

# **Giros a Colombia El Mercado y Sus Costos**

**Roger Timm**  
**Vicepresidente Ejecutivo**  
**Vigo Remittance Corp.**

*8 de septiembre de 2004*

# Agenda

- Perfil de Vigo
- Participantes del Mercado  
¿Quiénes son? ¿Qué hacen?
- Costos de los Giros
- ¿Qué quieren los clientes?
- Retos del Mercado Colombiano

# Perfil de Vigo

- Compañía privada **más grande** de transferencias de dinero en los Estados Unidos con **17 años de experiencia**
  - Institución corporativa, **bien capitalizada**
  - Estrechas relaciones con las **principales instituciones financieras** en los EEUU y Latinoamérica
  - Proveedor de servicio de **alto valor agregado** a un **bajo costo**
- Operaciones en **38 estados de los EEUU y 36 países de Latinoamérica, Europa, Africa, y Asia**
  - Más de **3.500 agencias** en los Estados Unidos y más de **14.000 puntos de pago** en el mundo
  - **Mercados claves:** México, Colombia, Ecuador, Guatemala, República Dominicana, Brasil, entre otros
  - Planes agresivos de **expansión** en Europa, Africa y Asia
- **Programa de cumplimiento** que es **ejemplo** para el sector

# Participantes del Mercado

	¿Quiénes son?	¿Qué hacen?
Captadores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Compañías remesadoras y sus agentes (tiendas, supermercados)</b></li> <li>• Bancos</li> <li>• Cooperativas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Captan fondos</b></li> <li>• <b>Brindan conveniencia</b></li> <li>• <b>Sirven como punto de encuentro para los inmigrantes</b></li> </ul>
Procesadores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Compañías remesadoras licenciadas</b></li> <li>• Bancos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Procesamiento de pagos</b></li> <li>• <b>Cumplimiento legal</b></li> <li>• <b>Promoción/Publicidad</b></li> <li>• <b>Servicio al Cliente</b></li> <li>• <b>Garantía de Pago</b></li> </ul>
Distribuidores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Casas de Cambio</b></li> <li>• Bancos</li> <li>• <b>Comisionistas de Bolsa</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pago de giros (pago por ventanilla, depósitos bancarios)</b></li> <li>• <b>Conveniencia</b></li> <li>• <b>Servicio al Cliente</b></li> <li>• <b>Entrega rápido</b></li> <li>• <b>Garantía de pago</b></li> <li>• <b>Cumplimiento legal</b></li> </ul>

# Costos de un Giro de Ayuda Familiar

<b>Un Giro Típico</b>			
<b>Remitente envía</b>	US	\$ 250.00	
<b>Costo 3%</b>	US	\$ 7.50	3.0%
<b>Remitente paga</b>	US	\$ 257.50	
<b>Tasa de Cambio</b>	Pesos	\$ 2,529.00	
<b>TRM</b>	Pesos	\$ 2,568.00	1.5%
<b>Costo del Giro</b>	US	\$ 7.50	
<b>Costo - Tasa de Cambio</b>	US	\$ 3.75	
<b>Costo Total</b>	US	\$ 11.25	4.5%

# ¿Qué quieren los clientes?

- **Rapidez y Eficiencia**
  - Entrega inmediata
  - Ágil servicio al cliente
- **Seguridad y Confianza**
  - Garantía de pago
  - Compañías de amplia experiencia en el mercado
  - Excelente atención en los puntos de captación y pago
- **Conveniencia**
  - Horario extendido (noches, fines de semana y festivos)
- **Canales de distribución variados**
  - Bancos, Casas de Cambio, Cadenas, Tarjetas
- **Precios Competitivos**
  - Precio justo por un servicio de alto nivel



# Retos del Mercado Colombiano

- Mayor variedad en la red de pagadores
  - Capacidad de las Casas de Cambio para subagenciar
  - Incorporación de almacenes de cadena
- Colaboración e integración de las entidades financieras para ampliar las formas de pago
  - Promoción de alianzas entre Casas de Cambio y Bancos en Colombia y las Compañías Remesadoras en los EEUU
  - Enlace entre las Compañías Remesadoras, sus remitentes y agentes con instituciones financieras en los EEUU
- Bajar costos eliminando impuestos sobre los giros
- Cómo mantener niveles de servicio y disminuir sus costos frente a la consolidación del mercado