

Electrodomésticos asequibles para los microempresarios paraguayos



CLIENTE

Grupo Electroban SAECA (Electroban) es una compañía minorista paraguaya que comercializa electrodomésticos y productos para el hogar en segmentos de la base de la pirámide (BDP) de la población del país. La compañía vende electrodomésticos energéticamente eficientes, activos productivos como herramientas agrícolas y ofrece financiación con programas de pagos flexibles para individuos de bajos ingresos y microempresarios.



APOYO DEL BID

Con un préstamo de hasta US\$6 millones otorgado por la iniciativa Oportunidades para la Mayoría (OMJ) del Banco Interamericano de Desarrollo, Electroban ampliará su financiación a cerca de 15.000 microempresarios de la BDP, de manera que puedan comprar activos productivos que les permitirá consolidar y hacer crecer sus pequeños negocios. Para llegar a más clientes, la compañía contratará y capacitará a más de 800 personas de bajos ingresos como nuevos representantes de ventas en comunidades objetivo.



EL DESAFÍO

La penetración de servicios financieros en Paraguay fue del orden de 22% en 2011, muy por debajo del promedio regional. La disponibilidad de crédito para los microempresarios es muy baja, aun cuando forman una gran parte de la economía del país, cuyo PIB promedio creció 4.3% entre 2002 y 2011.

Se estima que cerca de 800.000 microempresarios paraguayos interesados en acceder a un crédito no pueden hacerlo debido a la limitada oferta de financiación para este segmento. Aquellos que lo logran acuden principalmente a instituciones microfinancieras cuyo enfoque es el préstamo de capital de trabajo a corto plazo. Sin embargo, el préstamo a mediano plazo ha probado ser más compatible con la necesidad que tienen los pequeños empresarios para comprar activos productivos como congeladoras, secadoras y computadoras. Se estima que solo el 7% de microempresarios que recibe financiación la usa para comprar activos productivos. Este es el resultado de los términos de financiación inapropiados disponibles en el mercado.

Los bancos privados no tienen la capacidad para ofrecerles a sus clientes financiación de largo plazo, debido a la limitada oferta de este tipo de producto en el sistema financiero paraguayo. Esto, aunado al gasto y dificultad para obtener información crediticia sobre clientes de la BDP con evidencia de ingresos mínimos o garantía, restringe la disponibilidad crediticia para la mejora de micronegocios.



LA SOLUCIÓN

Con financiamiento asequible y una gran variedad de productos, Electroban ofrece una solución integral para microempresarios que se encuentran en el grupo de dueños de tiendas familiares y pequeños agricultores, lavanderas, peinadoras, jardineros o contratistas.

Varios estudios han mostrado que los microempresarios que adquieren equipos básicos para sus negocios pueden tener más ingresos estables y ganar mucho más, contratar a más trabajadores y tener un mejor respaldo en caso de crisis económica.

Electroban tiene salas de exposición en todo el país y llega a los clientes de la BDP a través de telemarketing y una sólida fuerza de ventas puerta a puerta en comunidades de bajos ingresos. Como resultado, el 85% de las ventas se realizan a través de catálogo. Todo lo vendido es entregado sin costo adicional, eliminando así otra barrera para los compradores de la BDP.

Los clientes de Electroban no dejan sus viviendas al momento de ser evaluados para un préstamo. Los representantes de ventas envían información básica por sus celulares a la central de la compañía. Las aprobaciones demoran 48 horas. Este método permite no solo un mayor acceso de la BDP a la financiación, sino que los clientes no bancarizados que demuestren buen comportamiento de pago con la compañía pueden construir un historial en el sistema financiero.



Un estimado de 800.000 microempresarios paraguayos interesados en acceder a crédito no pueden hacerlo debido a la limitada oferta de financiación para este segmento de la BDP. Electroban ampliará su financiación a cerca de 15.000 microempresarios de la BDP para que puedan comprar activos productivos que les permitirá consolidar y hacer crecer sus pequeños negocios.



INNOVACIÓN QUE MARCA LA DIFERENCIA

El profundo conocimiento que Electroban tiene del mercado de la BDP le permite a la compañía desarrollar su propia metodología de calificación para evaluar la solvencia de los individuos de bajos ingresos y microempresarios que, por lo general, no cuentan con documentación de respaldo para confirmar sus ingresos o flujos de caja del negocio.

Cuando entregan los productos que venden, Electroban verifica la información sobre cada una de las microempresas con las que hacen negocios. Permitiéndoles a los clientes abonar semanal, quincenal o mensualmente de acuerdo a su flujo de caja, Electroban facilita la obtención de financiación para la BDP, ya que sus líneas de crédito a mediano plazo son más fáciles de pagar.

Para proporcionar un servicio de valor añadido a sus clientes, Electroban ha desarrollado una innovadora alianza con la red de pago nacional Pago Express, que cuenta con alrededor de 47.000 tiendas de descuento en supermercados e incluso en las tiendas más pequeñas de los caseríos más remotos. Esto hace más conveniente a los clientes de las ciudades y de las áreas rurales el pago de sus cuotas.



Copyright © 2013 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 publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

