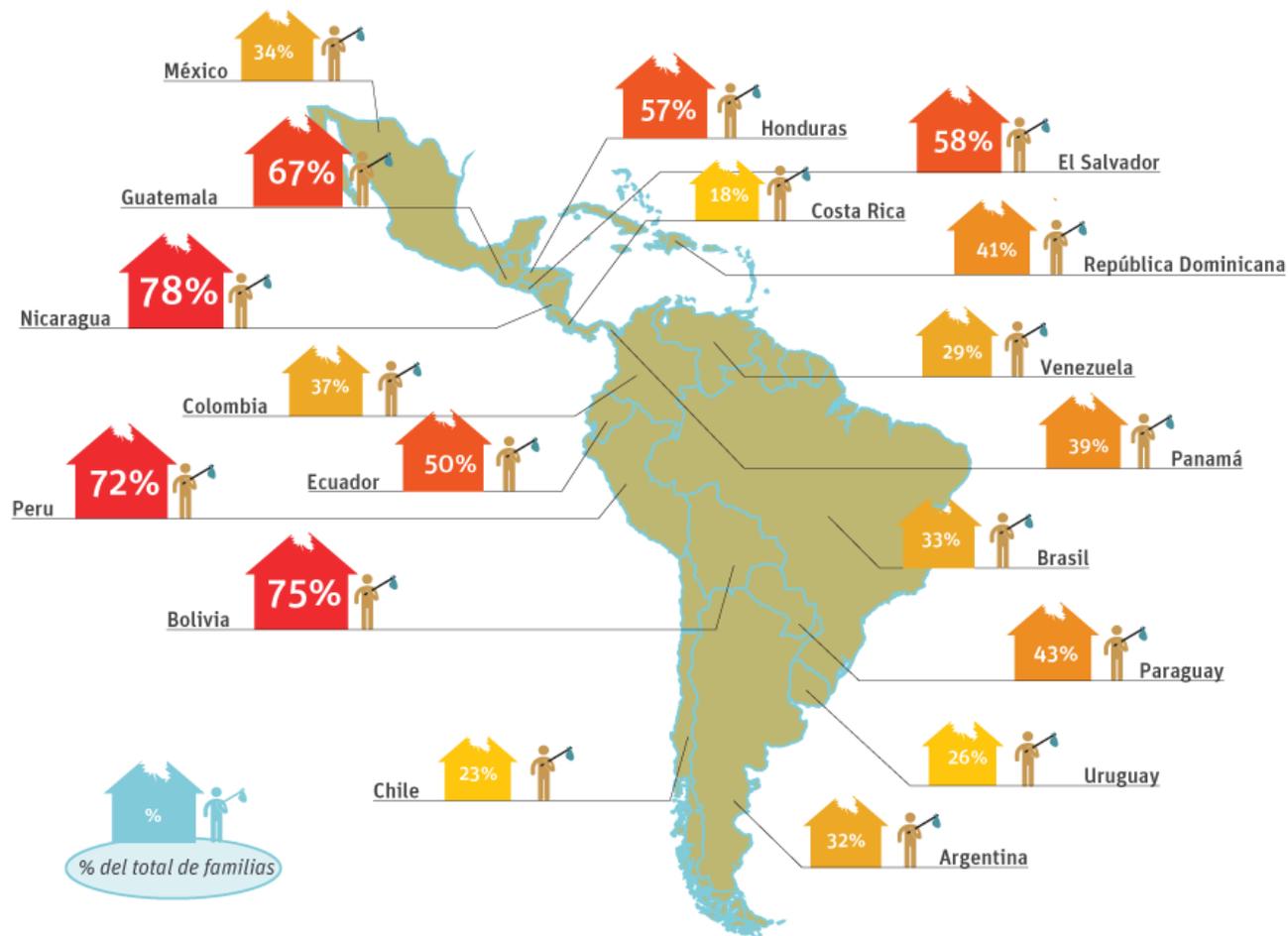
OPORTUNIDADES para la MAYORIA

¿Cómo facilitamos el proceso?

Promovemos alianzas y sinergias para fomentar ecosistemas que contribuyan al éxito y escala de los negocios

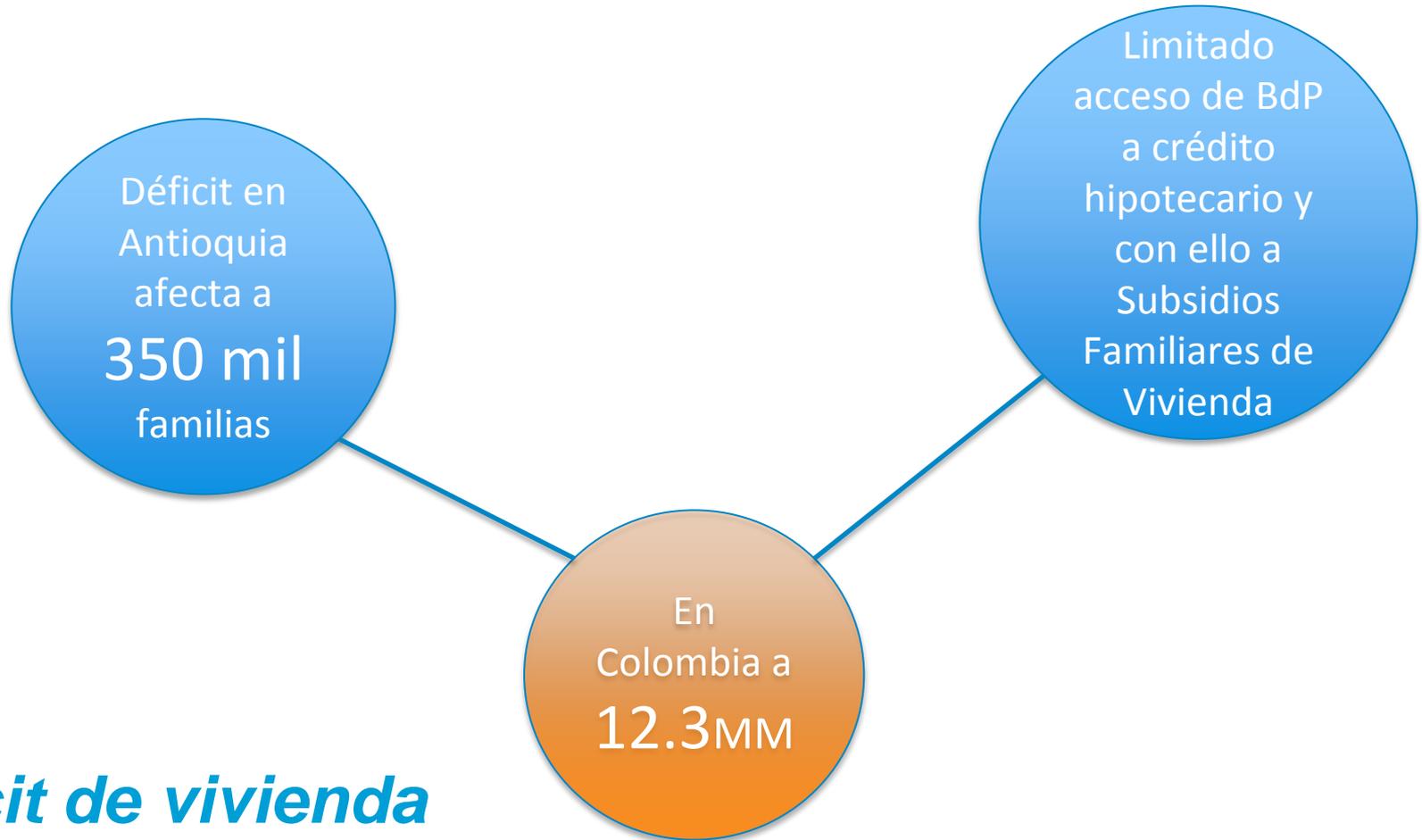


¿Cuántas familias no cuentan con un techo para vivir o habitan en viviendas de mala calidad?



Fuente: BID. 2012. Un espacio para el desarrollo.

Caso: Comfama (Colombia)



Déficit de vivienda en Colombia

Caso: Comfama (Colombia)

Arrendamiento social para la BdP en Antioquia



comfama

Innovación financiera de Comfama para ayudar a la BdP a superar los obstáculos que les impiden adquirir una vivienda de interés social

Caso: Comfama (Colombia)

El arrendamiento social de Comfama



Caso: Comfama (Colombia)

El modelo de negocio



Alianzas con:

- Fiduciario y empresa administradora de propiedades: **Acrcer**, que se encargará de administrar los activos y contratos individuales de alquiler
- Prestamista hipotecario: **Bancolombia**, que busca otorgar préstamos hipotecarios
- Promotores inmobiliarios a cargo de la construcción de las viviendas de interés social (como **Arquitectura y Concreto**, **Londoño Gómez**, **Concreto**, **Bienes y Bienes** y **Coninsa Ramón H**)

Caso: Edyficar (Perú)



Déficit de vivienda en Perú

Caso: Edyficar (Perú)

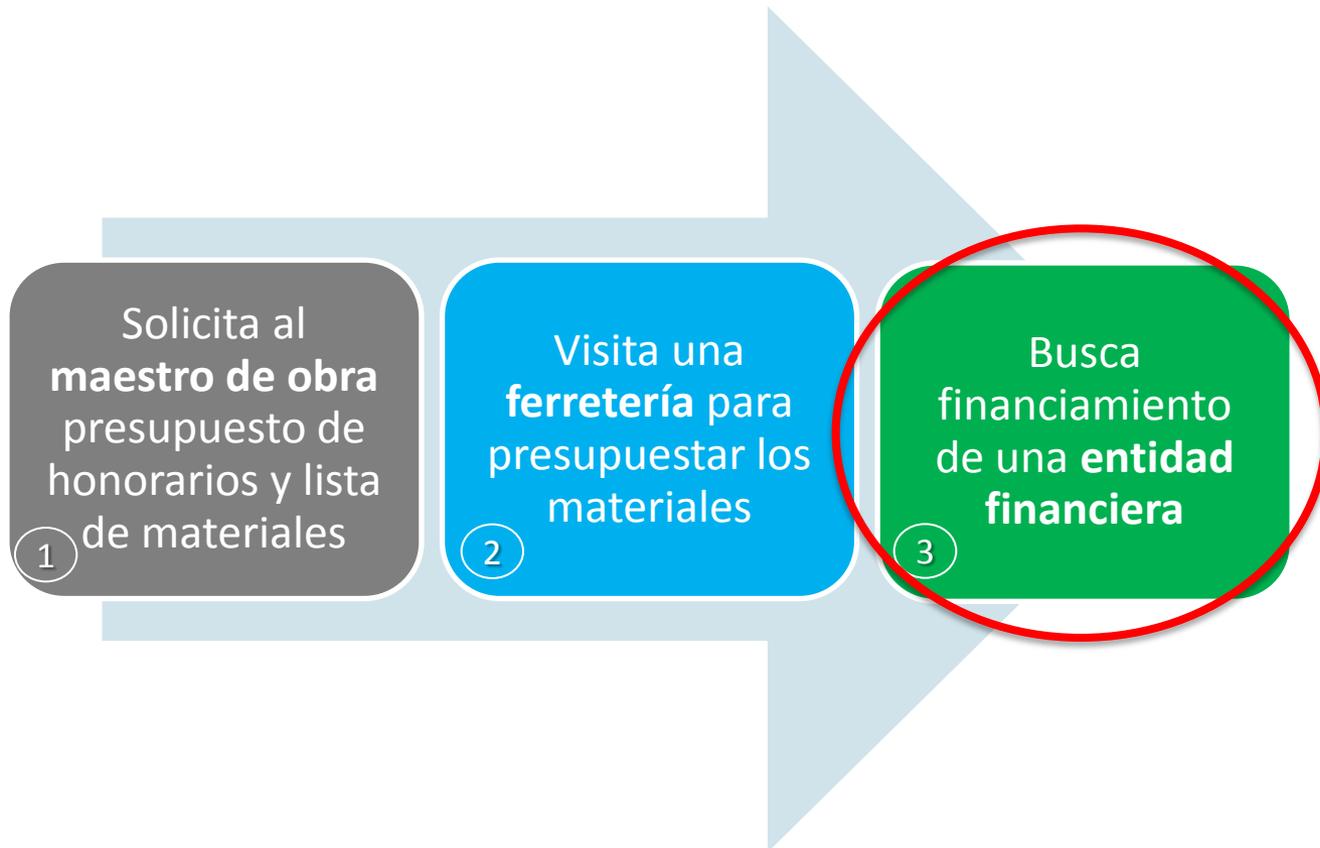
Acceso de la BdP a autoconstrucción en Perú



Desde el 2000 Edyficar atiende a sus clientes microempresarios con financiamiento para sus proyectos de autoconstrucción.

Caso: Edyficar (Perú)

Revisando el proceso de toma de decisión del cliente



Caso: Edyficar (Perú)

El modelo de negocio

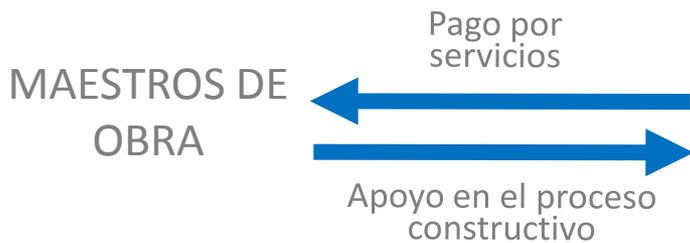
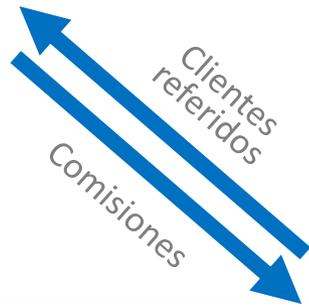


MODELO MEJORADO

US\$ 50 MM de préstamo A+B



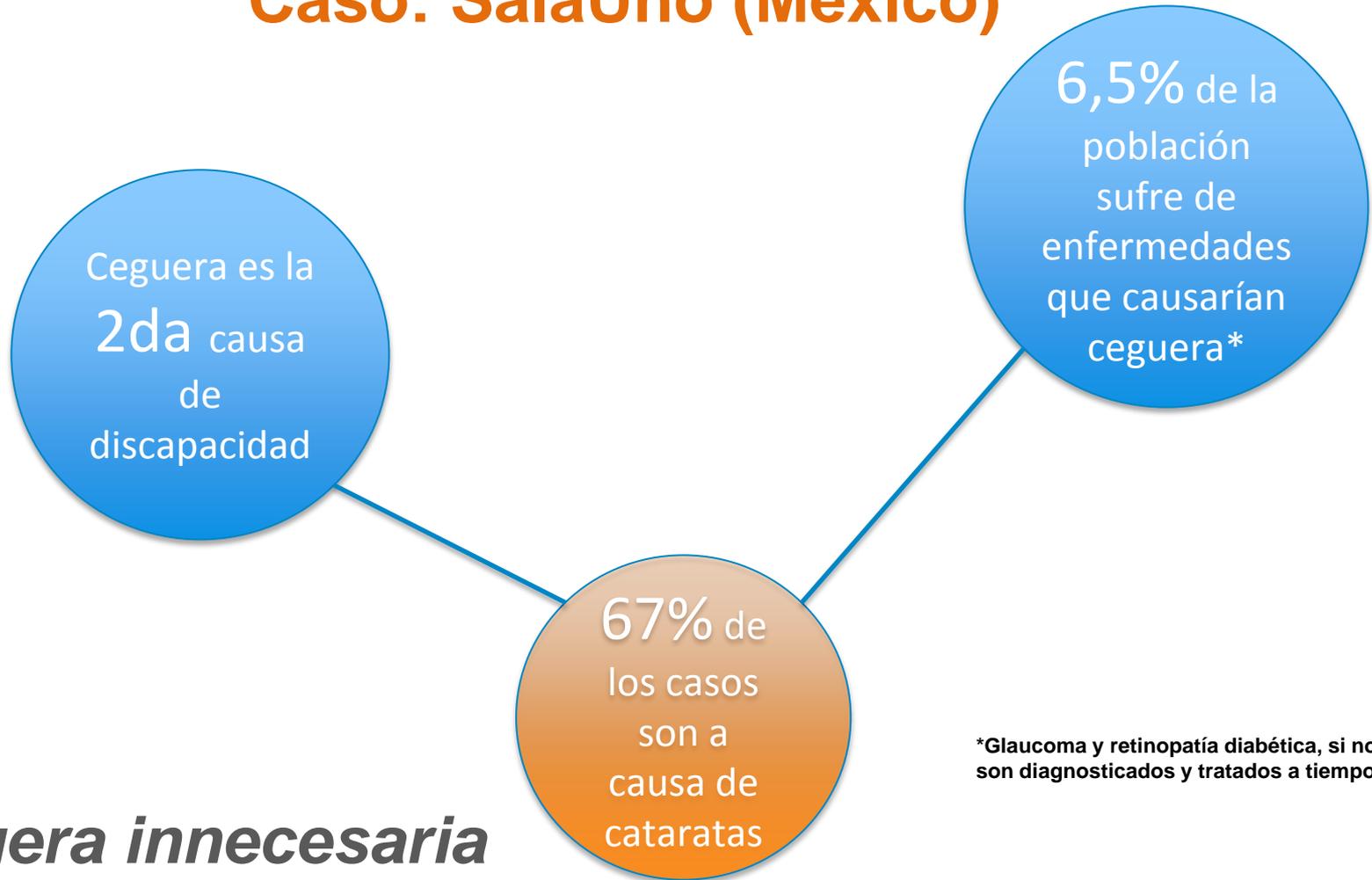
Financiamiento para autoconstrucción



25.000

FAMILIAS CONSTRUCTORAS

Caso: SalaUno (México)



Ceguera innecesaria en México

Caso: SalaUno (México)

Erradicación de la ceguera innecesaria en México



SalaUno es una empresa social fundada en 2010 con el propósito de eliminar la ceguera innecesaria.

OPORTUNIDADES para la MAYORIA

Caso: SalaUno (México)

1 Pacientes (salauno - consumidor)

93% de los problemas visuales son atendidos



Nuestros precios son accesibles



Tenemos diversos métodos de pago



Generamos experiencias, somos diferentes

2 Empresas (salauno - sector privado)



Insumos, equipo médico y servicio integral



Campañas a empresas



Centros de visión



Paquetes de salud visual

3 Gobierno (salauno - sector público)

Portabilidad de servicios



Construimos y remodelamos

Clínicas u hospitales con contratos a mediano plazo (7 años) - APP

Aumentar capacidad productiva



Servicio integral

Logramos productividad del hospital ofreciendo procesos, capacitación de personal técnico/administrativo, materiales y equipos (1 a 3 años)



Subrogación

Atendemos el rezago de la institución en instalaciones de salauno para ofrecer atención oportuna



Capacitación de personal

Impartimos capacitación para mejorar el recurso humano: oftalmólogos, enfermeras y optometristas

Atención a locaciones remotas



Unidades móviles y telemedicina

Llevamos soluciones a los lugares más remotos, usando tecnología y movilidad

Caso: SalaUno (México)

*El modelo
de negocio*



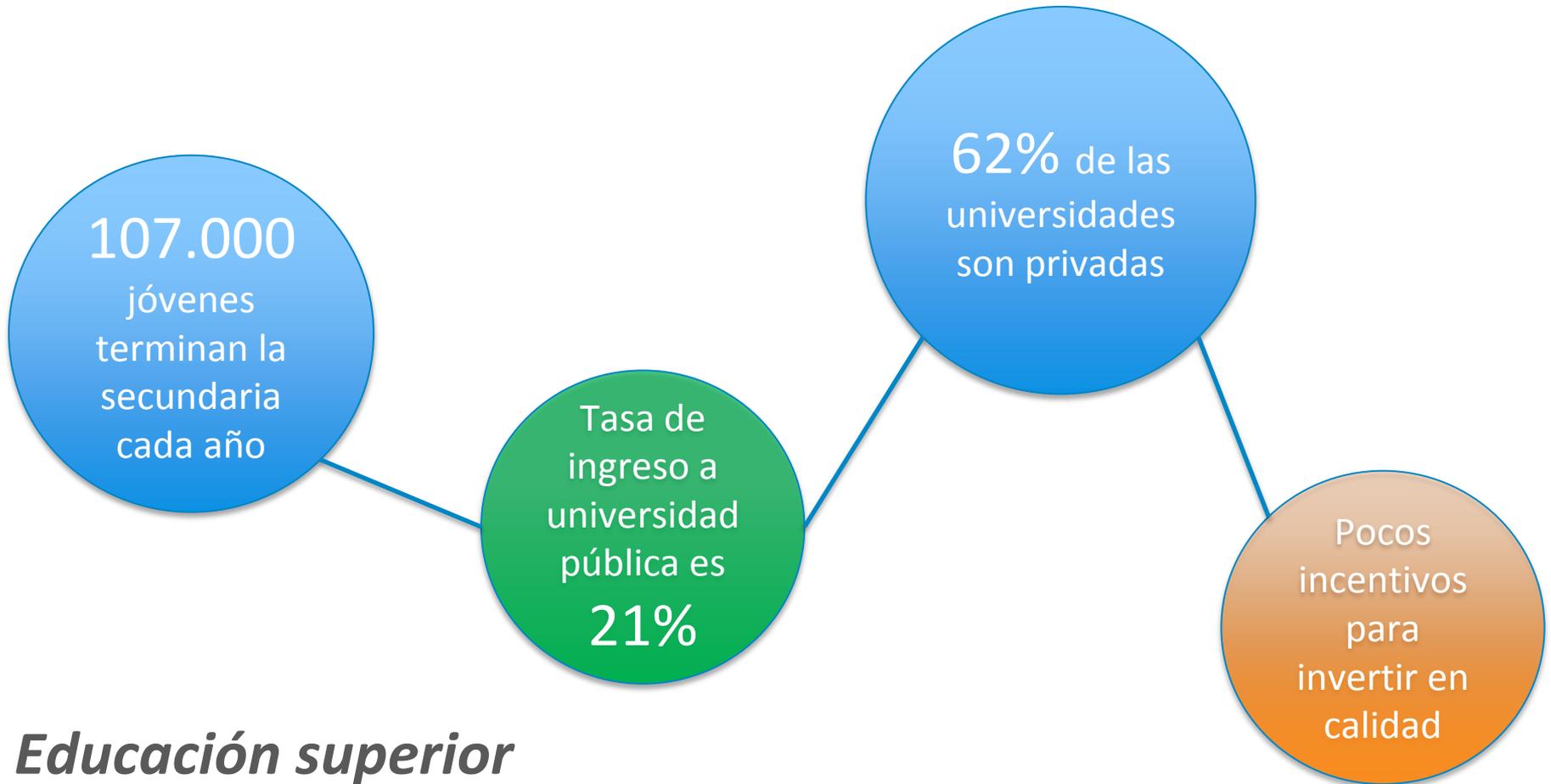
US\$ 5 MM de
préstamo A



Ampliar red de
Centros de Visión



Caso: Universidad Continental (Perú)



Educación superior (ES) en Perú

Caso: Universidad Continental (Perú)

Educación universitaria privada de calidad para la BdP



Universidad Continental cuenta con mas de 15 años ofreciendo educación universitaria de calidad en Huancayo

Caso: Universidad Continental (Perú)

Modelo Educativo:
Alta calidad a bajos precios

80% es BdP

Acredita-
ciones
internacio-
nales:
UDUAL, RIEV
y CNA

Formación y
seguimien-
to de
docentes

Consejería
académica

Promoción
del
Emprendi-
miento y el
Liderazgo

Bolsa de
empleo y
monitoreo
de
egresados

Caso: Universidad Continental (Perú)

*El modelo
de negocio*



US\$ 10,5 MM de
préstamo A+C

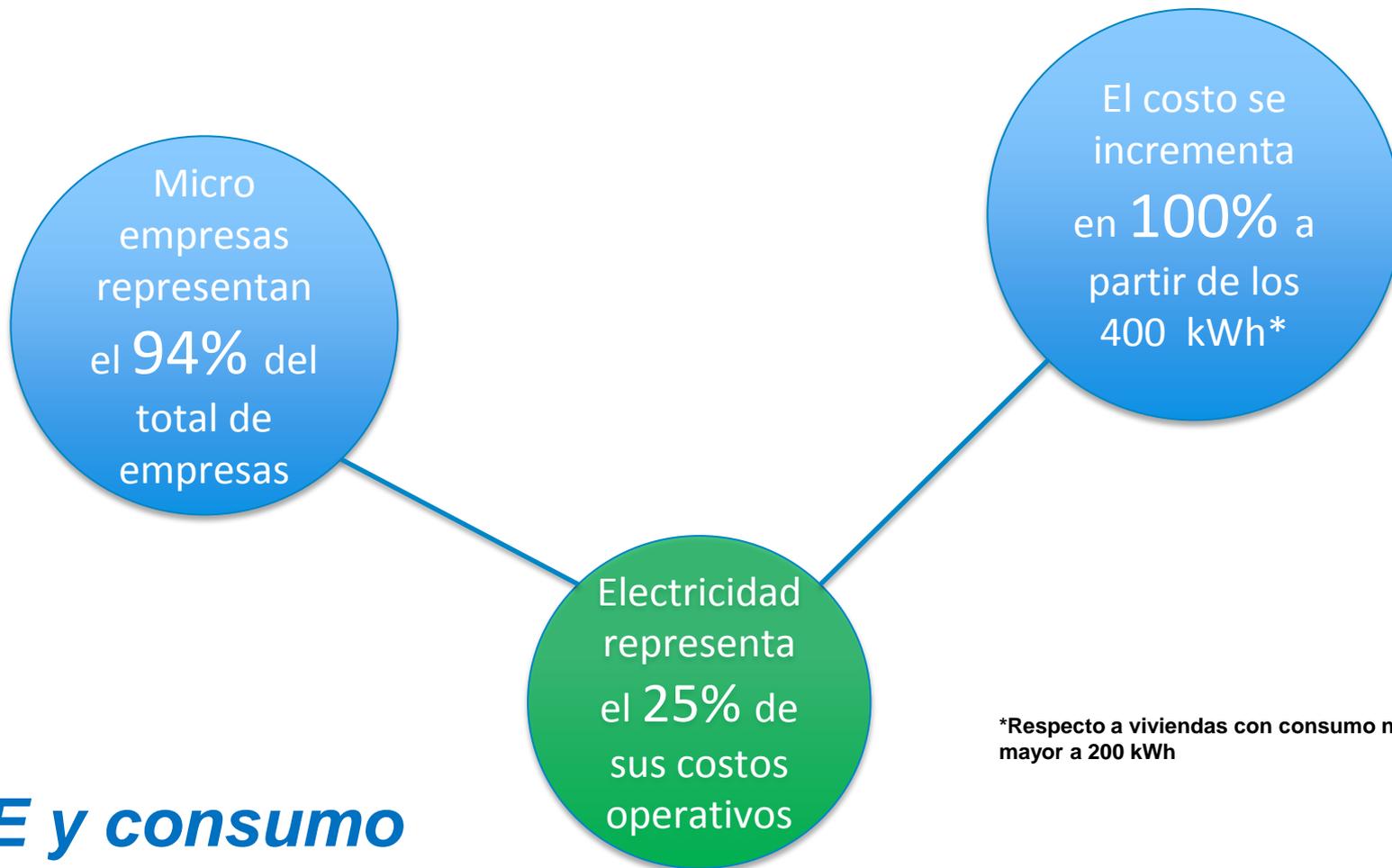


Expansión a Cusco



ESTUDIANTES
DE LA BDP

Caso: Te Creemos (México)



*Respecto a viviendas con consumo no mayor a 200 kWh

MYPE y consumo de electricidad en México

Caso: Te Creemos (México)

Acceso de la BdP a tecnologías eco eficientes en México



Te Creemos es una microfinanciera regulada, pionera en AL en cuanto a financiamiento verde para MYPE (FOMIN, 2012)

OPORTUNIDADES para la MAYORIA

Caso: Te Creemos (México)



Repago del crédito



Acuerdo de distribución

Financiamiento de productos

8 tecnologías provistas



AC eficientes



Refrigeradoras eficientes



Tortilleras eficientes



Productos



Micro empresas



Termas solares

Axol 150 lts



Paneles solares para iluminación

Caso: Te Creemos (México)

*El modelo
de negocio*



US\$ 14 MM de
préstamo A+B



Financiamiento para
tecnología eco eficiente

MICRO EMPRESAS

Algunas Lecciones Aprendidas

- **Necesidades insatisfechas enormes.. Pero consumidores tienen que apreciar propuesta de valor para valorar**
- **Modelos de pago innovadores**
- **Alianzas son indispensables**
- **Alinear con negocio “core” de la empresa**
- **Rentabilizar canales o con servicios conexos**
- **Necesidad del ecosistema interno para el intra-emprendedor**
- **Paciencia...!**



Visite: www.iadb.org/om

Contacto: susano@iadb.org
manuelfe@iadb.org