

Genera

Energía eléctrica para hogares rurales en América Latina.

“Ahora con la pantalla no tenemos que estar preocupados por si los chicos se queman con el mechero, y además tienen luz para estudiar de noche”



El Problema

- En América Latina hay 90M de personas (13M de familias) sin acceso a electricidad (Anexo1)
- La mayoría de estos hogares
 - se iluminan con velas y mecheros a kerosén:
 - Iluminación de mala calidad y alto costo.
 - Dificultades para estudiar.
 - Alto riesgo de picaduras de víboras.
 - Alto riesgo de incendios (ver anexo).
 - utilizan pilas para encender una radio, con un alto costo económico y ambiental.
 - pagan altos costos para cargar un celular.



La Solución

- La energía solar es una solución probada, para las necesidades de iluminación básica, comunicaciones / entretenimiento (radio / televisión / carga celular).
- Otros beneficios,
 - productos adaptados a posibilidades
 - USD35 (linternas / lámparas + cargador celular) a 800 (3/4 luces+celular+carga TV).
 - inversión de rápido repago y modular.
 - elimina impactos negativos sobre la salud, la seguridad y el medio ambiente de las fuentes actuales de energía (kersosén, pilas, gas para garrafas).



Un poco más sobre los productos...

- El “tradicional”

(video en www.emprenda.com.ar, material audiovisual)



- Los “iniciales”



- La “instalación eléctrica”



Quiénes somos?

- GENERA es una unidad de negocios de Emprenda, con la VISIÓN de
“ser el Líder Regional en hacer llegar la energía eléctrica y sus beneficios a los hogares excluidos”.
- Emprenda: Crédito para Crecer (www.emprenda.com.ar)
 - IMF fundada por 3 jóvenes emprendedores sociales argentinos.
 - 10 años en Microfinanzas Urbano y Rural y 6 en Energía Solar en Argentina.
 - En 2008 se asocian con GrupoACP, que adquiere el 60% de Emprenda.
- GrupoACP (www.grupoacp.com.pe)
 - 40 años en el Perú. Accionista principal de MiBanco (líder de MF en Perú)
 - Enfoque empresarial en la lucha contra la pobreza: “La pobreza es un conjunto de exclusiones. Se crea una empresa que genere inclusión para cada una de las exclusiones. Al ser GACP una ONG, se reinvierte el 100% de las utilidades en empresas cuya finalidad es incluir”.
 - Estrategia regional: presencia en 8 países (mapa de empresas en Anexo 2)

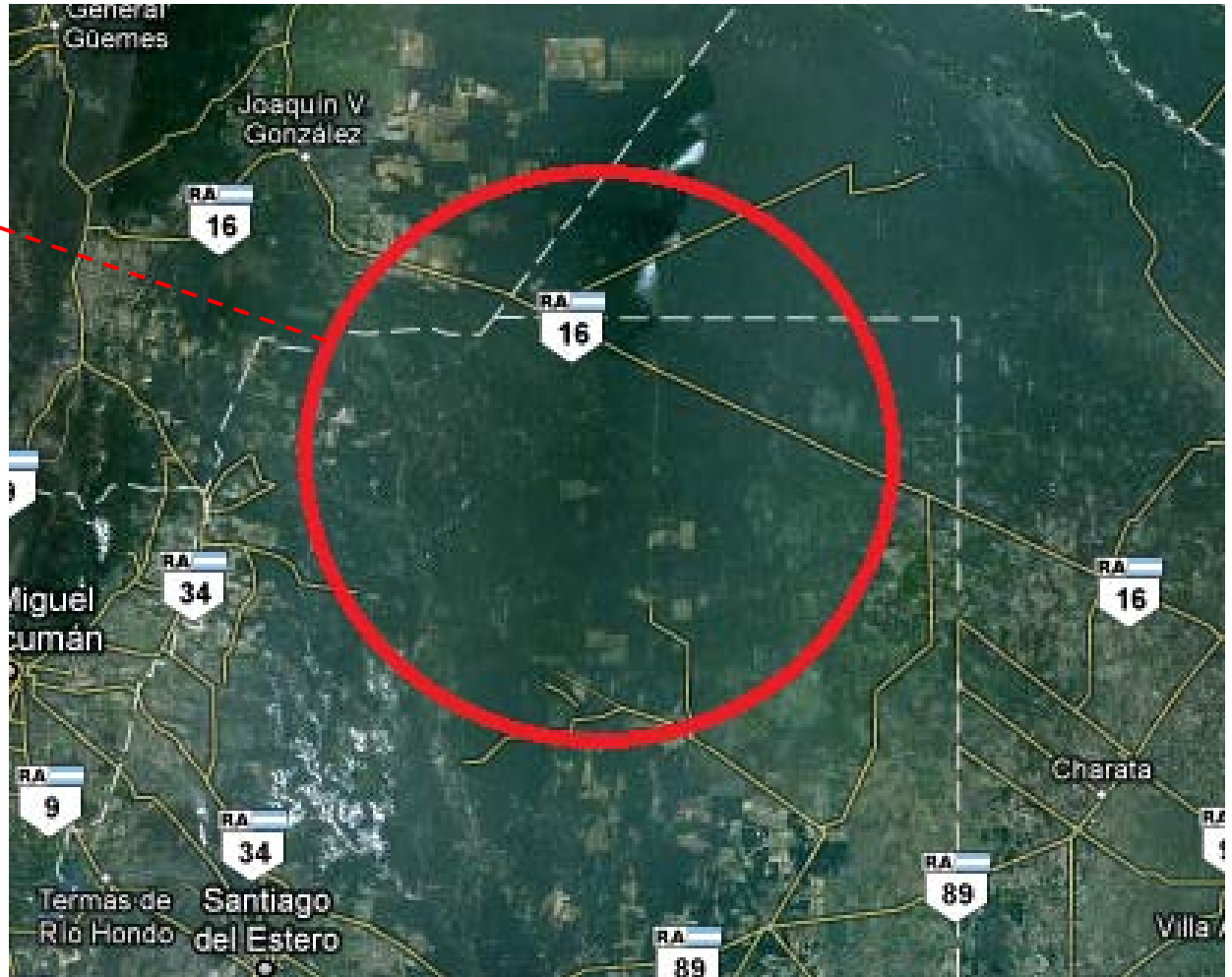
Que hacemos? Argentina.



Que hacemos?

- Noroeste: Provincias de Santiago del Estero, Chaco, Salta.
- Zona con 1,5 hab. x km². Caminos intransitables en época de lluvia. Sin comunicaciones en la mayor parte de la zona.
- 2004: se lanzó un producto de sistemas fotovoltaicos domiciliarios, con la posibilidad de financiamiento.
 - Proveedores locales.
 - Fase 1: equipos de 46 Wp. Etapa de aprendizaje, prueba y error.
 - Fase 2: “kits” de 20, 35 y 50Wp. Iluminación a LEDs.
- Sin esquema de subsidios. Créditos a 24 y 36 meses, a tasas comerciales. El equipo queda en garantía hasta la cancelación.
- Instalados y mantenidos por personal local de Empresa: el mismo asesor de crédito que evalúa y aprueba el crédito. Personas de la comunidad, viviendo cerca de los clientes, con posibilidad de visitas regulares para atender problemas.

Que hacemos?



Que hacemos?

- 1200 equipos instalados – 1200 equipos funcionando (con excepción de aprox. 30 equipos – < 3% – retirados por falta de pago de los créditos).
- Penetración: 6 de cada 10 hogares de la zona. Hoy incrementándose con la oferta de Pico-PVs para hogares que no pueden o no quieren acceder a préstamos para equipos más grandes.
- Actualización permanente de equipos (iluminación a LEDs), renovación de componentes (baterías) y ampliación de equipos (paneles adicionales).
- Conclusiones / aprendizajes:
 - En zonas muy remotas, el impacto es mayor si se ofrece el producto junto con su crédito, y dicho crédito puede ser gestionado por la misma empresa que instala el equipo.
 - Es posible (y también más eficiente) implementar la solución técnica a nivel local, con personas de la comunidad.
 - El enfoque de “usuario-como-cliente” contribuye a la sostenibilidad del modelo: de la calidad del servicio y la oferta de nuevas y mejores soluciones dependen los ingresos y por ende la supervivencia de la empresa. Es un “Negocio en la base de la pirámide”.
 - Sobre dicha plataforma es posible agregar otros productos / soluciones de energía.

Que hacemos? Perú.



Que hicimos? Que hacemos? Perú.

- Premio BID / IDEAS.
- Abril-10/Feb-11: Piloto Energías Renovables en Piura (norte de Perú)
- GENERA: Marca especializada en soluciones de energía a hogares rurales.
- Franquicias: 5 empresarios de las propias comunidades. “Somos locales”
- Productos: mas amigables y mayor rango de precios (USD 35 hasta USD 600)
- Ofrecemos financiamiento a los clientes.
- Más de 670 familias atendidas.

- En conversaciones con 3 IMF´s para que vendan productos GENERA.

Usos Productivos: Cría de Pollos.

- Felipe Segura Quiroz se dedica a la cría de pollos en su propiedad a no más de 15 kms de la ciudad de Piura.
- El predio no cuenta con electricidad.
- Felipe compró un ST10: panel de 10 Watts, al que se anexó otro, convirtiéndolo en 20W, con 4 focos LED que utiliza 12 horas por noche, todos los días.
- Incorporar iluminación de noche le permitió reducir el ciclo de cría de los pollos de 45 a algo menos de 30 días.



Usos Productivos: Pesca y cría de conchas de abanico



Los pescadores y criadores de conchas de abanico, en la zona de Parachique, utilizan baterías en sus embarcaciones. Se ven obligados a tener 2 juegos de baterías: a bordo, para uso, y en tierra, para ser cargadas.

Equipo solar en una embarcación, además de reemplazar los actuales consumos (focos incandescentes de 20W y reflectores de 50W, en 12V) por focos LED de mayor eficiencia.



Que Aprendimos?

- **Salud:** reemplazo de merchero o lámpara de kerosene, velas – humo tóxico, riesgo de quemaduras e incendios.
- Mejor **calidad de luz:** se puede alargar la jornada laboral, los chicos pueden estudiar de noche.
- **Ahorro** familiar a mediano plazo: ahorro promedio de USD 10 a 20 mensuales en pilas, kerosén, velas, recarga de baterías.
- **Comunicaciones / información:** carga de celulares, uso de radio y TV.
- **Otros:** usos productivos.



Los Retos para masificar en LA?

- Productos.
 - Industria naciente. Constante innovación y soluciones nuevas.
 - Entender bien las necesidades y seleccionar bien la oferta.
 - Marca asociada con garantía y calidad (servicio post-venta).
- Distribución.
 - Rural en LA implica bajas densidades de población.
 - Desarrollar canales que permitan rápido acceso: franquicias, IMF's, etc.
- Financiamiento.
 - De mayor importancia en las soluciones de mayor costo.

GRACIAS

Contactos

Patricio Boyd
Gerente de Proyecto
pboyd@emprenda.com.ar

Juan José Ochoa
Gerente General
juanjose.ochoa@emprenda.com.ar

“Ahora con la pantalla no tenemos que estar preocupados por si los chicos se queman con el mechero, y además tienen luz para estudiar de noche”



Anexo 1: Población sin acceso a electricidad en LA (países seleccionados)

Country	Total Population	Rural Population	Rural households	Average occupants / household	Rural households with no electricity %	Rural households with no electricity #	Population with no electricity	Year
Argentina	39.000.000	4.000.000	952.381	4,20	28,6%	272.302	1.143.670	2.001
Bolivia	8.274.325	3.109.095	690.910	4,50	75,1%	518.652	2.333.935	2.001
Colombia	41.174.853	7.651.462	1.742.497	4,39	26,5%	461.053	2.024.525	2.005
Ecuador	13.925.000	4.725.253	1.052.019	4,49	22,2%	233.275	1.047.779	2.008
Perú	26.152.265	6.730.364	1.542.691	4,36	76,4%	1.179.000	5.143.674	2.005
Paraguay	6.010.000	2.235.000	455.351	4,91	22,2%	100.921	495.351	2.004
	134.536.443	28.451.174	6.435.849			2.765.204	12.188.935	

Anexo 2: Empresas del Grupo ACP

↓ NUESTRO GRUPO

