RESUMEN EJECUTIVO

Dado la remesas enviadas por los emigrantes ecuatorianos representan el segundo lugar de los ingresos con los que cuenta el país y fortalecen principalmente la capacidad adquisitiva del consumidor final, esta propuesta de negocio se centra en aprovechar la oportunidad de ofrecer un servicio de medio de pago prepagado tipo tarjeta de crédito, emitido por una compañía líder en el sector como lo es pacificard, las tarjetas se recargan de manera segura con los montos de las remesas enviadas a través de una compañía remecedora bien posicionada en ese sector como Money transfer, y el usuario puede realizar compras en la red de establecimientos comerciales afiliados a la red visa en el país. De esta manera direccionaremos parte de flujo de envíos de remesas que maneja esta institución hacia el mercado financiero de medios de pago que normalmente eran manejadas a través del efectivo.

Según el banco central, el envió de las remesas al final del año 2006 había alcanzado un porcentaje equivalente al 7.1% del PIB de ese año, lo que corresponde alrededor de 2.916 millones, lo cual se establece como un crecimiento del 25.82% con relación al año 2005 con relación a la cantidad de envíos, durante el 2006 se realizaron 8.5 millones de transacciones con un promedio de $ 344 por envío, por lo que si consideramos que durante el año se realizan 6 envíos de remesas, equivale a que aproximadamente 1.41 millones de personas reciben remesas del exterior, lo cual equivale el 15% de la población adulta ecuatoriana.

La propuesta de valor de este producto esta en poder utilizar la tarjeta de consumo prepagada como un medio de cambio seguro, cómodo, conveniente y efectivo, que permite recibir directamente las remesas enviadas al cliente a través del Money transfer y que tiene la misma aceptación de una tarjeta de crédito visa. Para el primer año se espera alcanzar las 130.000 clientes actuales de Money transfer a través de una emisión masiva a toda la base. La proyección a futuro con este producto, es poder incrementar en un 10% anual la cantidad de clientes que posean y utilicen la tarjeta, atrayendo clientes de otra compañía remecedoras o que utilizan otras formas de envío y recepción de remesas además se pueden brindar nuevos servicios que incluyen por ejemplo brindar información de transacciones de consumo a las personas que cargan la tarjeta posibles productos sustituto del producto son aquellos que combinan el envío de las remesa con la posibilidad de oferta como medio de pago, como lo son los bancos e instituciones financieras locales que poseen convenios con entidades financieras del exterior y realizan la entrega de la remesas en la cuenta de ahorro o cliente. Estos también poseen la opción de tarjetas de débitos para el retiro de en cajeros automáticos y en alguno de los casos la opción de poder realizar compras en la red de establecimientos afiliados a maestro o electrón.

Para poder desarrollar este producto. Se cuenta con la experiencia y profesionalismo del personal del negocio y sistema de pacificard y Money transfer, así como la asesoría de funcionarios de la franquicia de visa internacional.

Los principales ingresos que se generan en este proyecto serán a través de las comisiones en establecimientos y cargos por usos de cajeros automáticos, los mismo que generarían un margen bruto proyectado superior a los 3.8 millones en el primer año.

La inversión es de $570.800 destinados principalmente a cubrir costos operativos de generación de plásticos, enlaces de comunicaciones y promoción y publicidad.

el TIR proyectado es del 675% debido principalmente a que se cuenta con la infraestructura tecnológica, operativa y de comunicaciones ya instalada de pacificard.