



**Experiencia de ERA – Cadena de valor**



## Objetivo EnDev

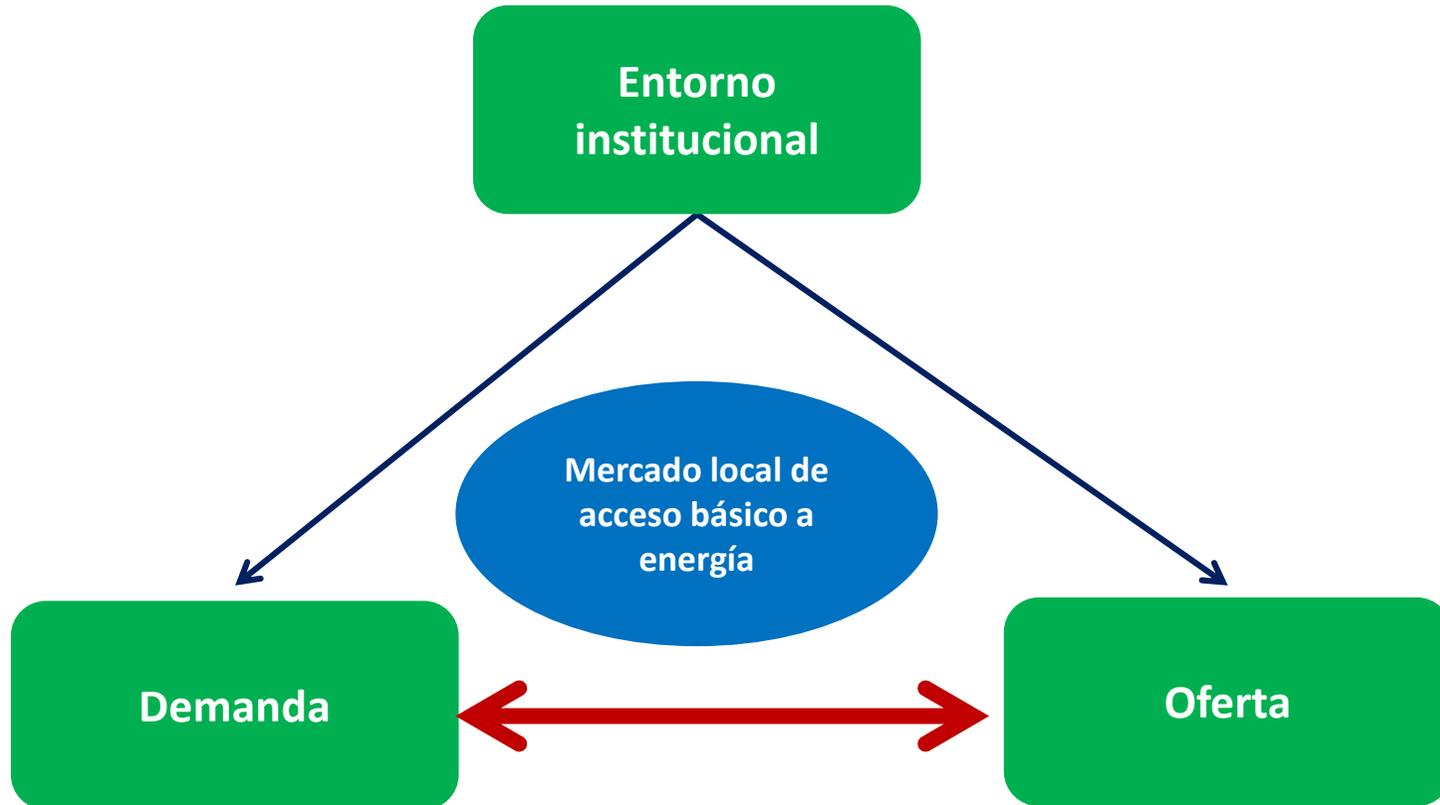
Promover el acceso a sistemas básicos de energía a través de un enfoque de oferta y demanda de productos y/o servicios

### **Mercados pro pobres = BENEFICIARIO → CLIENTE**

- Dinamización de la oferta local de servicios básicos de energía
- Trabajo diferenciado en oferta y demanda
  - desarrollando y articulando a la oferta e
  - identificando e informando a la demanda potencial
- Alineamiento y articulación al marco institucional específico



# Modelo de intervención





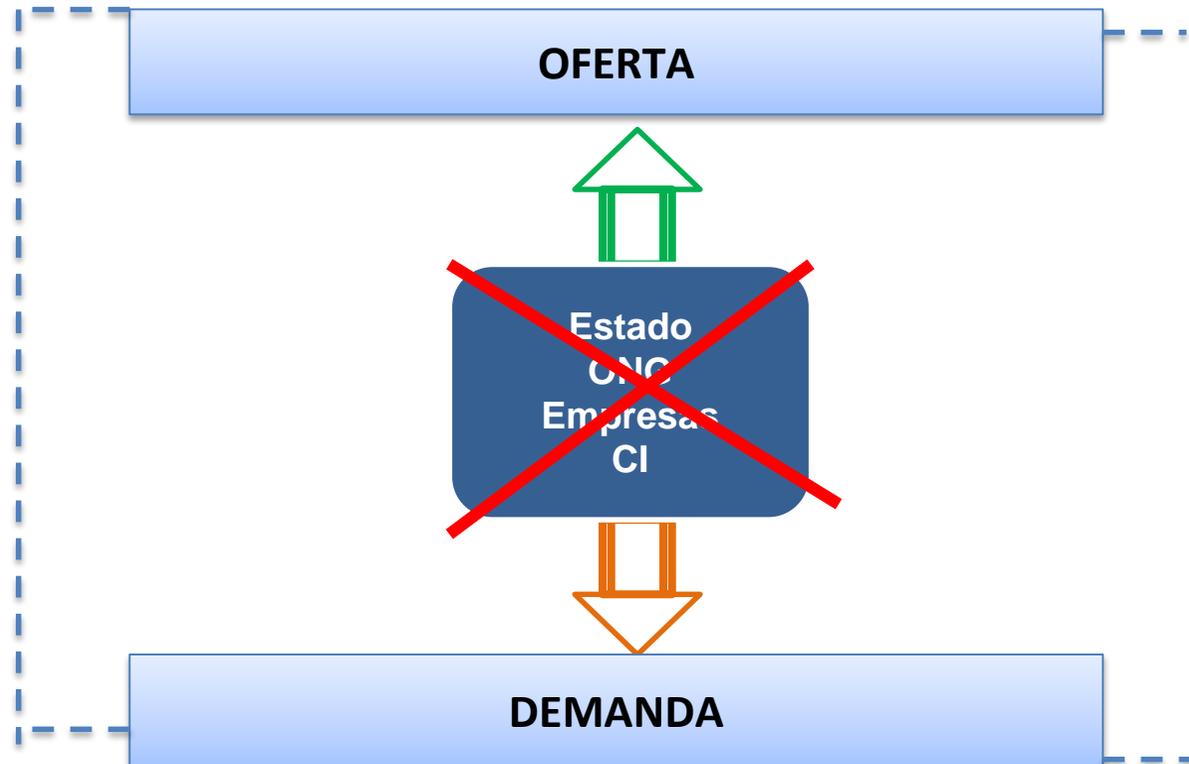
# ¿Por qué lo hacemos?

**Ho:** Deficiente acceso a servicios básicos de energía responde a una **falla de mercado**  
→ Información Asimétrica –  
Inexistencia de mercados

**Enfoque convencional:**  
Asumir la oferta tecnológica → Monopolio asistencialista

**Enfoque de mercado:**  
Desarrollar y ampliar la oferta tecnológica  
→ Mercado Minorista

**SERVICIO TÉCNICO LOCAL + TECNOLOGÍA → ACCESO SOSTENIBLE**



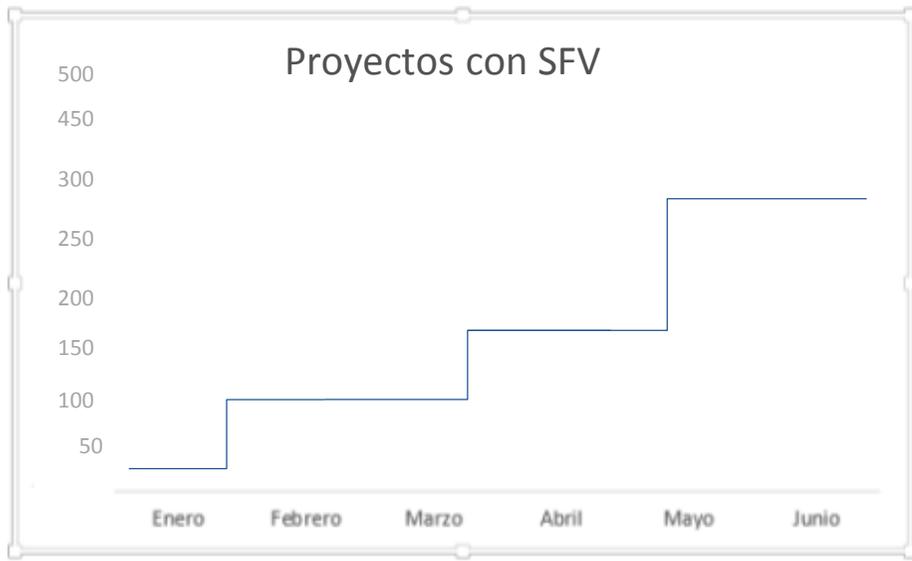


# ¿Qué logramos?



## ¿QUÉ TENEMOS?

- 500,000 hogares sin luz
- 30,000 SFD instalados
- 200,000 SFD por venir
- > 50% de demanda desatendida
- Demanda institucional por proyectos

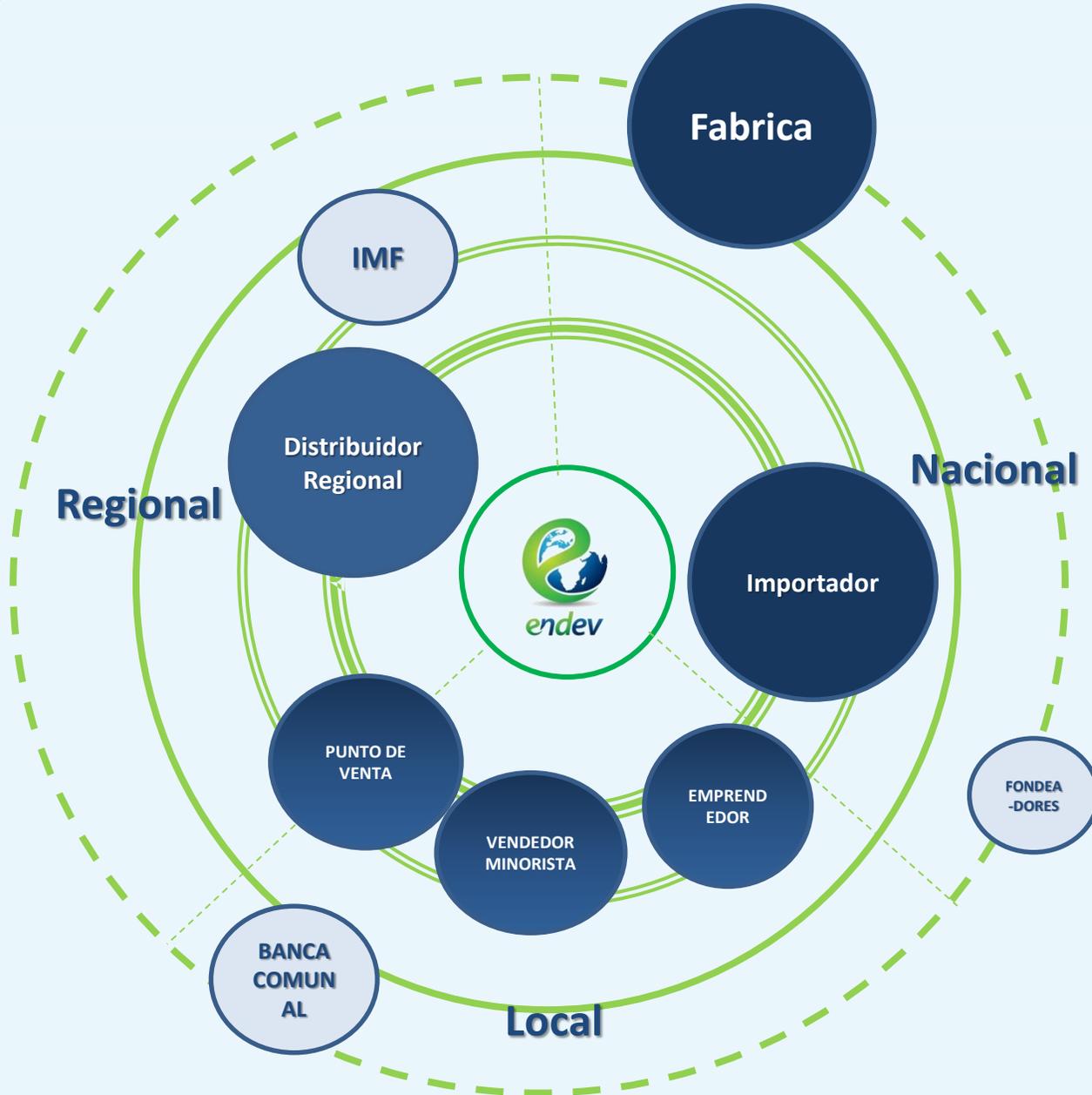


# ¿QUÉ QUEREMOS?

- Un negocio rentable para tod@s
- Cadenas de distribución
- Actores de mercado
- Alternativas tecnológicas
- Servicios posventa

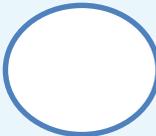


# ¿Cómo hacerlo?



## LEYENDA

### POR TAMAÑO DE CÍRCULOS

 Cuanto más grande sea el círculo mayor importancia para el proyecto

### POR CERCANÍA AL PROYECTO

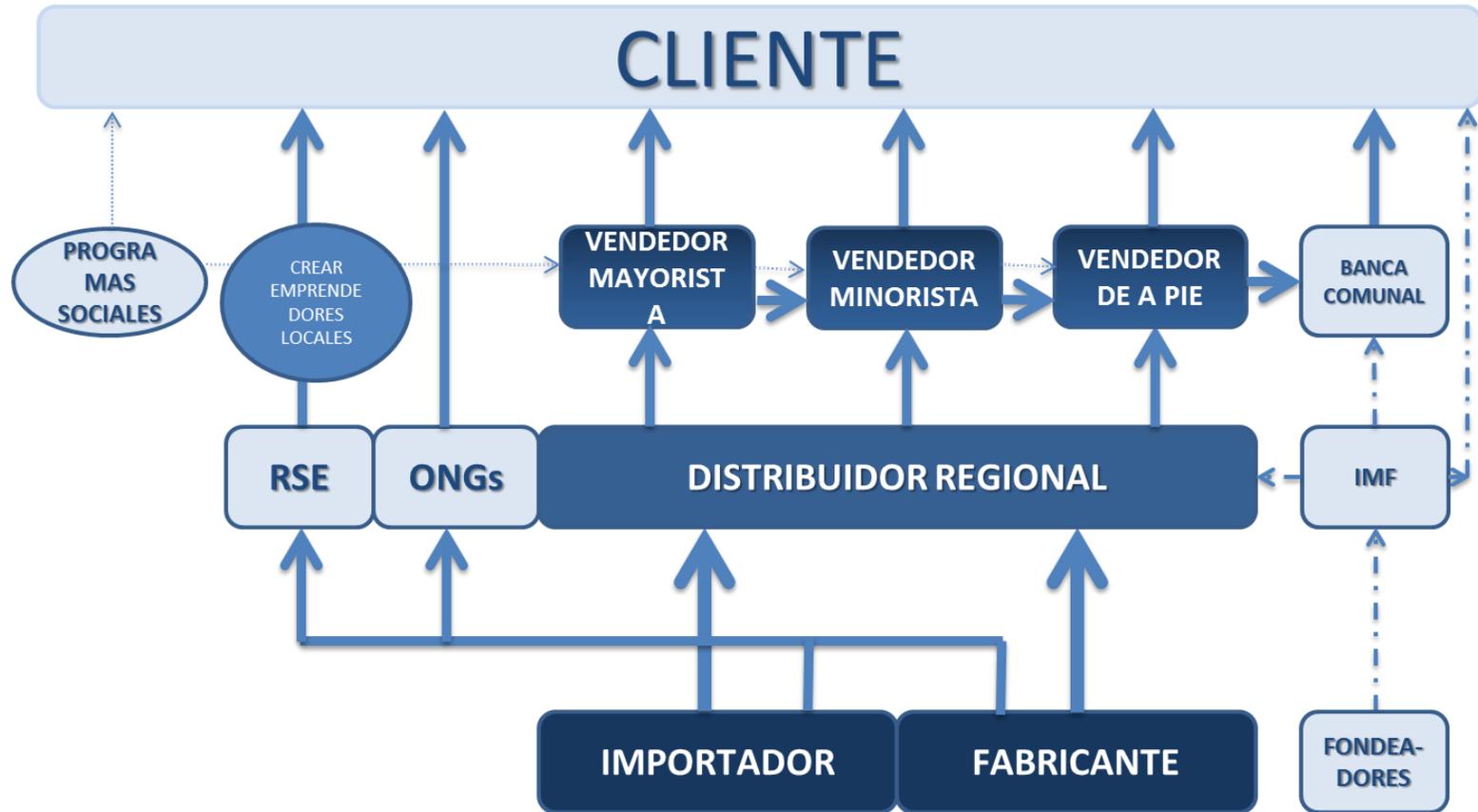
 Muy cercano

 Cercano

 Poca cercanía

 Cercanía deseable

## Articular cadenas de suministro





## ¿QUÉ HACER?

- Estándares de calidad
- Simplificar logística y adopción tecnológica
- Identificar y articular cadenas de suministro
- Estrategias de marketing a nivel de oferta y demanda
- Informar y segmentar demanda
- Innovación y desarrollo



## Ejemplos de actores de la cadena

- Importadores (5)
  - Powermundo, Lima (500 SFV al mes)
- Distribuidor urbano (3)
  - Faro Corporation, Tarapoto (200 SFV al mes)
- Distribuidor Rural (2)
  - Tito Cerna, Cajabamba (100 SFV al mes)
- Minorista urbano (20)
  - Geoenergía, Arequipa (10-20 SFV al mes)
- Minorista Rural (10)
  - Emprendedoras Chakipi, Juliaca (proyectado 2-3 SFV al mes)

## Lecciones aprendidas

### ENTORNO

- Aprovechar la acción de otros sectores (no energía)
- Identificar los mecanismos de cooperación con las acciones públicas y de la sociedad civil

### OFERTA

- Dinamizar mercados locales minoristas
- Atomizar vendedores de la última milla
- Articular cadenas de distribución que se mantengan
- Aprender mecanismos de pago innovadores (oveja)
- Desarrollar mecanismos de verificación de calidad

### DEMANDA

- Focalizar adecuadamente nichos de mercado específicos
- Establecer alianzas estratégicas con IMF para > 10 Wp



## Retos

- Competencia con baja calidad
- Stock de costo elevado con poca rotación inicial
- Equipos de buena calidad sin repuestos
- Sostenibilidad de importadores existentes
- Identificación de importadores nuevos
- Desinterés de IMF por equipos pequeños
- Servicios posventa y promoción de garantía
- PAY-AS-YOU-SELL



# Gracias por su atención! Preguntas?

Angel Verástegui Gubler  
EnDev - GIZ Perú  
[angel.verastegui@giz.de](mailto:angel.verastegui@giz.de)

Funded by:



Coordinated by:





## Contacto

Angel Verástegui

Asesor en Energías Renovables – EnDev/GIZ Perú

[angel.verastegui@giz.de](mailto:angel.verastegui@giz.de)

