



***“Mi Familia, Mi País, Mi Regreso”:
Crear riqueza***

Mayo 2003



CONTENIDO

- ANTECEDENTES
- NUESTRO MODELO: MI FAMILIA, MI PAIS, MI REGRESO
- RESULTADOS
- BARRERAS DE ENTRADA

Los primeros con misión social.

ANTECEDENTES

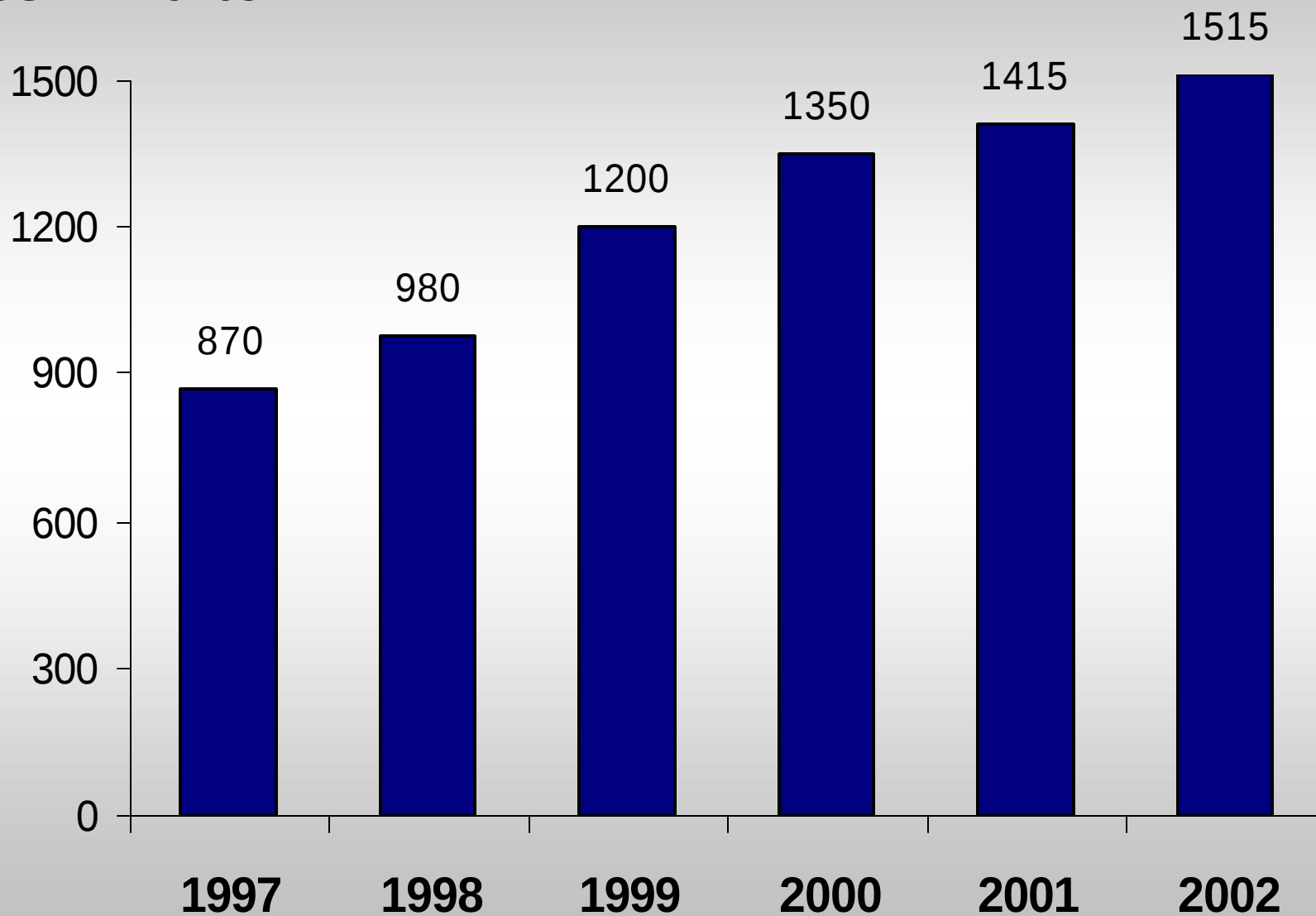
REMESAS EN ECUADOR

- Han superado a muchas exportaciones tradicionales.
- Representan el 28% del total de ingresos de divisas.
- Representan aproximadamente el 10% del PIB, duplican la inversión directa y triplican los ingresos por turismo.
- La tasa de crecimiento es una de las más altas de la región.

Los primeros con misión social.

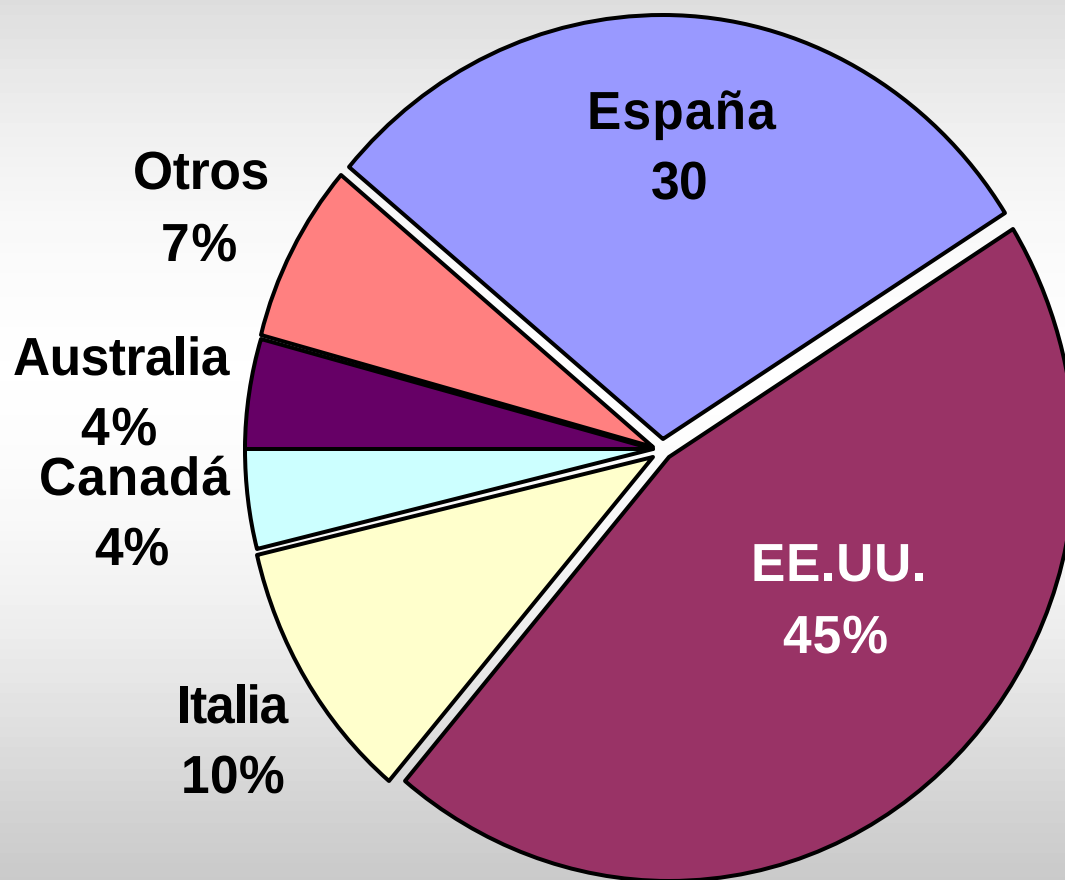
Lo que llega a Ecuador

USD millones



De dónde Proviene

En porcentajes



Antecedentes: LA MIGRACION ECUATORIANA EN ESPAÑA

- Comunidad con mayor número de miembros legalizados.
- Tiene la mayor tasa de crecimiento de las comunidades emigrantes a España.
- Mano de obra con alta demanda.
- Viaje financiado por la usura.
- Tiene la intención de volver al país, adquirir su vivienda y montar su negocio.
- Altas tasas de ahorro.
- Carece de cultura bancaria y no conoce las características del sistema bancario español.
- No conoce sus derechos. Incluso estando legalizados no se atreven a acudir al sistema financiero formal.

Los primeros con misión social.

NUESTRO MODELO: CREAR RIQUEZA

***✓ Mi Familia, Mi
País, Mi
Regreso***

**BANCO
SOLIDARIO**

Los primeros con misión social.

CREDITO: REALIDADES y SOLUCIONES



...REALIDAD:

- Emigrantes necesitan recursos para viajar a otro país: crédito de usura al 120% o más
- Parte de sus ingresos se destinan al pago de estos créditos.

...SOLUCIONES:

- Crédito en condiciones justas, a través de sus familiares en el país.
- Este ahorro les permite destinar un mayor monto a incrementar su patrimonio.
- Estos créditos tendrán el compromiso de utilizar nuestro servicio de transferencia.

Los primeros con misión social

CRÉDITO A MIGRANTES: AHORRO FRENTE A LA USURA

	Usura	BANCO SOLIDARIO
Monto de crédito	\$3,000	\$3,000
Plazo	12	12
Tasa de Interés	120%	17%
Pago mensual	\$300	\$274
Saldo de deuda en 1 año	\$3,000	0
Interés pagado en 1 año	\$3,600	\$283
AHORRO REAL PARA CLIENTE	0	\$3,317

TRANSFERENCIAS REALIDADES y SOLUCIONES



...Realidad:

- Los locutorios cobran: entre 15 y 22%
- Tiempo de entrega: entre 2 y 5 días hábiles y sin garantía sobre el monto enviado.
- Insuficiencia de canales en España y en Ecuador

...Soluciones del modelo

- Costo promedio \$12
- Tiempo de entrega máximo 72 horas
- Amplia cobertura en España e Italia
- Cobertura en Ecuador: Alianza Estratégica con COAC's: 106 puntos.
- **LA CHAUCHERA:** para que los familiares retiren su dinero utilizando los cajeros automáticos de **BANRED: 800 cajeros**

Los primeros con red social

COSTOS DE TRANSFERENCIAS Y AHORRO PARA EL EMIGRANTE

Costo	Locutorios España	Italia	Banco Solidario Red Enlace España
Envían	1.000	1.000	1.000
Llegan Al país	850	650	988
Costo	150	350	12

ADMINISTRACION DE RECURSOS MEDIANTE LA INSTRUCCIÓN DEL CLIENTE: REALIDADES Y SOLUCIONES



...REALIDAD:

- El dinero que envía se va en consumo de sus familias, no existe inversión.
- Los emigrantes buscan más que un servicio de transferencia un servicio que les permita tener control sobre sus envíos.

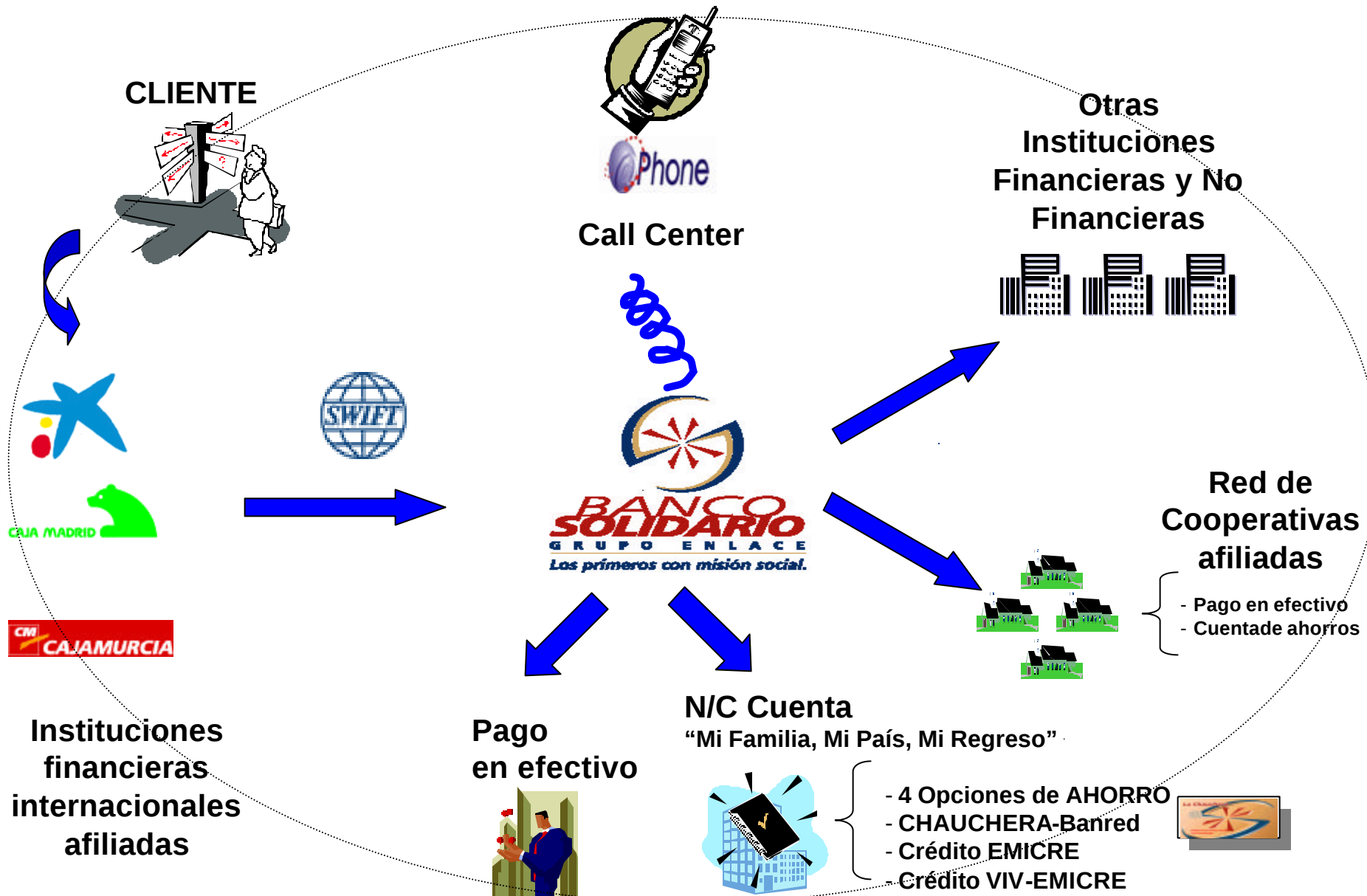
...SOLUCIONES:

- Con la CHAUCHERA (chip) se puede administrar el dinero.
- Les ofrecemos oferta de vivienda o posibilidades de ahorrar para su negocio

Los primeros con misión social.

- Su sueño...es regresar a su país

SERVICIOS FINANCIEROS INTEGRALES



ESTRUCTURA DE LA RED



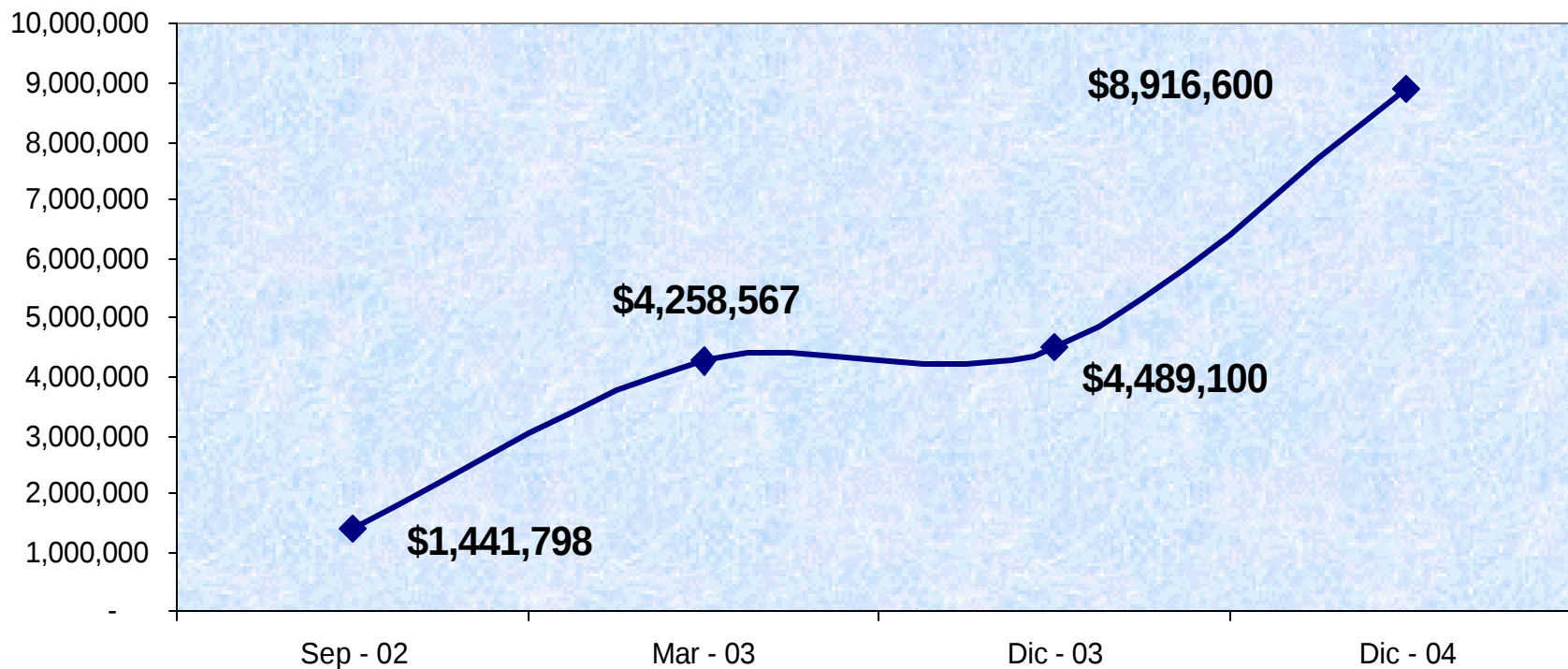
COOPERATIVAS EN ECUADOR	15
CAJAS ESPAÑOLAS	4
BANCOS ITALIANOS	1
PUNTOS EN ECUADOR	106
PUNTOS EN ESPAÑA	6,675
PUNTOS EN ITALIA	150

Los primeros con misión social.

RESULTADOS

Septiembre/ 2002 – Marzo/2003

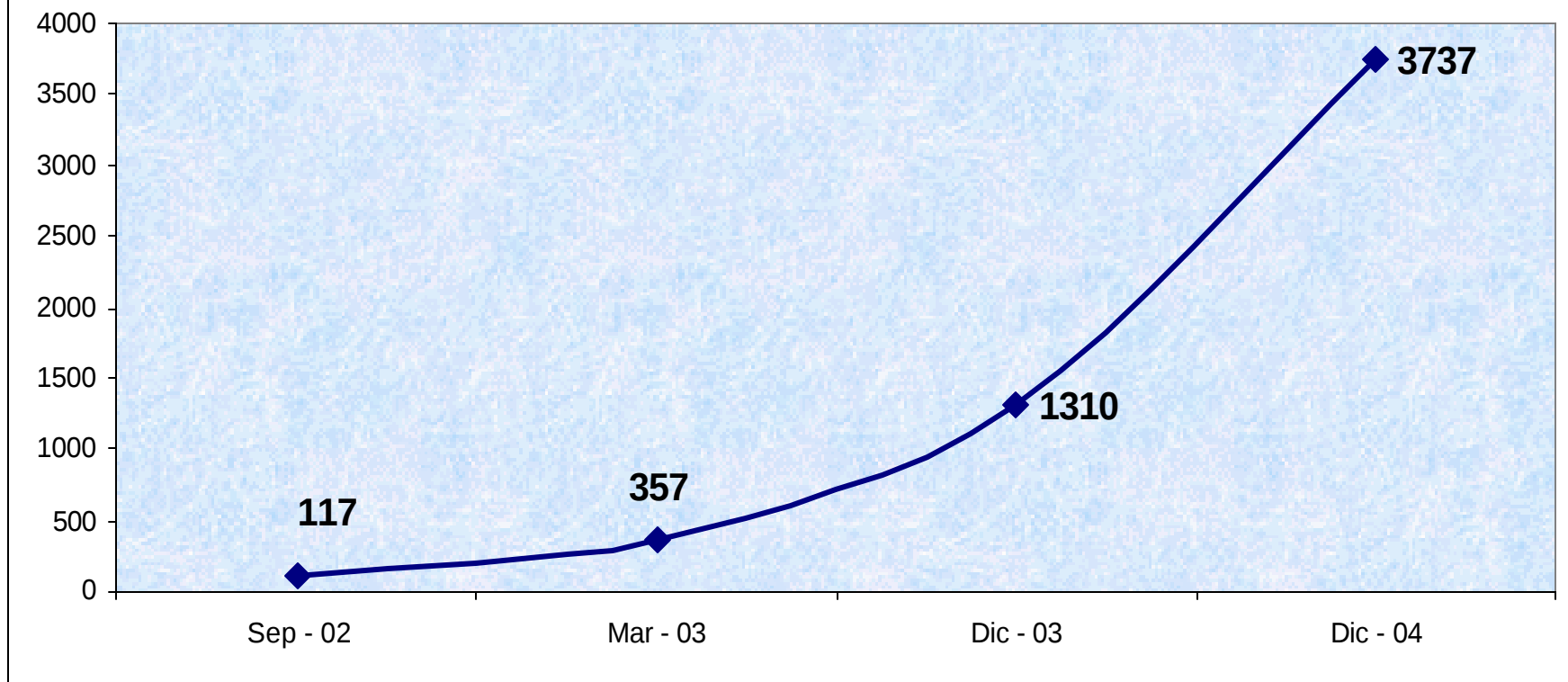
Monto mensual de transferencias



RESULTADOS

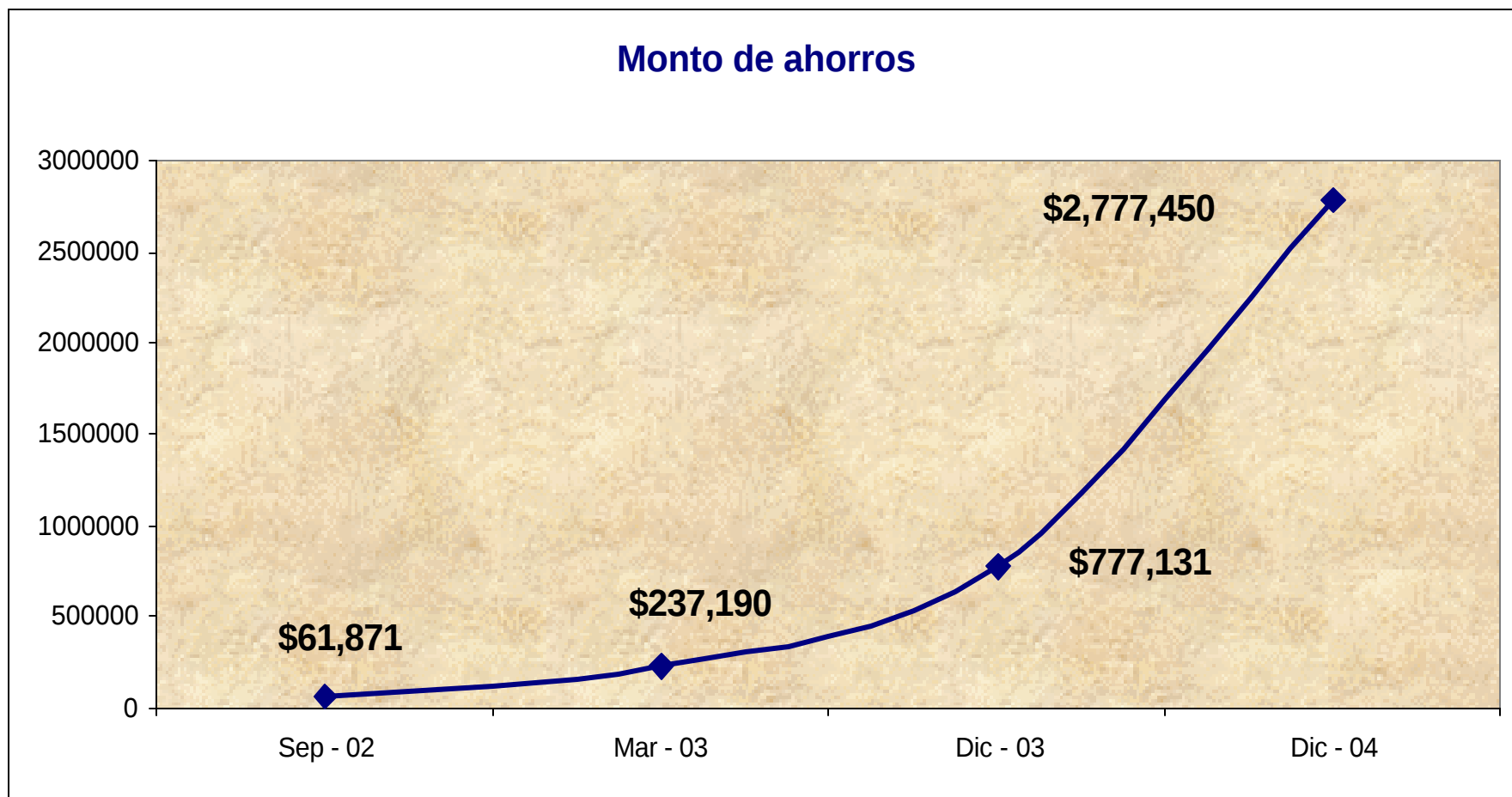
Septiembre/ 2002 – Marzo/2003

Número de cuentas de ahorro



RESULTADOS

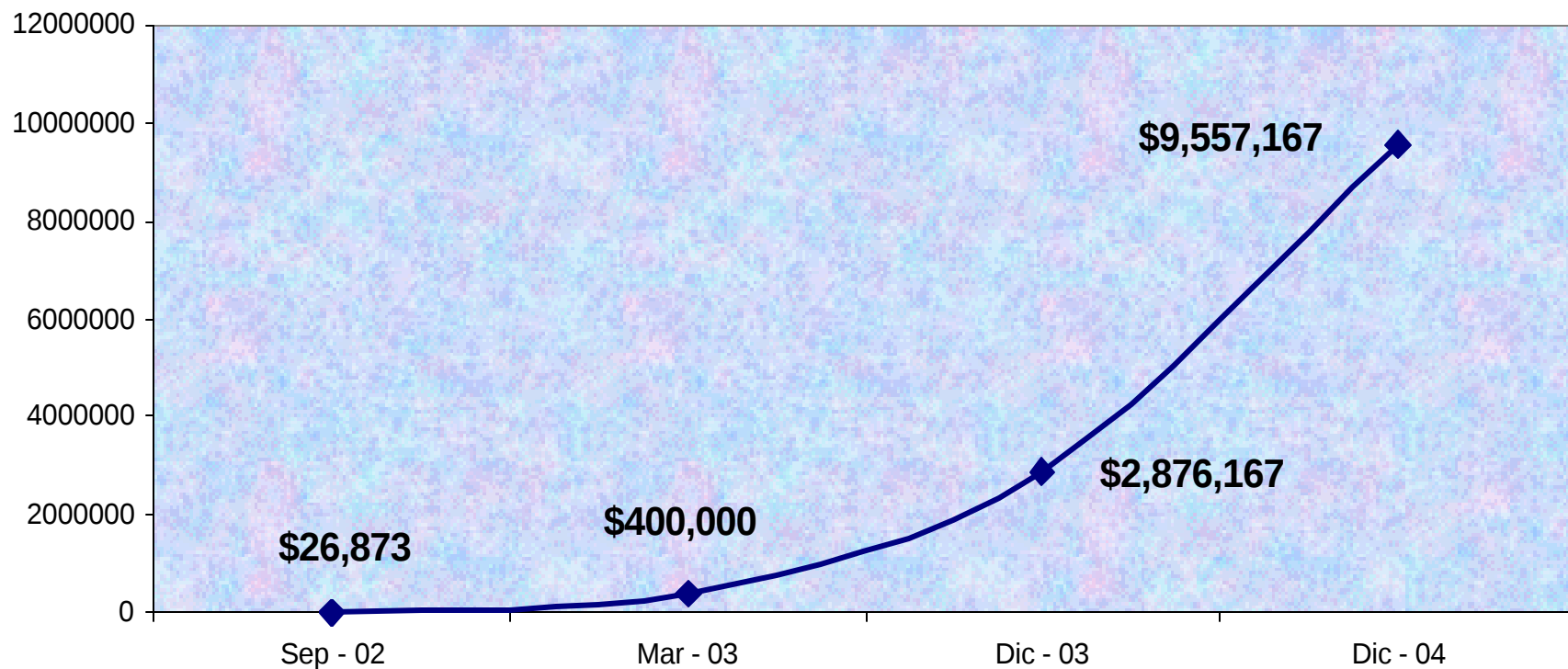
Septiembre/ 2002 – Marzo/2003



RESULTADOS

Septiembre/ 2002 – Marzo/2003

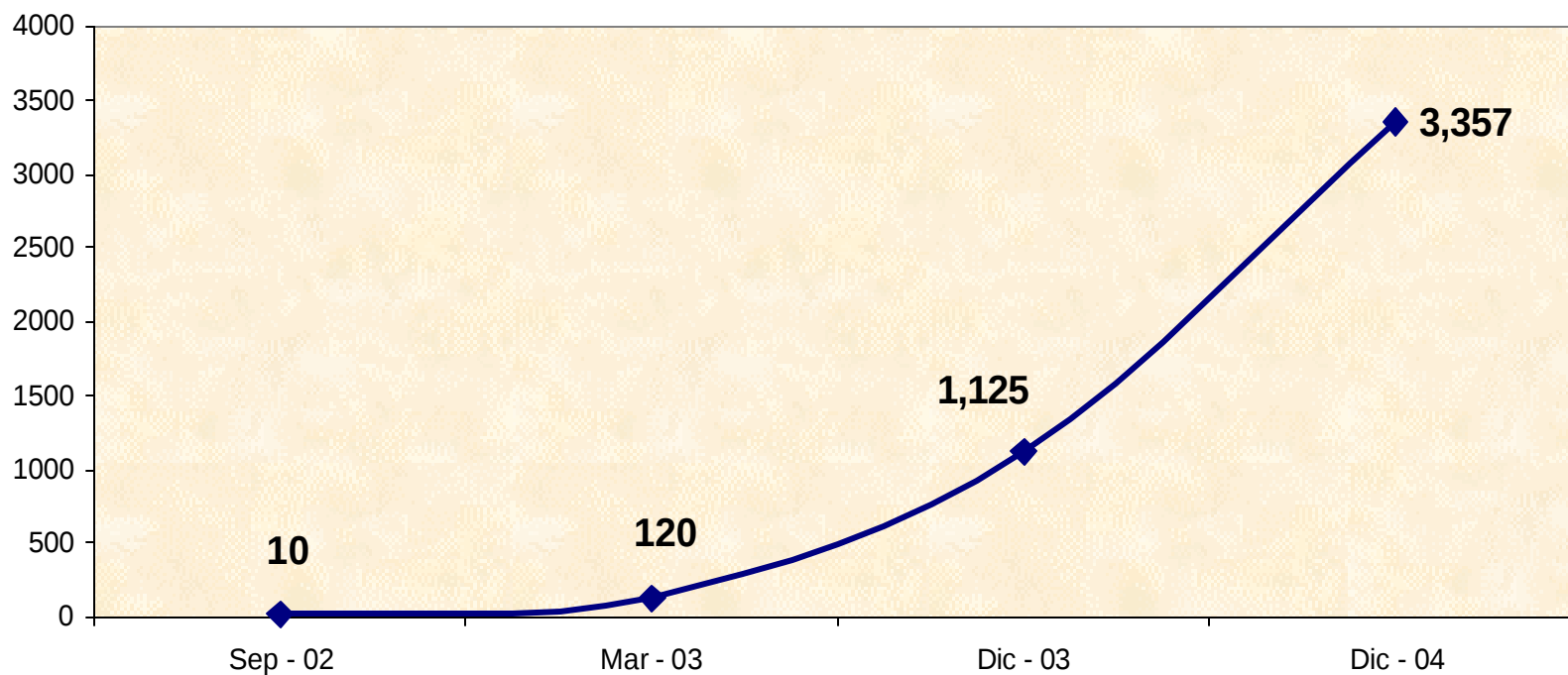
Crédito a Migrantes: Monto



RESULTADOS

Septiembre/ 2002 – Marzo/2003

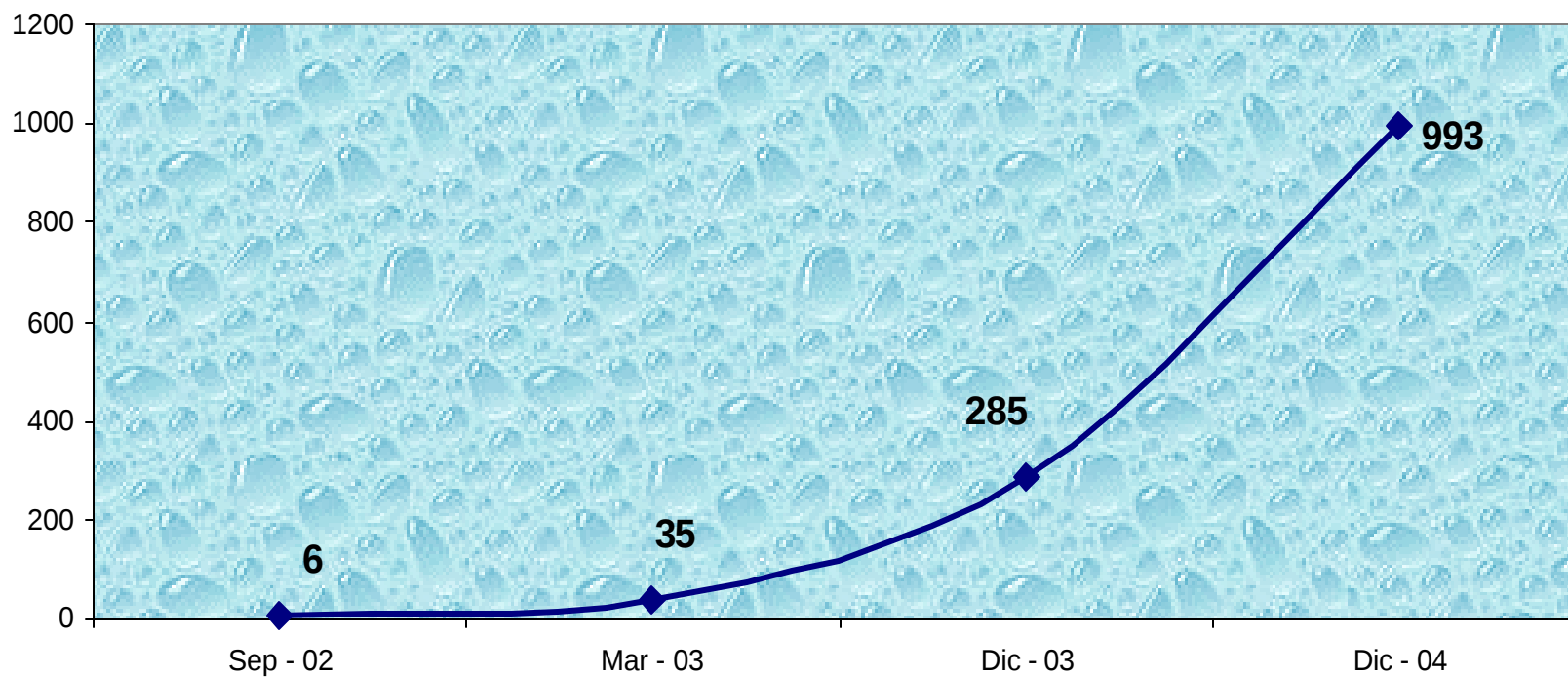
Créditos a Migrantes: N°. Operaciones



RESULTADOS

Septiembre/ 2002 – Marzo/2003

Compra de viviendas



BARRERAS DE ENTRADA

- ✓ ***Conexión e implementación de SWIFT.***
- ✓ ***Integración de la Red:***



- ✓ ***Manejo de la base de clientes***
 - ✓ ***Creación de Infraestructura de Servicios al Migrante (física y humana)***
 - ✓ ***Modelo de Control del Uso del dinero***
 - ✓ ***Infraestructura interna para el manejo del Proyecto***
- ✓ ***INVERSIÓN: MÁS DE USD 1 MILLÓN***

GRACIAS POR SU ATENCIÓN



***BANCO
SOLIDARIO***

Los primeros con misión social.
