



financiera
el comercio[®]

**Microcrédito y agricultura
en el Paraguay**

Como hacerlo funcionar ?





La experiencia de Financiera El Comercio

- ❑ **29 años** de experiencia.
- ❑ **16 años** en el sector Rural y Agrícola.
- ❑ **14 sucursales**
- ❑ **Primeros en Microfinanzas Rural y Agrícola**

Orientada al Sector rural y agrícola por dos motivos:

- Sector agropecuario 30% del PIB,
- 1ro. en el mundo en siembra directa.
- 4to. Exportador de Soja en el mundo.
- Saturación del mercado urbano



Porque decimos que somos una Institución Financiera Orientada al sector Rural y Agrícola

Total de Clientes	22.000
Clientes del AREA RURAL	72%
■ Mora Institucional >60 Dias	4.11%
■ Mora Microempresas >30 Dias	2.10%
■ Mora Micro Rural y Agrícola >30 Dias	2.00%
■ Rendimiento Sobre Patrimonio	8.76%
■ Rendimiento de la Cartera Micro	18.82%
■ Cantidad de Cliente por Oficial	402
■ Promedio de Crédito	\$ 550
■ Previsiones sobre Cartera Micro Vencida	108%
■ Promedio del Sistema Financiero del Paraguay	54%



COMPARTIENDO EXPERIENCIAS

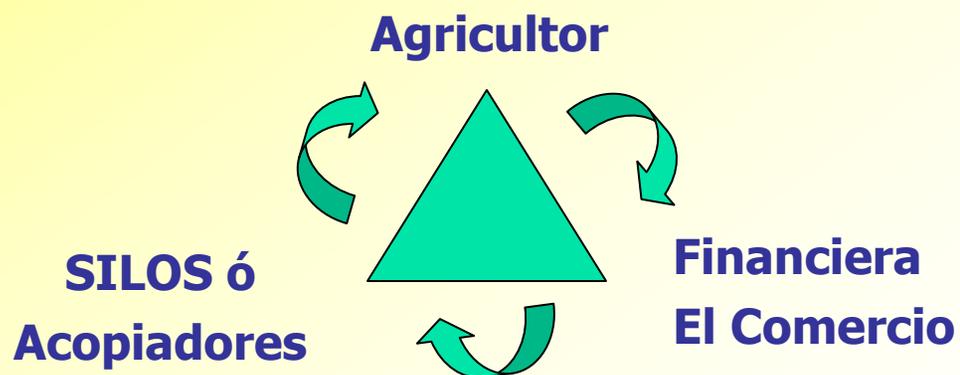
Nuestras estrategias
de penetración y
masificación de
productos





EXPERIENCIA INICIAL

- **a) A TRAVES DE SILOS (Acopiadores)**





EXPERIENCIA A TRAVÉS DE SILOS

DESCRIPCIÓN

- **Productores con inmuebles mas de 10 hectáreas**
- **“Mono-Cultivos” (Soja)**
- **Capacitación a través de la Empresa acopiadora ó Silo**
- **Canales de comercialización**
- **Zonas y condiciones de clima óptimas**
- **Tecnología Individual**



EXPERIENCIA A TRAVÉS DE SILOS VENTAJAS

Para el PEQUEÑO AGRICULTOR

- Su Bancarización.
- Costos financieros bajos y agilidad en los trámites
- Fuente de Financiamiento alterno

Para Financiera EL COMERCIO

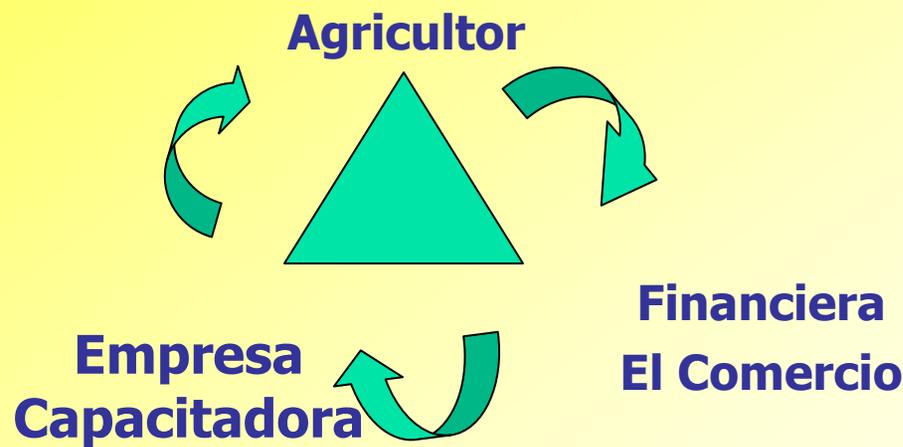
- Reducción de costos y riesgos
- Cobranza a cargo de los Silos.
- No precisa un técnico en Agricultura
- Acceso a nuevos y potenciales clientes.

Para la EMPRESA ACOPIADORA - SILO

- Asistencia técnica a los agricultores.
- Provisión de insumos al agricultor y Comercialización de la producción



EXPERIENCIA POSTERIOR



- **A TRAVÉS de
EMPRESA de
CAPACITACIÓN
TECNICA**



EXPERIENCIA A TRAVES DE UNA EMPRESA CAPACITADORA

DESCRIPCIÓN

- Productores con propiedades con menos de 5 hectáreas
- Diversificación de productos
- Contratación de Técnicos para capacitación en productividad y calidad
- Canales de Comercialización.
- Tecnología Individual.



EXPERIENCIA A TRAVES DE UNA EMPRESA CAPACITADORA

VENTAJAS

Para el Pequeño Productor

- Asistencia técnica.
- Acceso al sistema Financiero
- Comercialización de productos.
- Aprendizaje en la administración de créditos

Para Financiera El Comercio

- Apertura de nuevos nichos de mercado
- Potencia zonas pobres
- Bancariza sectores excluidos

Para la Empresa Consultora

- Capacitación y Comercialización de productos



COMO LO LOGRAMOS...

- *Reformulación de la VISIÓN y MISIÓN.*
- *Involucramiento de la Alta Dirección*
- *Capacitación de la plana Ejecutiva*
- *Reclutamiento de oficiales de las zonas de nuestras Sucursales.*
- *Acceso a un FOMIN, a través del BID.*
- *Línea de Crédito de AECI.*



Muchas Gracias



“Gracias a
Financiera El Comercio,
este va a ser un año
de gran crecimiento”.

 **financiera**
el comercio[®]

Primeros en microfinanzas rural y agrícola.



ACCIÓN
INTERNACIONAL

