

Proyecto Miniredes	Brasil	Amazonas		Iniciativa que busca mejorar la electrificación de comunidades rurales de la Amazonia brasileña. Ha diferencia de otros proyectos similares en Latinoamérica, este proyecto está basado en la "generación fotovoltaica descentralizada mediante sistemas híbridos y distribución por mini-redes", además del uso de tarjetas prepago para la comercialización de la energía. Los microemprendedores de la comunidad se encargan de la venta de estas tarjetas (prepago) y capacitan a la comunidad sobre el uso de la nueva tecnología. Actualmente es un proyecto piloto con el propósito de implementarse en otras comunidades de la Amazonia.	Gobierno Federal (Programa "Luz para Todos)	ONG Vaga Lume (Formación a usuarios) + GUASCOR (Grupo Siemens) + Kyocera + ONG Vaga Lume (Instalación de las mini-redes fotovoltaicas) + Electrobras Amazonas Energía (Producción y distribución de energía) + Revendedores locales (venta de servicios pre-pago y atención al usuario)	https://www.mme.gov.br/luzparatodos/asp/default.asp?id=1	http://www.energetica.org.bo/electrobras/documentos/pdf/cnv_03.pdf
SUNNYMONEY	Tanzania		2009	Empresa social que busca erradicar la lámpara de queroseno en África para el 2020. Perteneció a la organización británica SolarAid. SunnyMoney tiene como práctica la creación de mercados de energía locales. Estos mercados funcionan a través de escuelas, cuyos profesores pertenecen a las comunidades y son capacitados a través de seminarios, para convertirse en embajadores sociales y distribuidores de las lámparas solares. Tanzania es el primer mercado donde se realizó esta iniciativa y se han vendido más de 900.000 lámparas solares.	SolarAid	Universidad de Berkley en California + Universidad de Stanford + Universidad de Edimburgo + GOGLA10 o ETH Zurich + Neema Crafts (ONG)	http://sunnymoney.org/	https://www.seed.uno/images/documents/489/093.001_SEED_WinFly_Art_SunnyMoney_Stg1.pdf
IED - VITAL	Colombia		2007	Organización que surgió en el año 2007 y está conformada por dos empresas: Iniciativas Empresariales en Desarrollo Ltda. (IED) y la Corporación Medios de Vida y Microfinanzas (VITAL) empresas que desde sus ámbitos de acción se especializan en el diseño y ejecución de proyectos e iniciativas innovadoras de desarrollo, reducción de pobreza y crecimiento de las comunidades de bajos ingresos. El modelo de microfranquicias IED-VITAL se creó para dar respuesta a las demandas de bienes y servicios de las comunidades donde están los Grupos Auto gestionados de ahorro y Crédito (GAC).	Iniciativas Empresariales en Desarrollo Ltda (IED) + Corporación Medios de Vida y Microfinanzas (VITAL) -> Financiado por el BID, a través de FOMIN, con el apoyo del Gobierno Australiano a través del Department of Foreign Affairs and Trade DFAT (Australian AID) y la Fundación FORD	Gobierno Colombiano -> Banda de las Oportunidades	http://www.iedmicrofinanzas.com/ http://www.corporacionvital.com/	http://www.redproteccionsocial.org/blog-ripsos/educacion-financiera-ahorro-y-bancarizacion-en-colombia-la-experiencia-de-ied-vital
Carrito Cafetero Nescafe®	México		2015	Modelo de negocio inscrito en el programa de microfranquicias del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) dadas sus características de bajo costo de adquisición y rápida operación para el microempresario. Diseñado como un negocio para jóvenes entre 18 y 29 años. La oferta para cada solicitante consiste en otorgarle ocho bicicletas adaptadas para la venta de bebidas calientes con productos de las marcas Nescafé® y Coffee-mate®. Nestlé le proporciona al micro empresario: asesoría, capacitación, los productos básicos, ocho bicicletas adaptadas, uniformes y otros insumos como son vasos, servilletas y agitadores.	NESTLÉ + INADEM	Sistema de Administración Tributaria (SAT)	http://microfranquicia.org.mx/caso-de-referencia-carrito-cafetero-nescafe-una-ded-de-distribucion-de-microempresas-que-genera-valor-de-mercado/	http://c.ymcdn.com/sites/www.andeglobal.org/resource/resmgr/Docs/Case_Studies/Caso_NESCAF%C3%89_vf.pdf
Agua EcoAlberto	México	Estado de Hidalgo	2011	Sociedad mercantil con fines sociales, integrada por los pobladores de El Alberto y el grupo Danone a través de Bonafont garrafones, y opera como un modelo de negocio de distribución a granel de agua segura para consumo humano. <i>Agua EcoAlberto</i> beneficia a 200 mujeres indígenas que son las responsables de atender los centros de venta para cubrir la demanda de 130,226 habitantes de las comunidades aledañas a El Alberto.	Fundación Porvenir en alianza con el Grupo Danone, a través de Danone Communities; Sedesol y la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas.	Bonafont Garrafones	http://www.grupodanone.com.mx/innovacion-social/desarrollo-de-la-comunidad/eco-alberto.aspx	http://microfranquicia.org.mx/caso-de-referencia-agua-ecoalberto-modelo-de-distribucion-de-agua-potable-a-granel-operado-por-poblacion-nanu-del-estado-de-hidalgo/
Mercado Fresco	Nicaragua		2012	Este modelo de microfranquicia ofrece por un lado, productos alimentarios básicos de calidad, asequibles en precio y al alcance de la población de bajos ingresos en zonas urbanas de Nicaragua. Por otro lado, al tratarse de tiendas operadas desde el hogar por personas que viven con dos dólares al día, Mercado Fresco se plantea como una alternativa de solución para mejorar la condición de inestabilidad que viven debido a sus bajos ingresos. Actualmente hay 50 tiendas. Se venden principalmente quesos tradicionales y otros productos como crema, leche, huevos, arroz, entre otros productos básicos. No se ofrecen productos con calorías vacías como refrescos, papas fritas o dulces.	Supply hope	Microfranquicias (Mujeres desempleadas o cuyo ingreso es menor a dos dólares al día + Tienen niños menores e 18 años)	http://www.supplyhope.org/mercado-fresco/ http://mercadofresco.org/	http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/398412-mercado-fresco-programa-economico-dirigido-mujeres/
Mi Estilista	Bolivia	La Paz, Cochamba y Santa Cruz	2015	Red de salones de belleza Mi Estilista es creada para mejorar la competitividad del sector de salones de belleza. Su objetivo es profesionalizar a los propietarios de 180 salones de belleza de las ciudades bolivianas de La Paz, Cochamba y Santa Cruz en temas de gestión, calidad en el servicio y conocimiento técnico de belleza. Por otro lado, la iniciativa también busca fortalecerlos como unidad para mejorar su poder de negociación y su acceso a mejores insumos y menores costos, permitiendo así generar economías de escala.	Fundes con el financiamiento de la fundación Elea de Suiza	180 salones de belleza de las ciudades bolivianas de La Paz, Cochamba y Santa Cruz	http://microfranquicia.org.mx/caso-de-referencia-mi-estilista-mejorar-la-competitividad-del-sector-de-salones-de-belleza/	
Estilos	Chile		2013	Modelo de negocio que genera valor agregado a través de la venta de muebles a la medida. Estilos genera oportunidades de negocios para jóvenes egresados o estudiantes de las carreras de Diseño Industrial y otras afines a la construcción de muebles y para personas con habilidades de fabricación, como son carpinteros o ebanistas. Estilos es una microfranquicia, es decir, un negocio "llave en mano" dirigido a población de bajos recursos.	MASISA + Banco Interamericano de Desarrollo (BID) + Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y Fundes	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra) + Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)	http://www.estilosmuebles.com/microfranquicia/	http://microfranquicia.org.mx/caso-de-referencia-microfranquicias-estilos-masisa/

Pepepanes -> "Las microfranquicias como herramienta de generación de ingresos en comunidades rurales pobres de Guatemala"	Guatemala	Departamento de Jutiapa	2013	Pepepanes es una empresa familiar creada en 1991 especializada en la venta de comida rápida de panes con ingredientes sanos. Trabaja de la mano con la iniciativa lanzada por FOMIN titulada "Las microfranquicias como herramienta de generación de ingresos en comunidades rurales pobres de Guatemala". Pepepanes ha otorgado 4 microfranquicias, brindándoles capacitación y asesoría constante con el objeto de actualizar y perfeccionar los conocimientos y habilidades del personal en la actividad.	Pepepanes + Banco Interamericano de Desarrollo (BID) + Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y Fundación World Vision Guatemala	Fundes (Articulador para la estandarización de los procesos de la empresa y puesta en práctica de la estrategia del modelo de microfranquicia)	http://microfranquicia.org.mx/caso-de-referencia-pepepanes-capitalizar-los-esfuerzos-de-una-empresa-familiar/	
UBORA WA DAWA	Kenya			Proyecto que promueve el desarrollo y venta de un innovador kit médico que mejore la calidad de la medicina en el mercado Africano. La propuesta de la iniciativa era realizar un test comercial para detectar elementos farmacéuticos activos (API's - Active Pharmaceutical Ingredients) de mala calidad en antibióticos y medicinas anti-malaria presentes en el sistema médico local. (Texto Traducido del Inglés al Español de /1. Información para sistematizar/BOP/BOPAnnualReport2013.pdf).	DSM -> Dutch multinacional company	Ecumenical Pharmaceutical Network (EPN) + ICCO Cooperation + BoPInc + Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos + BoP Innovation Center	http://www.bopinc.org/updates/blog/ubora-wa-dawa-yes-but-or-no-unless	http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf
WECONOMY START INNOVATION PROGRAM	Indore, India, Srilanka (Kalpitiya)		2013	Weconomy Start es un programa de innovación global. Tiene como objetivo facilitar la interacción y co-creación en las comunidades, lo que resulta en la creación de nuevos modelos de negocio, productos y servicios que crean valor en comunidades de bajos ingresos y compañías finlandesas. Es un programa que ofrece a las empresas finlandesas talleres educativos para identificar modelos de negocios inclusivos, oportunidades y retos en ecosistemas BoP.	World Vision Finland	Aalto University + Finpro (Finnish business consultancy) + World Vision India + World Vision Sri Lanka	http://www.weconomy.fi/html/index.html	http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf
Construyá	Colombia			Para contribuir al sueño de miles de familias colombianas que desean mejorar su vivienda, Argos presenta <i>Construyá</i> , el programa de financiación para mejoramiento y ampliación de vivienda, creado para atender al público no bancarizado BoP bajo tres premisas: agilidad, flexibilidad y pocos requisitos en el estudio del crédito. A través de aliados financieros que cumplan con dichas características, <i>Construyá</i> ofrece líneas de crédito para compra de cemento y cualquier otro material o herramienta de construcción, a través de los depósitos y ferreterías inscritos. En el 2012, 1500 familias han sido beneficiadas. El programa ha desembolsado US \$2.82 millones. (Copiado Página Web Argos)	Argos	Universidad EAFIT	https://www.argos.co/colombia/programasybeneficios/consuidores/construya	http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf
Grameen Yukiguni Maitake	Bangladesh		2010	Con el objetivo de mejorar la distribución global de Yukiguni Maitake nace GYM (2010). GYM implementa negocios de agricultura para la cosecha de frijoles a través de la microfinanciación y capacitación a agricultores en Bangladesh. Los consejos de buenas prácticas en agricultura las provee la Fundación Grameen Krishi (empresas agrícolas). GYM les compra una parte de los frijoles cosechados y permite que vendan también en mercados locales, fomentando el sentido de autosuficiencia y contribuyendo a su bienestar económico y social.	Yukiguni Maitake	Grameen Group + Grameen Krishi Foundation + Meiji University		http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf
Colectivo Coca-Cola	Brasil		2009	Iniciativa que educa a jóvenes en barrios BoP, les ofrece planes de negocio a emprendedores BoP y les ofrece oportunidades de empleo en empresas pertenecientes al colectivo de empresas como McDonalds, Cinemark, Itau y Coca Cola. Sin embargo, no es únicamente una iniciativa social, la compañía analiza ventas, valoración de marca y eficiencia de la distribución en estas regiones.	Coca-Cola	Mc Donalds, Cinemark, Itau		http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf
Grupo Vanguardia	Honduras	San Pedro Sulas	2009	Plásticos Vanguardia empresa perteneciente a una industria con altos niveles de contaminación y bajos niveles de reuso y reciclaje de materiales. La iniciativa de Grupo Vanguardia es a través de un modelo de negocio inclusivo integrar a su cadena de valor recolectores de materiales de reciclaje de plástico. El objetivo es incrementar la capacidad de negocio de cada recolector al enseñarles una visión de responsabilidad social.	Grupo Vanguardia (Plásticos Vanguardia desde 1992)	INCAE Nicaragua	http://vanguardiahn.com/sitio/	http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf
CAD: Center of Partnerships for Development - Partnership for inclusive employment in Tunisian Industrial Areas	Túnez	Jbel El Quest - Zona Industrial	2012	Diseño e implementación de una metodología de crecimiento inclusivo, dirigida a la creación de nuevos servicios en áreas industriales para responder a demandas insatisfechas de servicios además de la creación de nuevos empleos para comunidades locales desempleadas. El proceso se realiza primero identificando el potencial de la firma y luego la manera en que emprendedores locales pueden responder a esa demanda de servicios. Una vez constituida la relación, se provee soporte especializado a cada proyecto a través de coaching, soporte técnico y acceso a fondos de capital.	GIZ (German Cooperation Agency)	Global CAD	http://globalcad.org/en/sobre-nosotros-2/	http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf
Sekulula Spaza Express	Sudáfrica	Ciudad del Cabo (Cape Town)	2011	Iniciativa que nace para combatir con las ineficiencias en la cadena de suministros de los mayoristas a pequeños distribuidores en comunidades pobres y muy pobres en Sudáfrica. Los minoristas son llamados 'spaza shops'. El emprendedor 'sekulula' es capacitado con aptitudes orientadas al negocio y este será el encargado de tomar las órdenes de un grupo de clientes 'spaza shops', y determinar cuál es el mayorista adecuado para la entrega.	Reciprocity		http://www.inclusiveconsulting.org/Inclusive_consulting/Hugo_Sekulula_Spaza_Express.html	http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf
Hapinoy Botika	Filipinas		2009	Proyecto en conjunto de Unilab y Hapinoy para la venta de medicinas OTC (Over-the counter). Para ello, realizan sesiones de entrenamiento empoderando a las "nanays" (madres administradoras de tiendas minoristas) para la venta de los medicamentos y la creación de material de mercadeo en las tiendas. Esta iniciativa le ha permitido a Unilab ganar participación en el mercado BoP y a Hapinoy brindar medicamentos de precios bajos a la población BoP.	Unilab + Hapinoy	Asian Social Enterprise Incubator Inc. (ASEI)	http://hapinoy.com/about/the-hapinoy-sari-sari-store-program	http://www.inclusiveinnovationhub.com/articles/9
Mobility Solutions For Farmers	Mozambique		2012	Baisikeli, empresa danesa con un perfil socio-económico, implementaron un negocio para la venta y reparación de bicicletas en Mozambique. El objetivo es vender distintos tipos de configuraciones de bicicletas, dependiendo de las necesidades de los agricultores. En el modelo de negocio, formaron una alianza con la escuela vocacional local - Young Africa Mozambique - para desarrollar programas de educación en mecánica de bicicletas y administración de empresas. Además Baisikeli tiene alianzas con distintas organizaciones rurales para la distribución de las bicicletas.	Baisikeli	Danish BoP Learning Lab + Young Africa Mozambique	http://baisikeli.dk/content/29-bicycle-rental	http://www.bopglobalnetwork.org/la-bnetwork_web.pdf

Large Companies: Fan Milk	Ghana	1962	<p>Fan Milk ha elaborado y vendido helados, yogurt, paletas de hielo y jugos en Ghana desde 1962. Utiliza 2 canales de distribución: minoristas que ya existen (tiendas, supermercados, hoteles, etc.) y su red de 7,000 vendedores en bicicleta que operan como microfranquiciarios. Los microfranquiciarios utilizan una bicicleta equipada con una hielera de la marca, que se adquiere con Fan Milk. Fan Milk, el franquiciante, abastece a los vendedores ambulantes principalmente, a través de los depósitos de la compañía. Todas las mañanas, los vendedores recogen su inventario de productos en un depósito o en la tienda de un agente y devuelven los productos que no vendieron el día anterior. Asimismo, Fan Milk cuenta con una red de agentes que operan depósitos independientes. (Texto disponible de /1. Información para sistematizar/201609 - Microfranquicias FUNDES/Caso Fundes/Estado del Arte.pdf)</p>	Fan Milk Limited		http://www.fanmilk-gh.com/	http://www.msdconsult.ch/documents/2014/term_paper_micro-franchising.pdf
Grameen Phone	Bangladesh		<p>El programa de telefonía rural fue lanzado en Bangladesh como una iniciativa del Grameen Bank (GB apoya a mujeres rurales con financiamiento para desarrollar actividades de generación de ingreso sostenible), Grameenphone (la compañía de telecomunicaciones más grande del país) y Grameen Telecom (una empresa no lucrativa creada para apoyar iniciativas rurales). Las clientas de Grameen Bank que deseen constituirse en operadores locales de telefonía rural reciben capacitación y fondos para comprar un teléfono celular listo para usar en las zonas rurales, así como descuentos en tiempo aire. El tiempo aire se vende con fines de lucro, ofreciendo servicio de telefonía pública asequible para sus comunidades. (Texto copiado de /1. Información para sistematizar/201609 - Microfranquicias FUNDES/Caso Fundes/Estado del Arte.pdf)</p>	Grammen Telecom, Grammen Phone, Grameen Bank	Franquiciarios (Costo inicial \$250 dólares)	https://www.telenor.com/about-us/global-presence/bangladesh/	
SME: Honey Care Africa	Kenia	Nairobi y Juba	<p>Honey Care Africa (HCA) produce y comercializa miel de alta calidad en Kenia. Proporciona colmenas altamente productivas, equipo y capacitación a los apicultores, quienes trabajan medio tiempo, y les compra toda su producción a precios justos. Posteriormente, empaqueta la miel y la vende con una ganancia. HCA utiliza un “modelo de negocio tripartita” que se basa en asociaciones entre el sector de desarrollo, el sector privado y las comunidades rurales. HCA cuenta con su propio personal, pero también recurre a las ONGs y a las organizaciones de desarrollo cuando requiere personal, oficinas en el terreno, vehículos y darse a conocer en la comunidad o relacionarse con la misma (Texto disponible de /1. Información para sistematizar/201609 - Microfranquicias FUNDES/Caso Fundes/Estado del Arte.pdf)</p>	HCA (Honey Care Africa) + AlphaMundi + Root Capital	Africa Now (ONG británica) + Grameen Foundation + Lundin Foundation	http://honeycareafrika.com/	