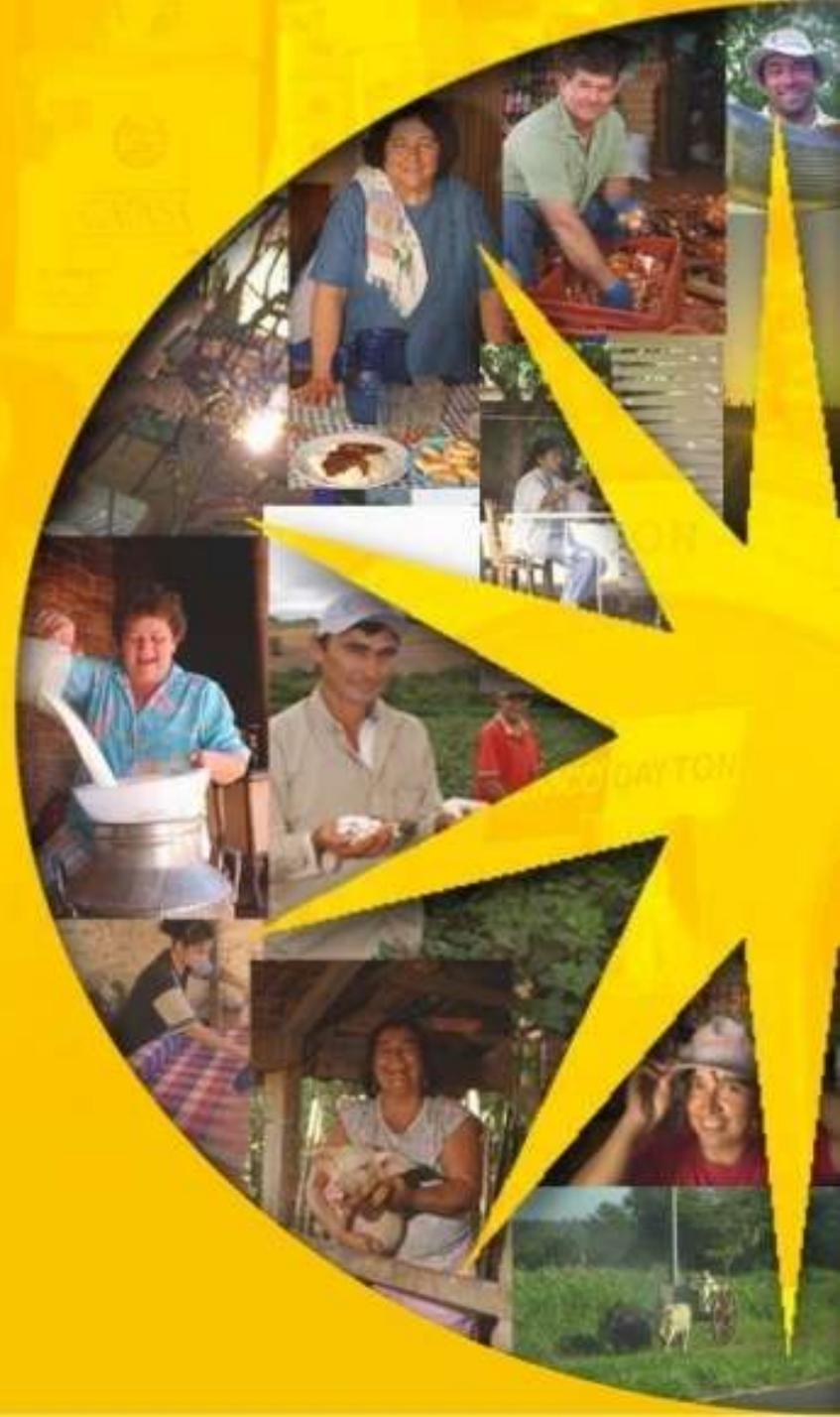


PROYECTO “Bancarización de clientes receptores de remesas en Paraguay”

*La Experiencia de
Financiera El Comercio*

**CLUSTER DE REMESAS
SETIEMBRE 2008**



FINANCIERA EL COMERCIO S.A.E.C.A.

Misión

“Somos una organización que trabaja mediante la innovación y eficiencia, para que todas las personas y empresas especialmente las de menores ingresos, accedan a más y mejores servicios financieros, contribuyendo a la reducción de la pobreza en el Paraguay, ofreciendo una sostenida rentabilidad financiera y social a nuestros depositantes, colaboradores y accionistas “

Visión

“Ser una Empresa Financiera Líder, reconocida por su impacto social positivo en la comunidad”



FINANCIERA EL COMERCIO S.A.E.C.A.

- ❑ Es la empresa financiera más antigua del mercado con **31 años de experiencia en todo el país**, regulada por Banco Central del Paraguay
- ❑ **20 años de experiencia en Microempresa Rural y Agrícola** (El 70% de la cartera es de Microempresas y Rural)
- ❑ La **Red de Sucursales mas importante del país** con 35 Sucursales en todo el país (el 70% en el sector rural)
- ❑ El 17,01% del capital social de Financiera El Comercio S.A.E.C.A. pertenece a **ACCION Gateway Fund L.L.C.**
- ❑ Es Agente **representante oficial de Western Union en el Paraguay**, desde hace 3 años (Se tienen 104 Sub Agentes con 220 Bocas de Atención independientemente de las Sucursales)
- ❑ **Crédito NO Reembolsable - Fomin/ BID y FIDA para Remesas**
- ❑ **Fondeos** de AECI, de la Corporación Interamericana de Inversiones del BID y Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)
- ❑ **Calificadoras Internacionales**: Camel, Microrate y Fitch Rating



OBJETIVOS DEL PROYECTO DE REMESAS FOMIN / BID – FIDA – FINANCIERA EL COMERCIO

Objetivo General

Contribuir a la profundización del sistema financiero paraguayo ampliando su alcance y cobertura hacia los sectores de más bajos ingresos rurales a través de un manejo eficiente de remesas

Objetivos Específicos

Desarrollar un sistema de bancarización para inmigrantes paraguayos en otros países y para sus familias receptoras de remesas en Paraguay.

Mejorar el conocimiento sobre el mercado objetivo y la potencial demanda de productos financieros desarrollados y a desarrollar

Países que contempla el Desarrollo del Proyecto

Argentina, España y Estados Unidos



COMPONENTES DEL PROYECTO

Componentes y Actividades del Proyecto

1. CONOCIMIENTO DE MERCADO

1.1. ESTUDIOS DE MERCADO

2. SERVICIOS FINANCIEROS RURALES

2.1. Desarrollo de Productos Microfinancieros a partir Remesas

2.2 Adecuación de la Tecnología Crediticia

2.3 Mercadeo de Productos

2.4. Capacitación al Personal

2.5. HARDWARE Y SOFTWARE

2.6. RED DE REMESAS

2.7. ASPECTO LEGAL

2.8. IMPREVISTOS

3. LECCIONES APRENDIDAS

4. UNIDAD COORDINADORA



CONTENIDO DEL ESTUDIO DE MERCADO

Se incluyeron los siguientes puntos:

- Perfil socioeconómico de familias receptoras
- Uso de los servicios bancarios y nivel de bancarización
- Tendencias en la forma de envío y uso de las remesas
- Evaluación de ideas sobre tipos de productos que se desarrollaría para este mercado e identificar la demanda potencial
- Identificación de los productos definiendo el tipo específico y la manera de introducirlos en el mercado mediante la investigación de mercado.
- Resumen final en relación a los puntos mencionados



METODOLOGIA DEL TRABAJO

Análisis cuantitativo: Encuestas (600 en cada país, Paraguay, EEUU y Argentina)

Análisis Cualitativo: Focus Group. (6 Focus para definir guías de encuestas)

Se tomaron dos unidades de análisis:

- El ciudadano que vive en Paraguay y que recibe las remesas (Receiver)
- El ciudadano que esta residiendo en el extranjero (Argentina y Estados Unidos) y envía dinero a Paraguay.(Sender)



ESTUDIOS DE MERCADO A RESIDENTES PARAGUAYOS EN ARGENTINA



Creando y Fortaleciendo Propietarios



Resumen de Productos de los Estudios de Mercado a Residentes paraguayos en Argentina

- Caja de Ahorro a nombre del remesador: 35%
- Tarjeta Mastercard Recargable Prepaga: 49%
(que tendría su familiar en Paraguay)
- Caja de Ahorro para el Remesante: 38%
(con utilización de Cajero automático)
- Prestamo para mejorar su vivienda: 32%
- Prestamo para compra de casa: 62%
- Seguro de Vida: 53%
- Compra de Vales: 14%



ESTUDIOS DE MERCADO A RESIDENTES PARAGUAYOS EN ESTADOS UNIDOS



31
AÑOS

Creando y Fortaleciendo Propietarios

financiera
el comercio

RESUMEN DE PRODUCTOS DE ESTUDIOS DE MERCADO A RESIDENTES PARAGUAYOS EN EEUU

▪ Tarjeta Mastercard Recargable:	96%
▪ Cuenta de Ahorro en Institución Paraguay:	58%
▪ Prestamo para Mejora de Vivienda:	61%
▪ Prestamo Hipotecario:	69%
▪ Un dólar por seguro de Vida:	70%
▪ Seguro Médico para su familia (en Paraguay):	39%
▪ Vales de Compra:	64%



RECEPTORES DE REMESAS DE EEUU EN PARAGUAY



Creando y Fortaleciendo Propietarios



RESUMEN DE PRODUCTOS PARA RECEPTORES DE REMESAS DE EEUU EN PARAGUAY

- Tarjetas para hacer compras de comercio o para sacar de cajeros automaticos: 76%
- Caja de Ahorro donde le llegan directamente sus giros: 64%
- Préstamo Construcción o mejora de Vivienda: 30%
- Compra de Casa: 88%
- Préstamo para hacer crecer su negocio: 19%



RECEPTORES DE REMESAS DE ARGENTINA EN PARAGUAY



Creando y Fortaleciendo Propietarios



RESUMEN DE PRODUCTOS DE RECEPTORES DE REMESAS DE ARGENTINA EN PARAGUAY

- TARJETA PREPAGA MASTERCARD : 39%
- CAJA DE AHORROS DONDE LE LLEGAN DIRECTAMENTE SUS GIROS: 47%
- PRESTAMO DE MEJORA O AMPLIACION VIVIENDA: 91%
- PRESTAMO PARA COMPRA DE VIVIENDA: 95%
- SEGURO DE VIDA Y REPATRIACION: 88%
- VALES DE COMPRA PARA COMERCIOS: 15%



CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

- Los focus group apoyaron a la guía de preguntas y definición de la encuesta
- Las preguntas deben ser concretas y no muchas. (El cliente no responde tantas preguntas)
- Antes de realizar las encuestas se debe definir los productos a que se referirá la encuesta.
- Las personas que realizaron la encuesta deben hablar en guaraní y conocer la idiosincrasia del paraguayo.
- Este Estudio de Mercados ha logrado demostrar la gran diferencia que existe entre los remesadores de los dos diferentes países elegidos para el proyecto.
- Los paraguayos receptores de remesas no tienen tanto interés en aplicar las remesas a productos directamente.
- Una lección muy importante para el proyecto: es que no solamente se deberá trabajar con los remesantes para concientizar a canalizar las remesas a los productos sino que con los remesadores en los países donde se encuentran (costos muy altos).



ACCIONES TOMADAS

- Visitas y contactos con paraguayos en los diferentes países a través de las embajadas y consulados del Paraguay y asociaciones y gremios de paraguayos.
- La apertura de una oficina en Buenos Aires, Argentina, desde donde los paraguayos se encuentran enviando ya las remesas.
- La búsqueda de alianzas estratégicas en los diferentes países, para la captación de remesas de forma a tener una base de datos para el ofrecimiento de los productos. (Alianza con prestigiosa Institucion Financiera Boliviana en Argentina).
- La implementación de un producto “Deposito en Cuenta” de forma que las remesas enviadas se canalicen directamente a una caja de ahorro y que los remesadores dispongan del dinero a través de cajeros automáticos con una tarjeta de débito local e internacional.
- La inclusión en las políticas de crédito sobre requisitos en los ingresos producidos por remesas en la familia paraguaya, (como un proyecto piloto) para otorgar créditos a dichos receptores de remesas
- El Desarrollo de un estudio de mercado en España, debido al éxodo importante de paraguayos en estos dos últimos años, de donde se obtendrán mas datos.
- El planteamiento de la revisión de Indicadores del Proyecto de acuerdo al resultado del estudio de mercado.



! MUCHAS GRACIAS !



Creando y Fortaleciendo Propietarios

