



Negocios Inclusivos

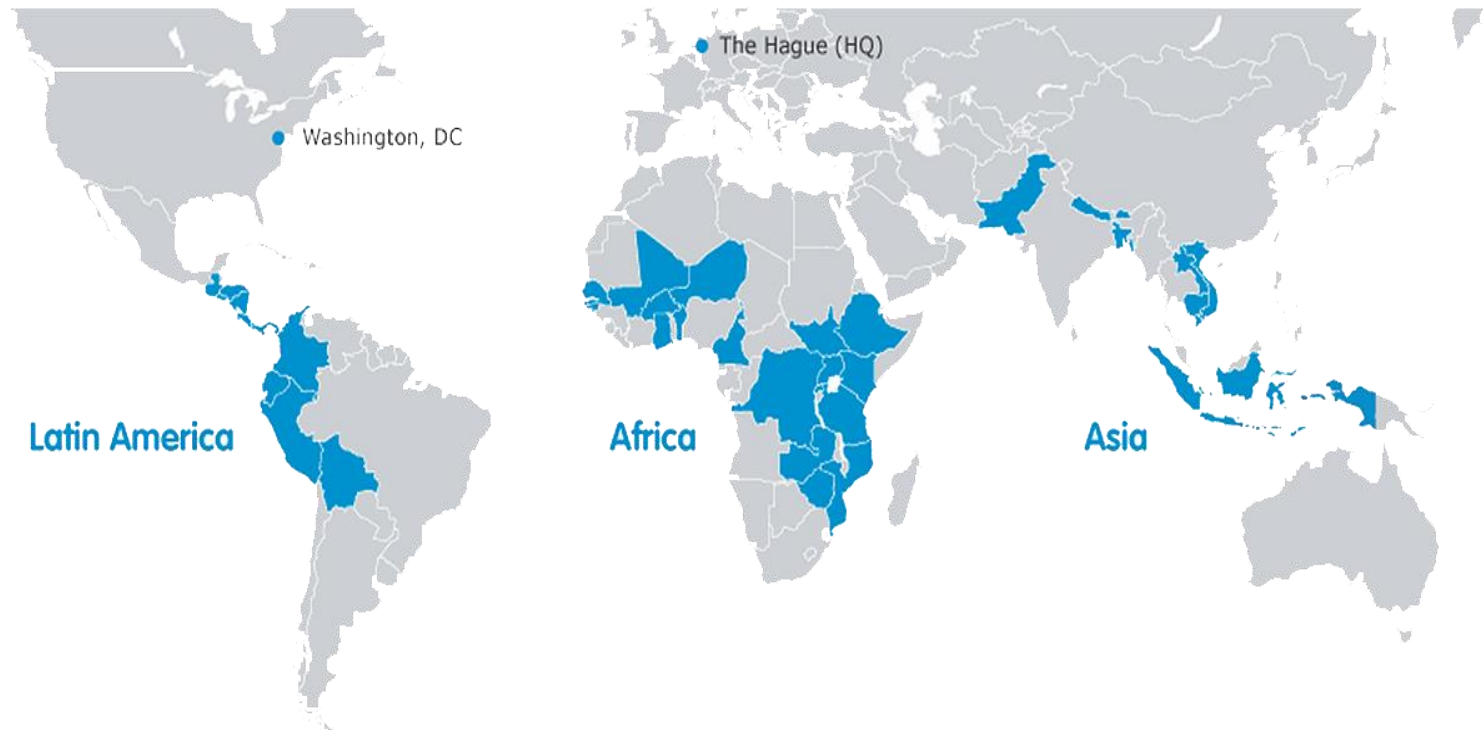
Un modelo innovador de Negocios que promueve la inclusión social y económica



¿Quiénes somos y qué hacemos?

SNV es una empresa social de origen holandés que brinda soluciones innovadoras a empresas privadas, gobiernos y organizaciones de la sociedad civil, dirigidas a generar riqueza e inclusión en países en vía de desarrollo

- Larga trayectoria en la región (48 años), vinculados a la cooperación técnica holandesa.
- Presencia en África, Asia y Latinoamérica. En Latinoamérica SNV tiene + de 100 profesionales en + de 20 oficinas.
- SNV LA trabaja en Bolivia, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá, Perú y Nicaragua.



NEGOCIOS INCLUSIVOS

Definición de Negocio Inclusivo

Iniciativas empresariales que, **sin perder de vista el objetivo de generar ganancias, contribuyen a la superación de la pobreza** a través de la incorporación de la Base de la Pirámide (BdP) o sectores de bajos ingresos, en sus cadenas de valor (Proveedores, Consumidor, Distribuidor/Cliente, Socio y Empleados)



Un Negocio Inclusivo vincula al sector empresarial con ciudadanos de bajos ingresos, buscando un **beneficio mutuo**. Permite a las empresas **acelerar su crecimiento** y desarrollar una **ventaja competitiva sostenible** incluyendo a la BdP en su modelo de negocio

Mitos sobre las Poblaciones de Bajos ingresos

Mitos

Respuestas

1 Los pobres NO son nuestro público objetivo. Ellos NO pueden pagar por nuestros productos o servicios.

La BdP es responsable por 60% del consumo nacional. Mueve más de 110 mil millones de dólares al año

2 Si vendo a las clases altas, los pobres también desearán esos productos

La BdP no siempre compra lo más barato. Si compra marcas, pues no se puede equivocar

3 Sólo las clases altas aprecian y pagan por innovaciones tecnológicas.

La BdP también aprecia la tecnología y paga por innovaciones

4 Si le vendo a los pobres, le vendo lo más simple y barato

La BdP necesita productos y servicios adecuados a sus necesidades. Este segmento tiene sus propias particularidades

5 Se puede ser líder de mercado, sin venderle a la BdP

No se puede ser líder de mercado sin mirar a la BdP, en el Perú representan el 87% de la población

6 Los pobres son malos pagadores

Para la BdP tener su nombre limpio es un activo

7 Trabajar con los pobres es difícil, esperan que todo se les regale

En una relación de aliados y partners, ambos entran con inversión y asumen riesgos

8 Los pobres no pueden cumplir con los estándares de proveedores que tenemos como empresa

Muchas empresas hoy se están abasteciendo de pequeños productores

Negocios Inclusivos, ¿Fáciles?



**No todo es
perfecto**

Estos negocios a veces se complican por:

- Falta de profesionalismo y seriedad por alguna de las partes.
- Costos de transacción
- Aprovechar “egoístamente” oportunidades
- Falta de confianza
- Acceso a financiamiento
- Capacidad gerencial
- Falta de articuladores
- Falta de información y acuerdos claros, formales

Negocios Inclusivos ¿Qué se necesita?



- Estrategia definida
- Innovación – creatividad
- Funcionalidad del producto, desempeño de los precios
- Pensar en ganar – ganar
- Confianza
- La empresa tiene q invertir
- Conocimientos profundos de la BdP
- Trabajar con terceros
- Sentido de desarrollo sostenible
- La importancia de la Asociatividad y la formalización
- Respetar acuerdos
- Paciencia, son proyectos a mediano y largo plazo. Pero deben tener también resultados de corto plazo
- Participación de cooperantes. Apalancar



SNV Perú
T: + 511 206 88 30
Email: jsegovia@snnworld.org