

MEDIO: PORTAL EL FINANCIERO  
FECHA: 05 ABRIL 2024



**Bárbara Anderson**

### **Anderson Report**

# **Vender dinero como vender Tupperware**

Provident, la firma inglesa de créditos personales que ofrecen mujeres comisionistas en un formato inédito de venta directa.

México y Polonia son los dos mercados más importantes para Provident, una financiera nacida hace 140 años en Londres que aplica un modelo probado por marcas de consumo: mujeres ofreciendo el producto a domicilio entre sus contactos cercanos a cambio de comisiones.

Sí, como Omnilife o Avon, esta compañía descansa en 10,200 comisionistas (95% mujeres) que hacen el scouting, prospectan los clientes, negocian los mejores préstamos personales y luego los entregan a domicilio.

Como otro tipo de créditos, en este caso son pagos semanales que llegan en su mayoría a familias del segmento C- y D+, que no están bancarizadas y en la mayoría de los casos en el mercado informal. 7 de cada 10 clientes también son mujeres. “Somos la segunda microfinanciera más importante del país después de Gentera”, me cuenta Diego Solano, director legal de Provident México, “nosotros tenemos muy medido el hecho de que las mujeres son mucho mejor administrando dinero y controlando gastos”.

Los créditos promedio que entregan son de 8 mil pesos, pagaderos en cuotas de 870 pesos por 32 semanas. Una de las características de este modelo de “home credit”, es que los préstamos no incluyen intereses moratorios y pueden aumentar la cantidad de semanas para la devolución sin cambiar el monto de la cuota.

México y Polonia son los dos mercados más importantes para Provident, una financiera nacida hace 140 años en Londres que aplica un modelo probado por marcas de consumo: mujeres ofreciendo el producto a domicilio entre sus contactos cercanos a cambio de comisiones.

Sí, como Omnilife o Avon, esta compañía descansa en 10,200 comisionistas (95% mujeres) que hacen el scouting, prospectan los clientes, negocian los mejores préstamos personales y luego los entregan a domicilio.

Como otro tipo de créditos, en este caso son pagos semanales que llegan en su mayoría a familias del segmento C- y D+, que no están bancarizadas y en la mayoría de los casos en el mercado informal. 7 de cada 10 clientes también son mujeres. “Somos la segunda microfinanciera más importante del país después de Gentera”, me cuenta Diego Solano, director legal de Provident México, “nosotros tenemos muy medido el hecho de que las mujeres son mucho mejor administrando dinero y controlando gastos”.

Los créditos promedio que entregan son de 8 mil pesos, pagaderos en cuotas de 870 pesos por 32 semanas. Una de las características de este modelo de “home credit”, es que los préstamos no incluyen intereses moratorios y pueden aumentar la cantidad de semanas para la devolución sin cambiar el monto de la cuota.

En nuestro país desde hace 21 años, la filial local está en la mira de los negocios internacionales de IPF (su casa matriz inglesa) ya que es donde ven mayores oportunidades de crecimiento en el corto y mediano plazo dentro de los 12 mercados en los que se encuentran, fundamentalmente en Europa del Este.

Provident lleva colocados en el país unos 6,000 millones de pesos y 14 millones de créditos personales, con lo cual México significa 35% de los negocios internacionales de IPF.

Si bien pensaron en algún momento crecer a otros destinos latinoamericanos como Perú, por ahora su plan es seguir creciendo en el país. “Ya estamos en 30

estados y queremos pasar en dos años más de 719 mil clientes a 1 millón”, agrega Solano. Con esta cifra nuestro país será el principal mercado a nivel global de la financiera superando a Polonia, Hungría y Australia.

Hasta ahora ninguna otra financiera o fintech ha logrado replicar el modelo ‘Tupperware’ de Provident con venta y entrega a domicilio de préstamos personales que, en los últimos tiempos, han sumado otros servicios como cobertura funeraria, tratamientos de cáncer de mama y consultas médicas telefónicas a un costo semanal de 15 pesos.

<https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/barbara-anderson/2024/04/05/vender-dinero-como-vender-tupperware/>