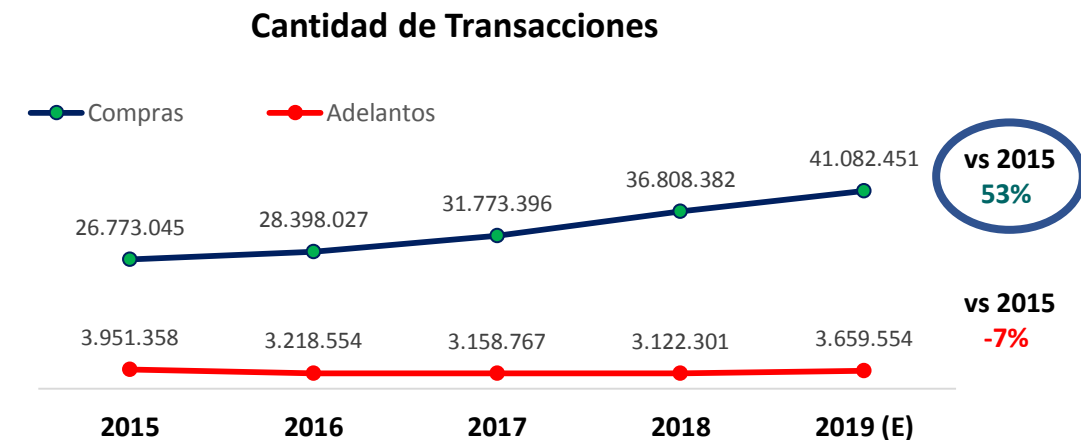
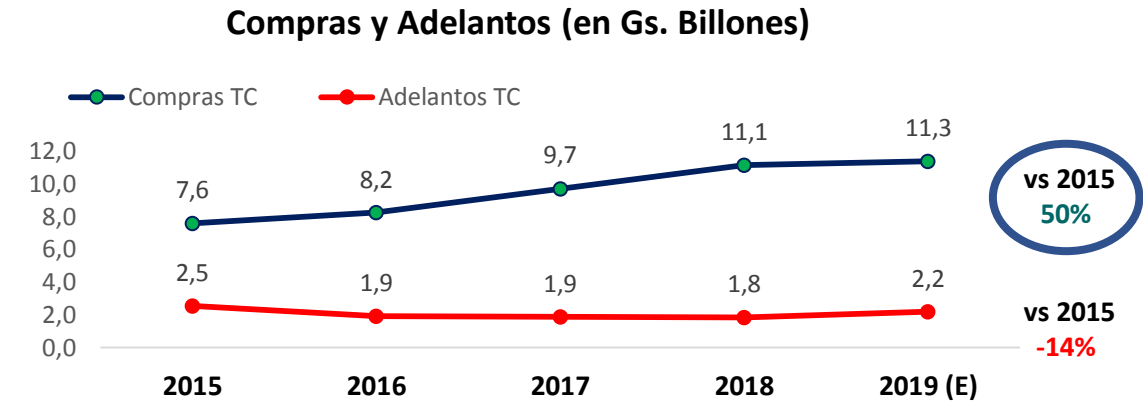
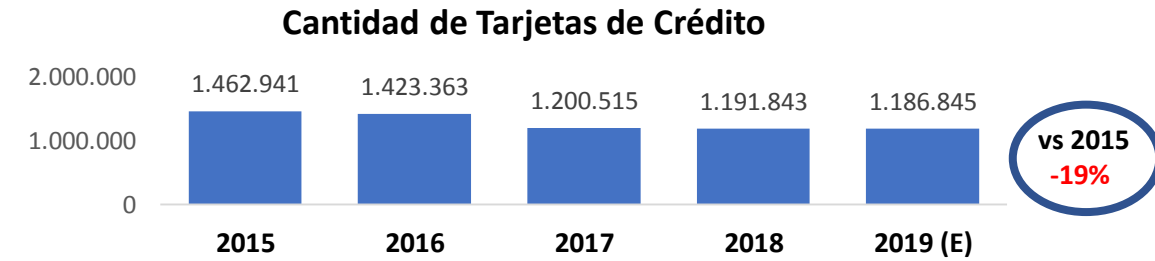


# Desafiando la **DISRUPCION** en los medios de pago

Agosto 2019

# Conclusiones: evolución de las TARJETAS DE CREDITO

- Las T. CREDITO están creciendo como negocio
  - Con 19% MENOS clientes
  - En últimos 5 años facturan +50%
  - 53% MAS transacciones (en línea con incremento en monto, los promedios se mantienen)
- Aunque los ADELANTOS DE EFECTIVO CAEN
  - Transacciones (-7%) y
  - Montos (-14%)
  - Cae el monto promedio, a pesar de la reglamentación de las tasas, se usa MENOS como instrumento de crédito
- En el global el movimiento de dinero crece 46%!



# Conclusiones: evolución de las TARJETAS DE CREDITO

- **Hay un problema,**

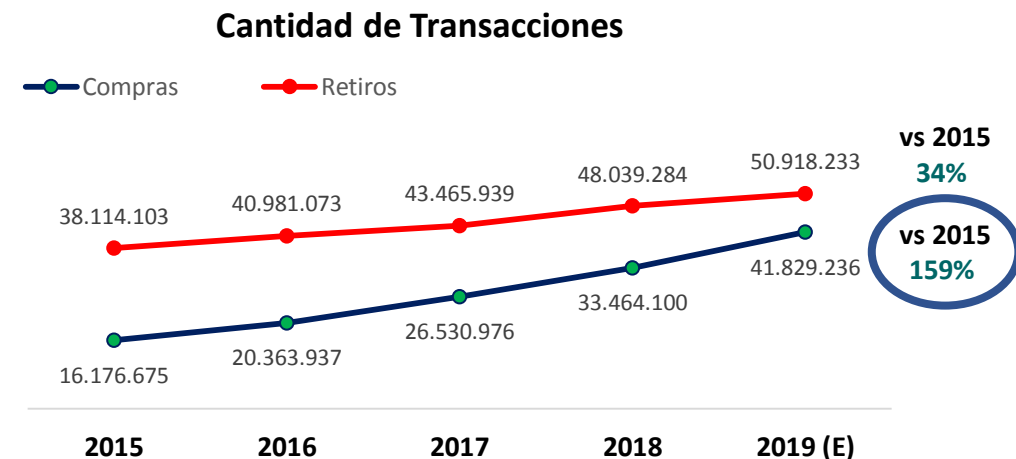
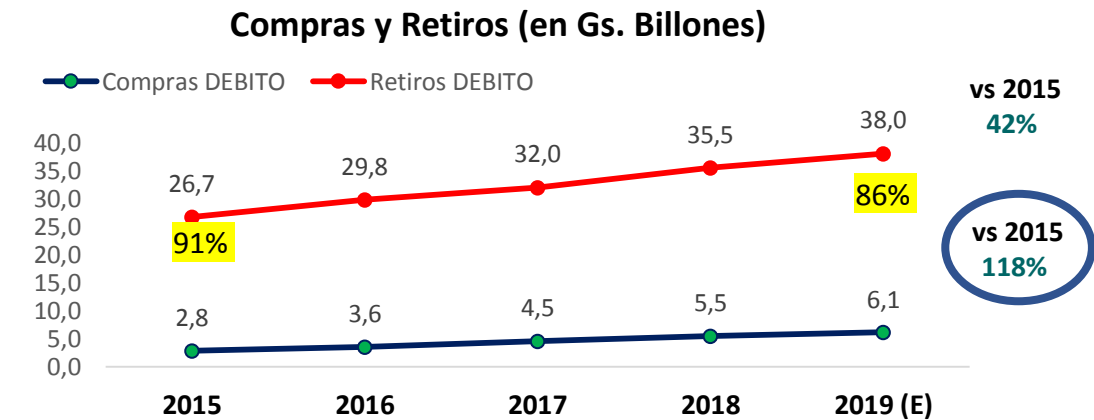
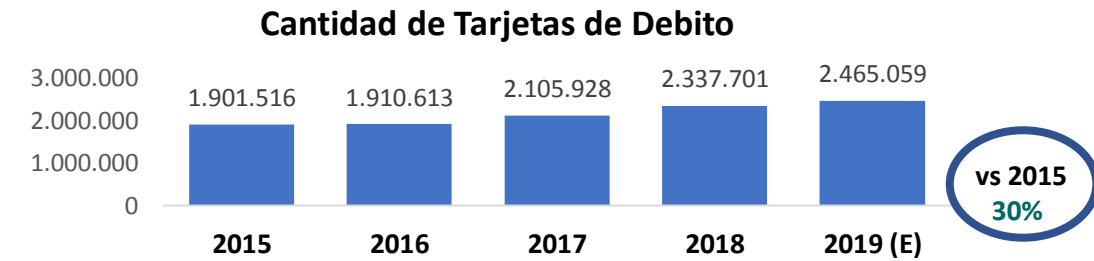
- El crecimiento tiene una correlación positiva con el aumento de las líneas de crédito. Crece mas en el segmento alto.
- Cae en cantidad de tarjetas y facturación en el segmento mas bajo
- No esta logrando DESARROLLAR Mercado
- Al contrario, la torta se ACHICO, y se “premiumizo”

Comparativo 2019 vs 2015:  
*Crecimiento por Segmento de TC*

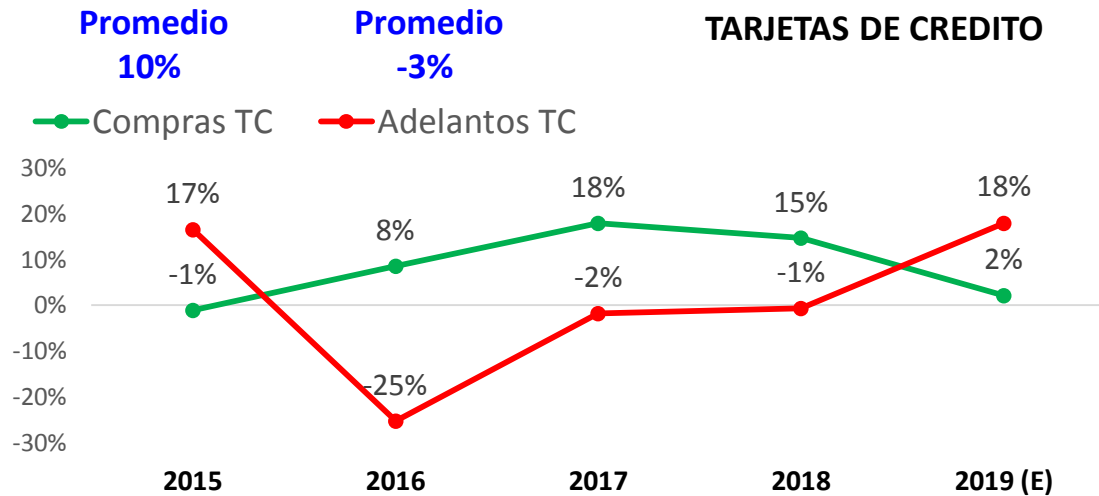


# Conclusiones: evolución de las TARJETAS DE DEBITO

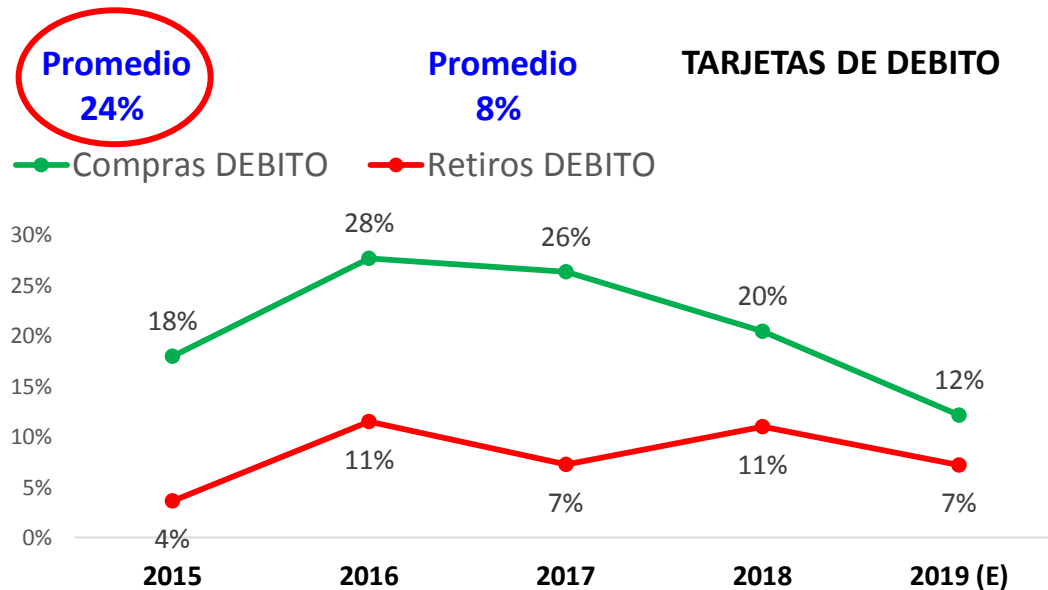
- Compras DEBITO crecen MAS junto con la penetración:
  - +30% en penetración
  - +118% Valor de COMPRA
  - +159% Crecimiento de TRANSACCIONES
  - Los retiros crecieron proporcionalmente MENOS
    - +42% en VALORES
    - 34% en transacciones (crece el valor promedio de cada transacción)
  - En los últimos 5 años, la proporción de retiros / compras bajo de 91% a 86% del volumen total
- Son indicadores positivos para el desarrollo, pero podría ser LENTO/ vegetativo, si consideramos la migración del crédito al debito.



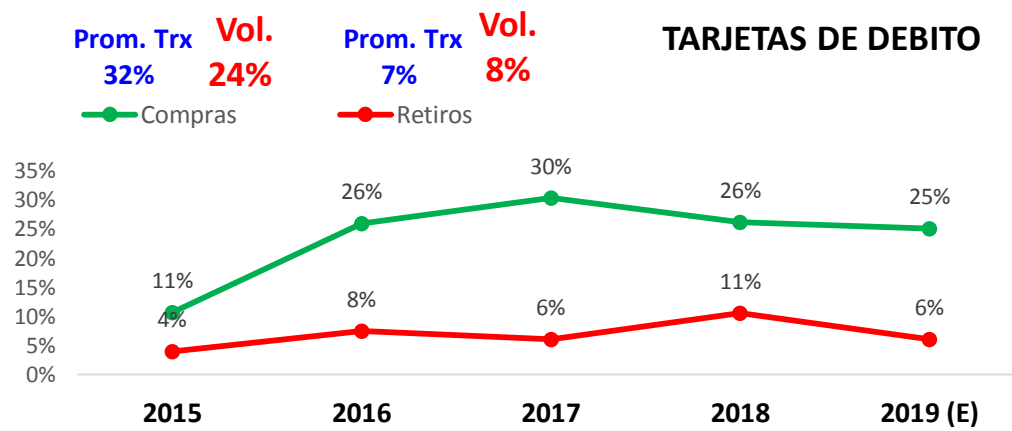
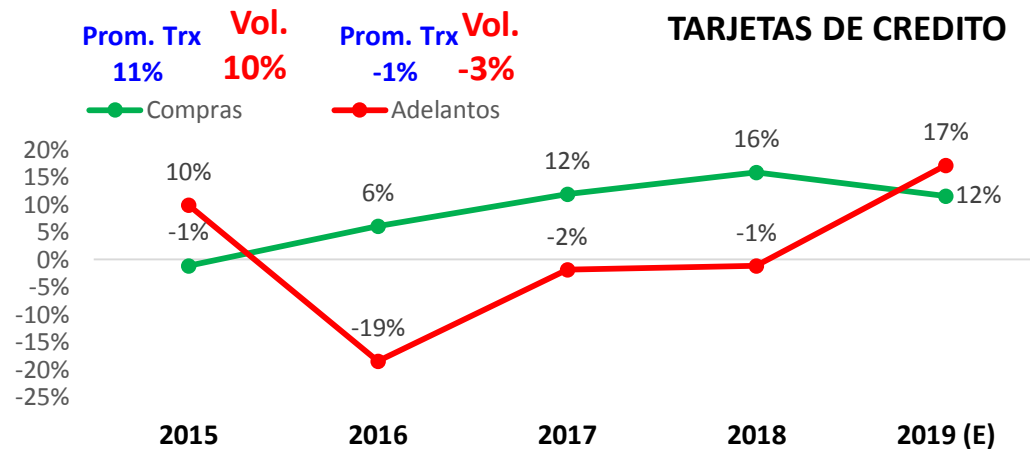
# TARJETAS DE CREDITO y DEBITO: Crecimiento interanual (Volumen Gs.)



- Solo COMPRAS con DEBITO crece fuerte en la media interanual (118% global)
  - Promovido por penetración (+30%)
  - Ritmo decreciente
- T. Crédito perdieron @275k plásticos y el DEBITO gano @560k
- En el neto de plásticos, la penetración en 5 años creció (+9%)... 1.8% anual
  - Asumimos que el DEBITO capturo parte de la caída de CREDITO
  - Usuarios con HABITO
- La posible compensación de crédito a debito hace que los números no necesariamente muestren una migración en el HABITO



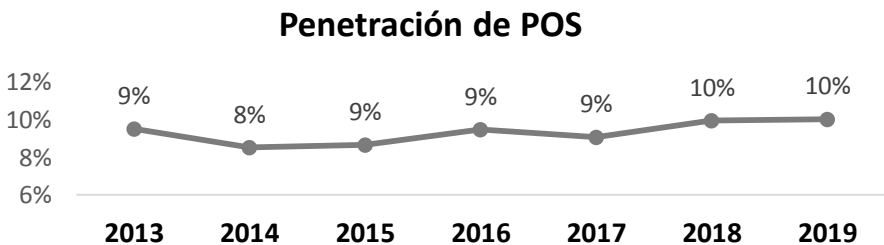
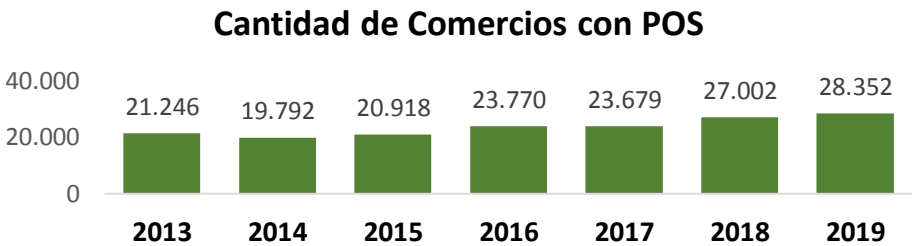
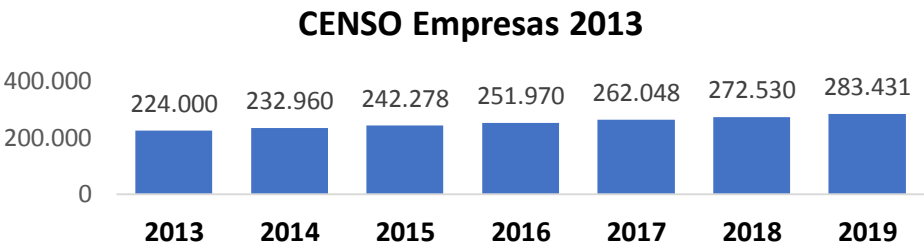
# TARJETAS DE CREDITO y DEBITO: Crecimiento Interanual (Transacciones)



- El crecimiento **promedio** de transacciones es casi idéntico al **volumen de efectivo**
  - Se destaca de nuevo las transacciones de **COMPRAS CON DEBITO**
  - Lo bueno es que el crecimiento de las transacciones es superior al crecimiento de volumen de efectivo.
  - El crecimiento de las transacciones no tiene el ritmo decreciente que tenía en compras.
  - Mas transacciones de menor monto relativo es lo que se necesita para penetrar el **HABITO** de la gente.

# El CONTEXTO sobre el cual planteamos el desarrollo...

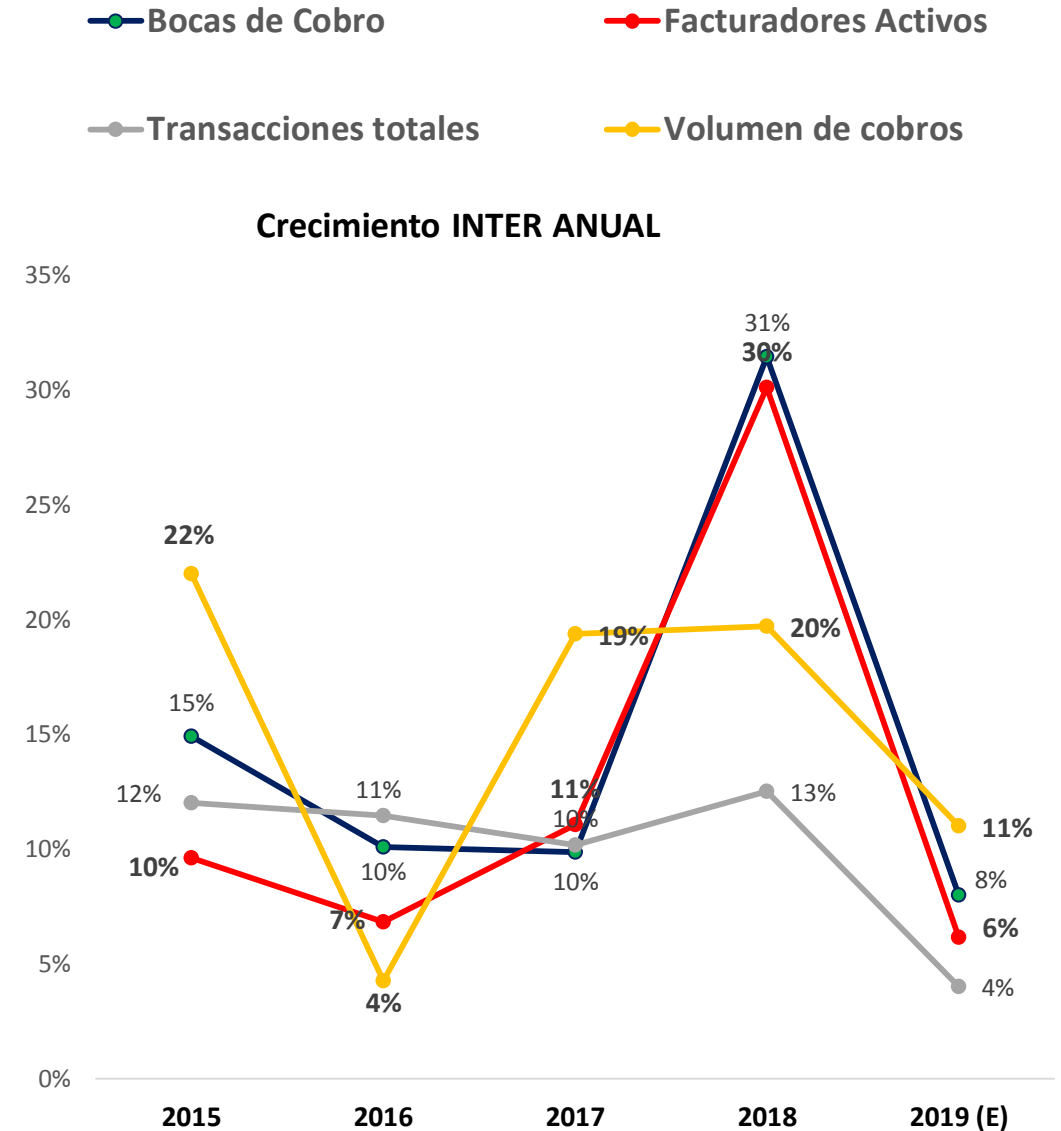
- El desarrollo de la OFERTA es lento
  - La capilaridad de PDV no crece
    - Crece el promedio de POS / PDV
    - La penetración en 7 años no crece



|                  |        |        |        |        |        |        |        |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Cant. de POS     | 27.991 | 26.617 | 29.275 | 35.432 | 39.061 | 46.250 | 50.100 |
| RATIO Pos / Com. | 1,32   | 1,34   | 1,40   | 1,49   | 1,65   | 1,71   | 1,77   |

# Conclusiones: evolución de las REDES DE PAGO

- El negocio crece en forma saludable
  - 68% mas capilaridad
  - 64% mas facturadores activos
  - 27% mas transacciones
  - 49% mas COBROS realizados en los últimos 5 años (a pesar que la previsión 2019 no muestra crecimiento para este año)
- Esta industria muestra una APUESTA, crece mas la capilaridad y la OFERTA que el volumen de cobros







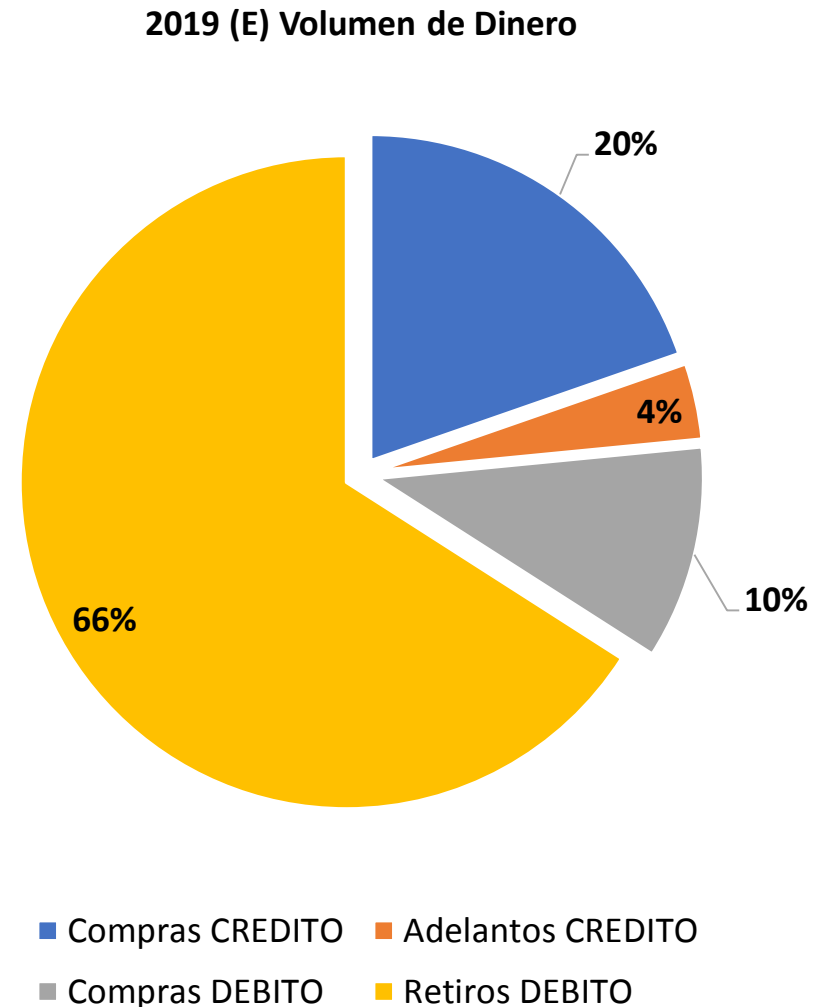
¿Cuál es el OCEANO AZUL  
de este negocio?

## Sabemos que es REEMPLAZAR EL EFECTIVO

- La velocidad de penetración sobre el efectivo es vegetativa
- No parecen haber cambios DISRUPTIVOS que reinventen el negocio en pos del OCEANO AZUL
- Al contrario, las regulaciones contrajeron la penetración de la tarjeta de crédito, y en los últimos años podría haber mas re-acomodo que crecimiento.

# Pagos electrónicos

- Del dinero “FORMALIZADO”, logramos canalizar el 30% a pagos
- Menos del 30% del dinero esta formalizado
- @9% del efectivo TOTAL esta canalizado en pagos electrónicos
- Necesitamos transformar el HABITO masivo de uso de efectivo



# El habito SOLO se transforma cuando la ventaja es GRANDE

- El sistema financiero formal no logra todavía que se perciban ventajas importantes, mas bien al contrario
  - El COSTO de la transacción es alto para los pequeños microempresarios
  - La transacción NO ofrece CALIDAD DE EXPERIENCIA:
    - Lenta
    - Mas compleja
- Por eso, se sigue RETIRANDO el 86% del efectivo en las TARJETAS DE DEBITO
  - **El efectivo es mas “efectivo” para el 90% de las transacciones de monto pequeño y alta frecuencia!**



Sabemos que el camino al  
océano azul es la digitalización,  
pero...

¿Entendemos claramente los  
desafíos de esta  
transformación...?





# El Paraguay de todos los días

*Como es la percepción y  
las transacciones de la  
gente en su día a día...*

## Cual es la percepción que tenemos nosotros del “USURERO”

- Excesivamente caro
- Se aprovecha de la gente que no tiene acceso al crédito formal
- Casi extorsivo





# 11 años después

*Es casi la misma historia*



# A tu medida



## ¿Que Percibe LA GENTE hoy...?

- “Se puede pagar diariamente, lo que permite juntar mas fácilmente el dinero...”
- “Juntar un monto alto resulta complicado...”
- “Es mas practico para quienes tienen ingresos diarios...”
- “Flexibilidad de pago ya que se puede ser diario o semanal...”



# Datos Generales de empleo

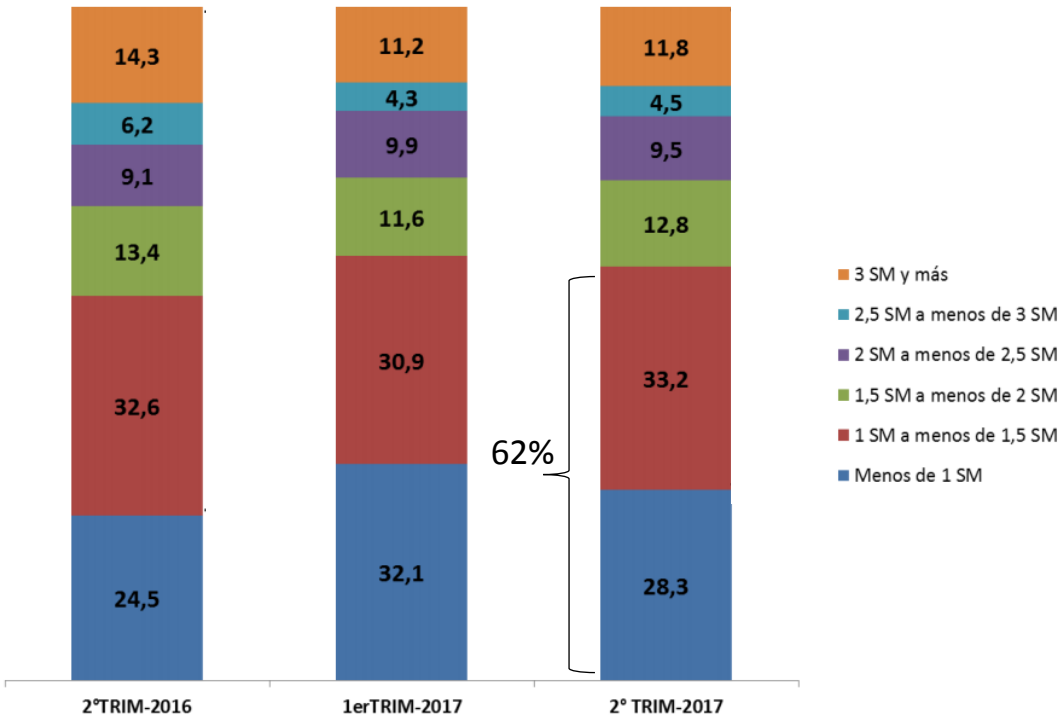
Cuadro 4.2 Adultos Mayores Ocupados según categoría de ocupación. Años 2008 y 2014

| Categoría de Ocupación  | Año 2008 | Año 2014 | Año 2008 | Año 2014 |
|-------------------------|----------|----------|----------|----------|
| Empleado/obrero público | 2.673    | 5.504    | 2%       | 3%       |
| Empleado/obrero privado | 12.254   | 20.799   | 9%       | 12%      |
| Empleador o patrón      | 12.315   | 17.068   | 9%       | 10%      |
| Cuenta propia           | 106.928  | 118.929  | 75%      | 70%      |
| Familiar no remunerado  | 4.812    | 5.315    | 3%       | 3%       |
| Empleado doméstico      | 3.091    | 1.658    | 2%       | 1%       |
| Total                   | 142.073  | 169.273  | 100%     | 100%     |

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPH (2008 – 2014). DGEEC

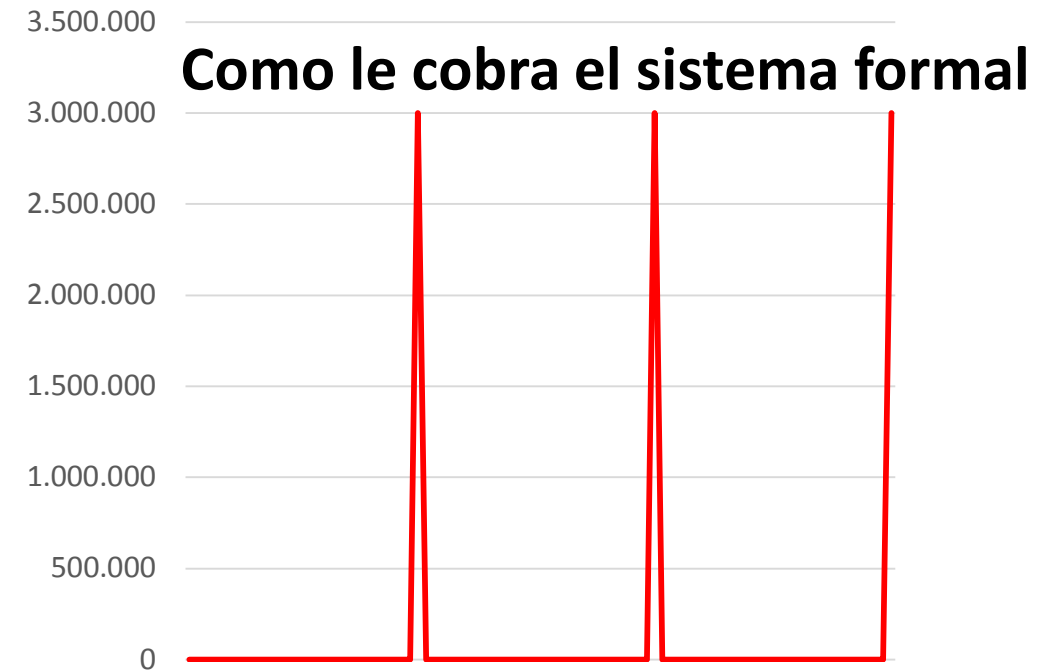
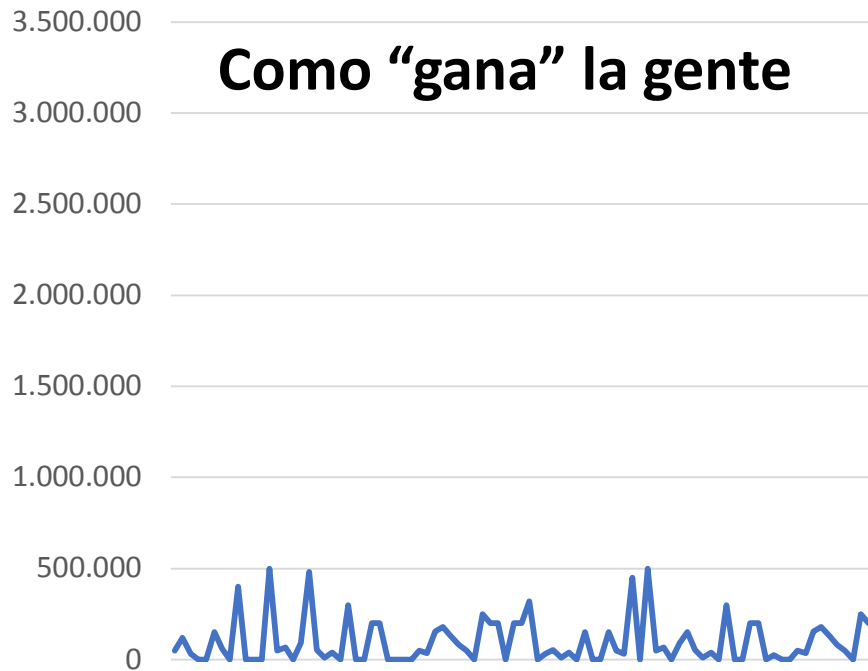
- Según las tendencias entre el 65-70% de los adultos ocupados, trabajan por cuenta propia
  - Aquí esta una gran mayoría de microempresarios que tiene flujo de ingresos diarios: comerciantes, oficios, etc.
- Crece el EMPLEO PRIVADO, pero...
  - 62% de la población ocupada asalariada gana menos de 1.5 salarios mínimos

Gráfico 5. Población Ocupada asalariada (empleados y obreros públicos y privados), según tramos de ingreso mensual. Años: 2016-2017



Fuente: DGEEC/ECE 2016-2017

# EL FLUJO DE CAJA

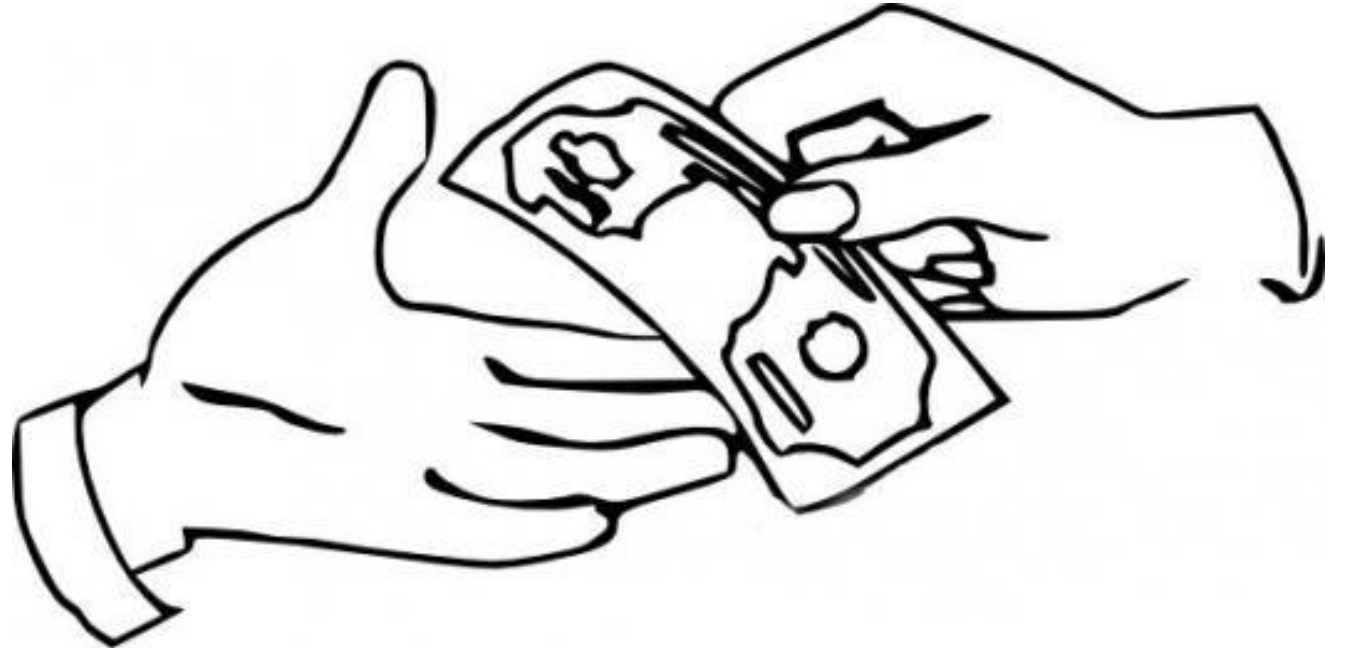


- **EL SER HUMANO: pequeños beneficios inmediatos, superan las grandes aspiraciones de largo plazo**
  - La gente NO planifica, NO junta la plata en el día a día para acceder a mejores precios
  - La gente bicicletea para lidiar con las URGENCIAS y PRIORIDADES
  - La mecánica del PRESTAMISTA se integra con el habito. El FLUJO DE CAJA es el elemento común mas valorado por la gente, lo demás es VALORA AGREGADO

# Como prefieren pagar...

## Ejemplos:

- Capital 2.000.000 = 44 cuotas x 60.000  
– 640,000 interés en 2 meses (32%)
- Capital 500.000 = 44 cuotas x 20.000  
– 380,000 interés en 2 meses (76%)
- Capital 1.000.000 = 30 cuotas x 45.000  
– 350,000 interés en 1 mes (35%)



# Valor agregado, CALIDAD DE SERVICIO

## EL PRESTAMISTA

- “Una llamada o un mensaje de WhatsApp y ya te traen el dinero...”
- “Están disponibles cuando necesitas, a la hora que sea...”
- “No piden requisitos, papeles...”
- “Es rápido y practico”
- “Son flexibles si no podes pagar hoy...”







## EL BANCO

- “NO va a poder reunir los papeles que piden...”
- “Son inflexibles con los atrasos”
- “Estoy en INFORCOMF” / “Si no pagas te ponen en INFORCOMF”
- “Cobran montos elevados por cualquier cantidad de dinero...”

# ¿Cómo llegamos al OCEANO AZUL...?

- Beneficio **cotidiano** para romper rutinas
  - Integrarse con el habito
    - Facilitar a la gente su modo de vida, PEQUEÑOS MONTOS DE ALTA FRECUENCIA
  - La FACIL TRANSACCIONALIDAD condición sine qua non
    - **UBICUIDAD, en todos lados** – Capilaridad, multicanalidad, movilidad
    - **Barato** – vale lo que cuesta
    - **Simple** – Rápido y fácil





# ¿Cual es la estrategia de la industria?



## Los desafíos son complejos

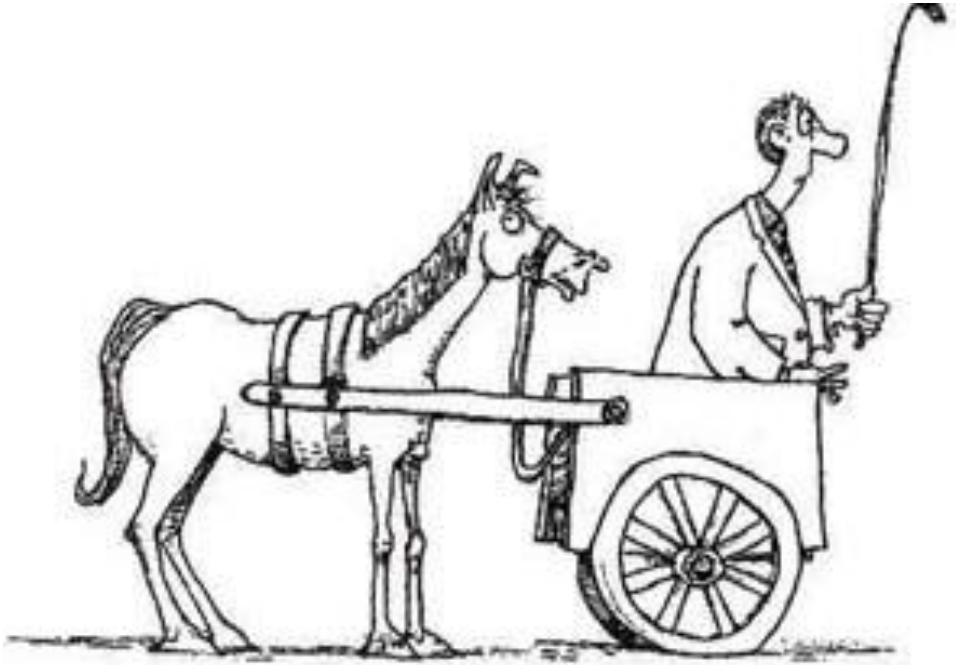
- Incrementar exponencialmente
  - La oferta / capilaridad de pagos
  - Los usuarios
- Cubrir las transacciones de bajo costo y alta frecuencia con un servicio que ofrezca
  - Extrema simpleza
  - Costo percibido como bueno (compensado por el volumen)

**ESTO NO VA A CAER DE MADURO, no es parte de la evolución natural, ni es el fin de un crecimiento vegetativo**

**Se requiere una estrategia unificada de todo el sector**



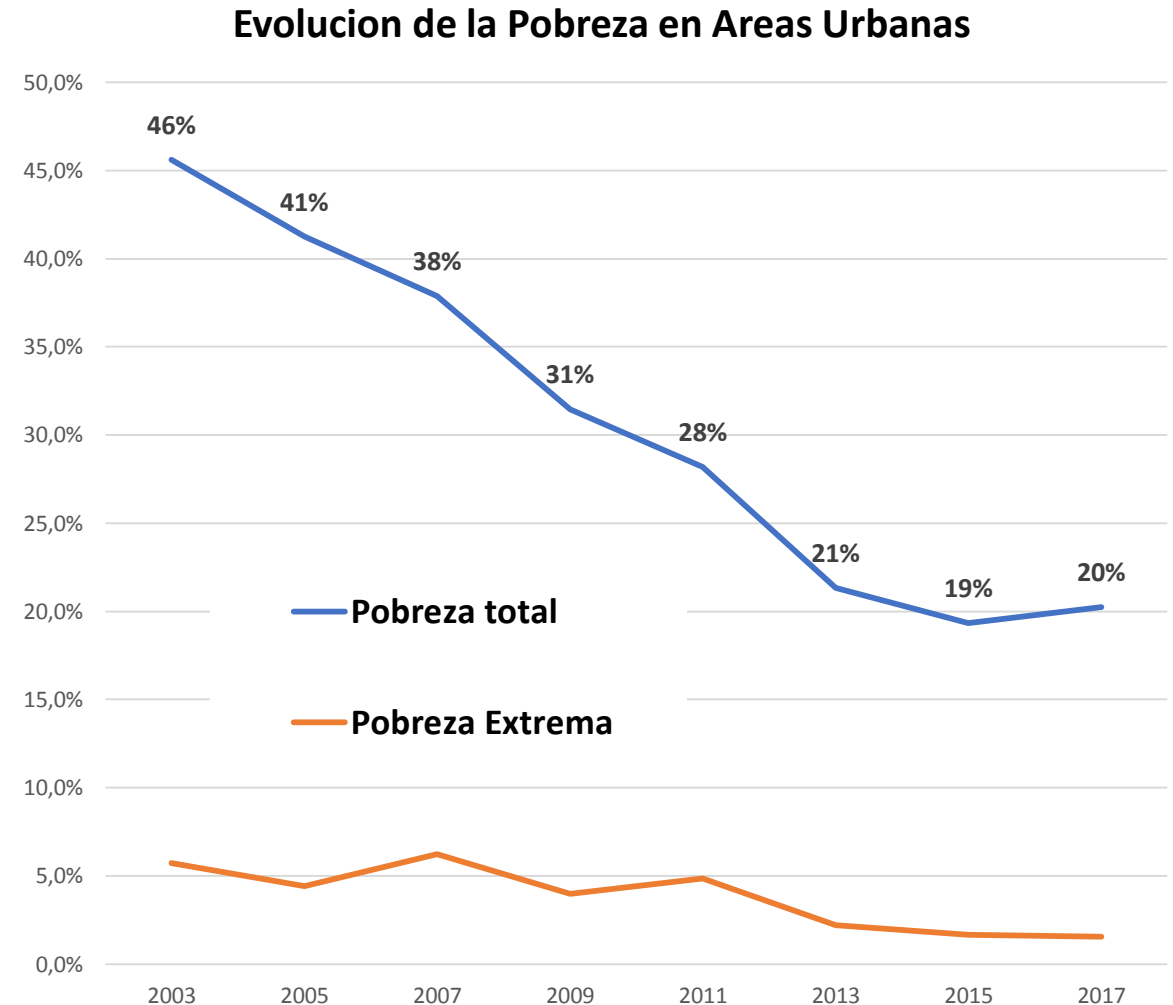
# El crecimiento vegetativo



- La DEMANDA se desarrolla muy lentamente, cuando requiere formalización como etapa previa.
  - La bancarización como “requisito” para acceder a medios de pago digitales, FRENA la penetración
- NO podemos esperar a la bancarización
  - No depende enteramente de nosotros
  - Ni siquiera del sector privado
- Casi podríamos decir que la carreta esta delante de los bueyes...
  - A través del registro de las transacciones se podrá formalizar
  - En la medida que cada persona acopie historia de sus transacciones diarias, semanales, y mensuales...

# El sector publico debe estar involucrado *(como socio / promotor)*

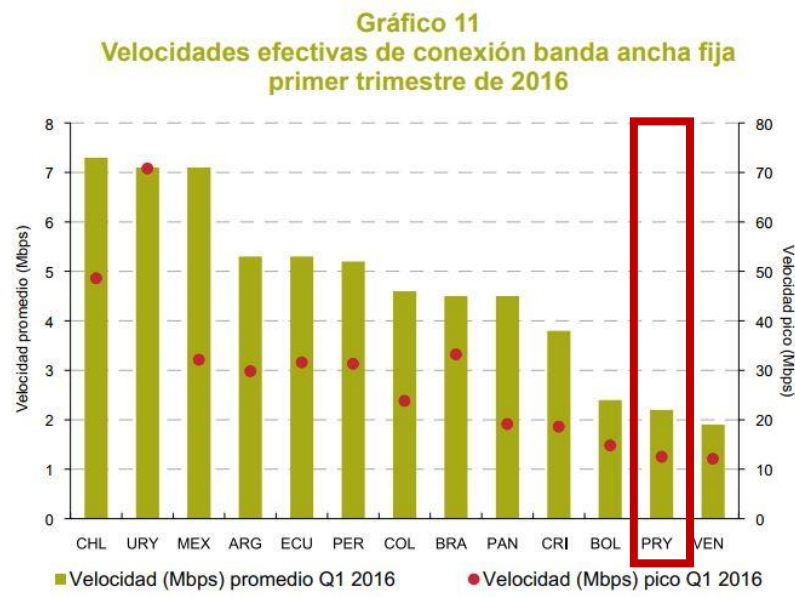
- En los últimos @20 años la pobreza total en áreas urbanas se redujo en un 55%
- En este periodo de tiempo proliferaron
  - Casas de crédito
  - Financiación de bienes durables (retailers)
  - Y se mantuvo fuerte el sistema de prestamos informales
- La estrategia nacional de inclusión social debe considerar el acceso al crédito FORMAL
  - NO a través del subsidio publico (no anda)
  - Desarrollando un ecosistema compatible
  - Esto implica rediseñar la lógica TRANSACCIONAL para adecuarse al HABITO.



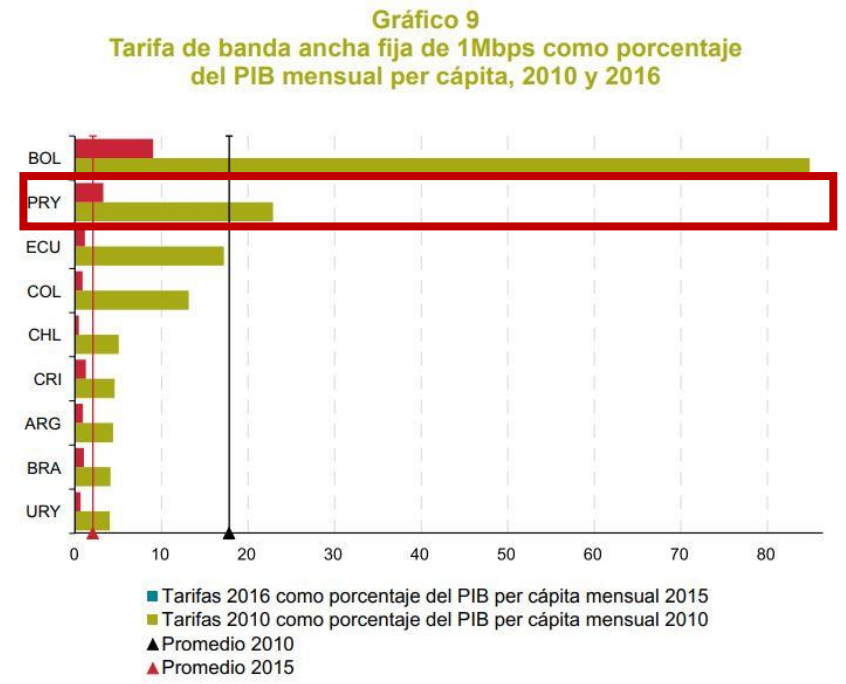
# Un ejemplo del rol publico

No se puede pensar en este proyecto sin democratizar la conectividad...

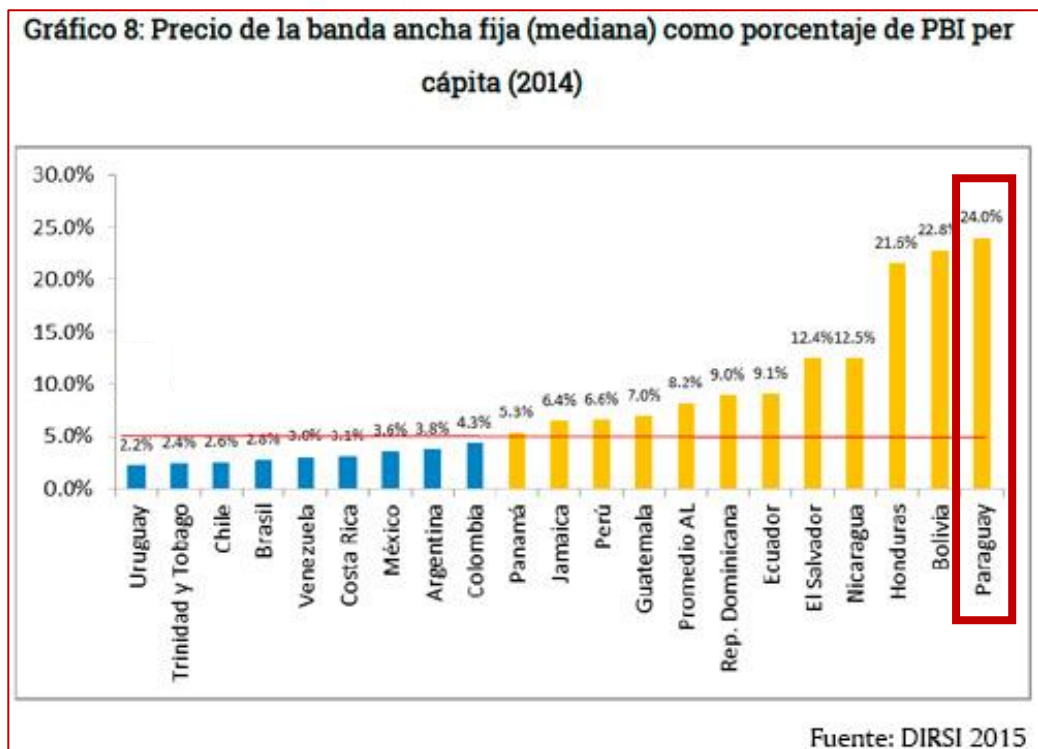
- Segunda menor velocidad en Banda ancha FIJA
- Mayor precio de BBI fija como % del PIB per Capita
- Segunda mayor tarifa en LATAM en valor absoluto



Fuente: ORBA de la CEPAL con datos de Akamai. Akamai's [state of Internet] Q1 2016 report.



■ Tarifas 2016 como porcentaje del PIB per cápita mensual 2015  
■ Tarifas 2010 como porcentaje del PIB per cápita mensual 2010  
▲ Promedio 2010  
▲ Promedio 2015



Fuente: DIRSI 2015

# Aunar esfuerzos para crear un nuevo ecosistema

## La participación integral del **sector publico** es **CLAVE**

- Reglamentación
  - Trabajar con industria para definir claramente los roles (Emisores, Procesadores, Redes de pago y EMPES)
  - Promover libre interoperabilidad, eliminar las barreras que asegurarían libertad y simpleza en la transaccionalidad
- Inversiones
  - Democratizar la conectividad a través de REDES físicas, permiten velocidad a bajo costo
  - Apoyar inversiones claves como:
    - Interconectividad
    - Seguridad tecnológica

