



INSERTO PUBLICITARIO



INTRODUCCIÓN

“En el contexto de la pandemia, como Banca de Desarrollo demostramos nuestro compromiso, a través de disponibilidad de herramientas como Fogapy, Ficalco y Productos COVID de la AFD, de manera ágil e innovadora, en alianza con las instituciones financieras que son las articuladoras de estas medidas, trabajamos conjuntamente para modificar nuestros productos a la necesidad de los clientes, confiados en que a través de la empatía y sumando los esfuerzos vamos a poder llegar a otorgar soluciones financieras a más paraguayos”.

María Fernanda Carrón
Presidenta de la AFD



INDICE

MARÍA FERNANDA CARRÓN, PRESIDENTA DE LA AFD	4
COOPERATIVA SERRANA	8
FOGAPY	11
PRODUCTOS CREDITICIOS	14
BANCO FAMILIAR	16
BANCOP	18
BANCO BASA	20
BANCO REGIONAL	22



STAFF

DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN GENERAL: Raquel Espinoza 0981 105 882

DPTO Y COORDINACIÓN DE VENTAS: Eliana Lezcano 0984 700 175 / Carmen Lezcano 0981 490 746

EDICIÓN Y COORDINACIÓN PERIODÍSTICA: Equipo Mat- Le Publicidad - AFD

CORRECCIÓN: Fer Alvarenga 0972 918 846

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN: Miguel Meza 0961 727 632

Tomá Impulso

y disfrutá de tu casa propia

Préstamo para la

Vivienda



Hasta **1.200** millones

Tasas desde **8,75%** de interés

*Consultá las condiciones de los productos Primera Vivienda y Mi Casa en <https://www.familiar.com.py/p-prestamo-viviendas>



Centro de Atención al Cliente:
*3322 (desde tu celular)
Seguinos en   





Una AFD consolidada Y COMPROMETIDA

A lo largo de estos años la AFD ha cambiado el panorama del escenario financiero local, instaurando el largo plazo en los créditos y teniendo un factor preponderante en la reactivación económica nacional. En entrevista con la Sr. María Fernanda Carrón, Presidenta de la AFD, nos comenta sobre las exitosas acciones tomadas por la institución ante la pandemia y los desafíos a futuro que nos depara el disyuntivo escenario en el que vivimos.

¿Cómo es estar al mando de una institución como la AFD?

Personalmente es un honor y a su vez una enorme responsabilidad estar al frente de la AFD, una institución que siempre se ha caracterizado por su eficiencia, profesionalismo y que cumple un rol fundamental en la dinamización de la economía.



Sra. María Fernanda Carrón, Presidenta de la AFD

La última cifra señala que las garantías del FOGAPY permitieron entregar créditos por más de USD 600 millones, a cerca de 24 mil empresas

En mi caso, asumí la presidencia luego de trabajar por más de 21 años en el sector privado y un año como miembro del Directorio de la AFD; y lo hice la convicción de contribuir desde esta institución al desarrollo de nuestro país; ya que estoy convencida de que el desarrollo de nuestro país depende de un trabajo conjunto entre todos los sectores y por lo tanto, todos somos actores relevantes y debemos comprometernos en la búsqueda del bien común desde el rol que nos toca desempeñar.

En su opinión, cual es el factor más relevante que la AFD ha instaurado en la economía nacional?

¿En su opinión, cual es el factor más relevante que la AFD ha instaurado en la economía nacional?

La AFD es un banco de segundo piso, es decir que no trata directamente con los usuarios de los créditos, sino que trasfiere los recursos mediante otras Instituciones Financieras (IFS), con un objetivo claro: generar mejores condiciones de financiamiento para los usuarios finales, de manera que los mismos puedan acceder a tasas más favorables a mayores plazos, para financiar sus emprendimientos o sus inversiones inmobiliarias; ese es el impacto más importante de la AFD en la economía. Es así que mirando la trayectoria de la AFD vemos como estos objetivos se han cumplido ya que en el 2004 únicamente el 9% de la cartera total de los bancos eran de más de tres años de plazo; hoy, este índice está en aproximadamente 46%. En cuanto a tasas, en el sector de vivienda en el 2004 y 2005 estaban por encima del 45% y hoy tenemos un promedio de 9,5% o 10%.

Asimismo; durante la pandemia el papel de la AFD fue muy relevante, permitió amortiguar el impacto negativo de la crisis a través de la implementación de productos que per-

mitieron el acceso a financiamiento para varias modalidades como capital de trabajo, pago de nóminas, apoyo a trabajadores independientes y soporte a los sectores económicos más afectados.

Coméntanos sobre la importancia del FOGAPY y su contribución en el contexto de la pandemia

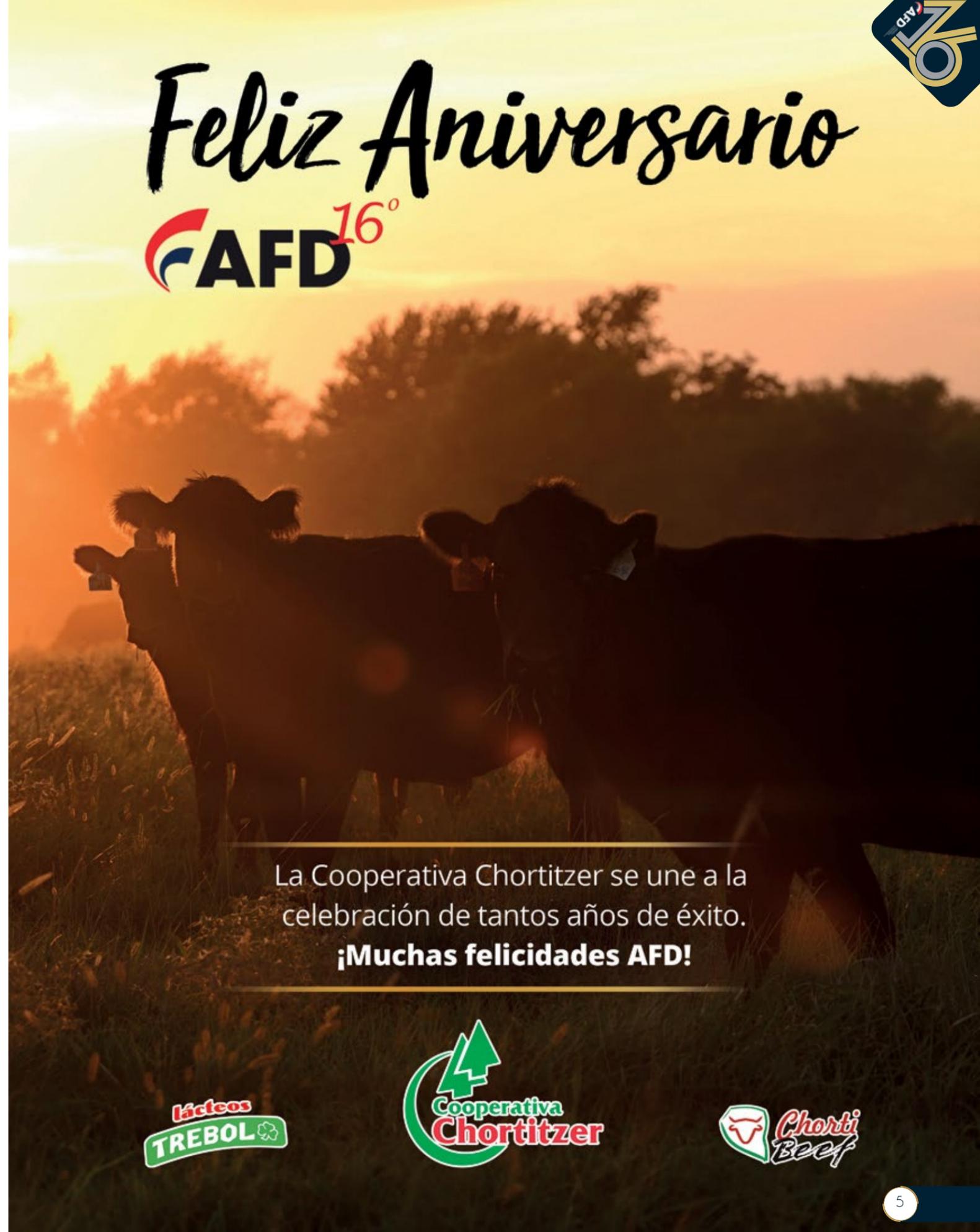
Los fondos de garantía han demostrado ser un instrumento efectivo a la hora de disminuir las barreras de acceso al crédito a los que se enfrentan muchos sectores, como el de las MIPYMES. Por supuesto, durante la pandemia estas barreras se exacerbaban e hicieron que el papel del FOGAPY sea crucial. Tenemos estudios que muestran que aproximadamente el 50% de los créditos otorgados en el sistema estuvieron soportados por una garantía emitida por el FOGAPY. La última cifra señala que las garantías del FOGAPY permitieron entregar créditos por más de USD 600 millones, a cerca de 24 mil empresas de las cuales 81% eran micro y pequeñas empresas. Otra cifra que denota la importancia de este instrumento, más aún en esta situación de crisis es la cantidad de empleos que ayudo a sostener; ya que fueron más de 140.000 compatriotas que pudieron mantener sus empleos a través del acceso a los créditos garantizados.

Por supuesto, en la implementación del FOGAPY las Instituciones Financieras tuvieron un rol fundamental y su participación activa fue lo que permitió alcanzar los niveles de garantías mencionados. Actualmente, son 27 las instituciones que están operando con FOGAPY. Esta experiencia nos muestra que los Fondos de Garantía son un instrumento válido para impulsar y dinamizar sectores cuyos riesgos pudieran necesitar de un colateral, y nos anima a pensar en sectores como el de vivienda y reforestación.

MARÍA FERNANDA CARRÓN

Feliz Aniversario

AFD^{16°}



La Cooperativa Chortitzer se une a la celebración de tantos años de éxito.
¡Muchas felicidades AFD!





¿Cuáles fueron las principales acciones y medidas tomadas por la AFD en el contexto de la Emergencia Sanitaria marco de la Ley de Emergencia Económica? Nuestras acciones estuvieron orientadas en cuatro ejes principales:

1. Optimizar los productos existentes

Donde la optimización apuntó a mejorar las tasas que se redujeron a niveles históricos, así también a una revisión de los productos; y adicionalmente en la agilización de los trámites a través de la implementación de solicitudes electrónicas.

2. Implementar nuevos productos adaptados al contexto de Pandemia

Programa de Reconversión de Operaciones Crediticias: en el que se desembolsó USD 114,5 millones a 27.623 beneficiarios con el objetivo de reestructurar operaciones de créditos y financiar inversiones y capital.

Programa Pro-reactivación: en el que se desembolsó USD 57 millones, beneficiando directamente a 2.172 personas y/o empresas.

3. Fortalecer FOGAPY

En el marco de la Ley N6524/2020 de emergencia se capitalizó el FOGAPY por valor de USD143, 6 millones, lo que ya permitió emitir más de 24 mil garantías, como ya se mencionaba previamente.

4. Ampliar los canales de distribución de créditos

Se creó el Fideicomiso para el apoyo financiero a las MIPYMES y otras empresas (FISALCO) que nos permitió operar con 45 cooperativas, 14 casas de créditos y 5 centrales de cooperativas, que hasta ese momento no operaban con la AFD, para canalizar recursos orientados a otorgar préstamos para pagos de salarios y capital operativo de sus clientes; y por medio del cual ya fueron desembolsados un total de USD 70,8 millones para unas

8.986 personas y/o empresas, lo que ha generado o mantenido 18.411 empleos de manera directa e indirecta.

5. Cuáles son las proyecciones de la AFD en cuanto al sector vivienda e inversiones inmobiliarias.

Este año apuntamos a duplicar la aprobación de créditos destinados a viviendas comparativamente al 2020. En el mes de abril ya hemos registrado un aumento del 101% en las aprobaciones de créditos para el financiamiento de viviendas con los productos crediticios destinados a financiación de viviendas. Este incremento se debió en gran medida a la reducción de tasas aplicada a finales del año pasado y a las simplificaciones de procesos en la presentación de las solicitudes de créditos, lo que permitió un mayor dinamismo en la solicitud de créditos por las entidades financieras.

Por otro lado, estamos apuntando a la incorporación de nuevas entidades financieras, especialmente Cooperativas que podrían impulsar la colocación de créditos para vivienda, también estaremos promocionando nuestro producto PRODESI destinado al financiamiento para el desarrollo inmobiliario en el sector de viviendas, estableciendo conversaciones con desarrolladores inmobiliarios y viendo cómo podemos aportar al sector.

¿Cómo sigue el pedido de modificación de la carta orgánica de la AFD?

Estamos en proceso y recientemente hemos recibido la aprobación de la cámara de Senadores. Actualmente esperamos lo mismo de la Cámara de Diputados. Vemos que éste proyecto genera mucho interés de parte de varias de las bancadas porque han comprendido la relevancia que puede tener una banca de segundo piso como la AFD en la reactivación de la economía.

Vale la pena destacar que esta nueva carta orgánica no cambia el modelo de banca de segundo piso, lo que busca es modernizar a la AF, dotarla de nuevos roles y capacidades para promover con mayor fuerza el desarrollo y generación de empleos; asimismo nos permitirá diversificar las fuentes de fondeo lo que nos permitirá ser más ágiles en la captación de recursos.

¿Cuáles considera son los mayores desafíos de la AFD en los próximos años?

Nuestro mayor desafío indudablemente es continuar siendo uno de los factores claves en la recuperación económica, impulsar la inversión que genera desarrollo y en mitigar el déficit de viviendas.

Para ello, nuestra línea de trabajo está abocada en afianzar los siguientes ejes: apoyo a créditos para la vivienda; la reactivación económica a través de la apuesta en infraestructura; fomentar los créditos para el sector de pymes, así como también impulsar créditos destinados a la eficiencia energética y reforestación, en busca de políticas verdes y sustentables.

También se encuentra en proyecto el Fondo de Garantías de Viviendas (FOGAVI), con el que se buscará impulsar el sector inmobiliario, al cual catalogó como "punto estratégico" mirando un repunte de la economía para el 2021/2022.



Requisitos:

- Fotocopia de Cédula de Identidad del interesado/ a.
- Fotocopia de Cédula de Identidad del cónyuge si fuera casado / a.
- Fotocopia de Cédula de los hijos /as si los tuviera.
- Fotocopia de factura ANDE
- Abonar la suma de G. 97.000.

Créditos

Requisitos para obtener un crédito

- Poseer capacidad de pago.
- Estar al día con todas las obligaciones societarias.
- Presentar factura o comprobante de Servicios Básicos(ANDE, ESSAP, COPACO)
- Presentar comprobante de ingreso.

Contamos con variadas líneas de crédito:

Crédito Ordinario, Especial Escolar, Hipotecario, Socios AAA ,AA y A, Rodados, Producción, Oportuno, Capital Operativa, Seguro en General, Vivienda.

Eligio Ayala c/ Asuncion Caacupé, Paraguay

0511 242 927

serrana@serrana.com.py

www.serrana.com.py



Asociate a la Cooperativa Serrana Ltda. y Accede a los beneficios.

Solidaridad:

Consiste en acompañar a los socios y familiares en los momentos felices como así también en las situaciones adversas a través de una asistencia económica.

Requisitos:

- Estar al día con la cuota de solidaridad en el momento en que ocurra el hecho que motiva el subsidio o premio solicitado.
- Estar al día con los demás compromisos asumidos con la Cooperativa en el momento de presentar la solicitud.

PREMIOS

- Premio por Matrimonio.
- Premio por Nacimiento, por parto cesárea y parto normal.
- Por adopción plena.
- Premio al Socio o hijo egresado del nivel medio.
- Premio al socio egresado Universitario.

SUBSIDIOS

- Subsidio por incapacidad total o permanente.
- Subsidio por internación sanatorial y enfermedad.
- * Del socio.
- * Del padre/ madre del socio.
- * Del Cónyuge del socio.
- * Del hijo del socio. Menor de 20 años.
- **Subsidio por Fallecimiento:**
- * Del socio.
- * Del padre del socio.
- * Del cónyuge de socio.
- * Del hijo del socio. Menor de 20 años.

TARJETAS DE CRÉDITO
SERVICIO DE EDUCACIÓN

TARJETA DE DÉBITO
AHORRO

Cooperativa Serrana Ltda.

@cooperranapy



“FISALCO ha permitido más del millar DE PERSONAS BENEFICIADAS DESDE LA COOPERATIVA”

El Ing. Jorge Martínez, Presidente de la Cooperativa Serrana comenta sobre su positiva experiencia de operar por primera vez con la AFD bajo el producto fiduciario FISALCO y destaca el agradecimiento de los socios de la Cooperativa por el acceso al crédito “en tiempos ininteligible y sin precedentes.”

Coméntanos sobre la experiencia de nuestra institución trabajando en alianza con la AFD

El sector financiero actualmente está en una etapa bastante particular, con las constantes restricciones impuestas, que

ha traído consigo un nuevo perfil del socio que se apoya y se refugia en su cooperativa de base para marcar los ritmos de su microempresa y exigir un mejor servicio a menor costo.

La Agencia Financiera de Desarrollo AFD, nos ha facilitado los denominados Fondos de Emergencia para el Financiamiento de Liquidez de nuestros socios a largo plazo, con una tasa de interés muy accesible, este producto permite viabilizar recursos a las Instituciones Financieras Intermediarias (IFIs) que

intermedian recursos de la AFD, mediante el otorgamiento de fondos de emergencia, dichos fondos forman parte de las líneas de crédito ya concedidas a las IFIs, y tiene como obje-

La Cooperativa Serrana Ltda. ha accedido a una línea de créditos de G. 10.000.000.000 que nos da un promedio de G. 60.600.000 para cada micro empresario, socio de nuestra entidad



Ing. Jorge Martínez, Gerente General

tivo principal brindar una rápida atención a las operaciones otorgadas por éstas ante la situación económica nacional con motivo de la pandemia COVID-19, la cual ha afectado a sus socios - clientes.

El socio con sus nuevos hábitos se ha convertido en un consumidor más exigente que analiza las nuevas exigencias, riesgos y preocupaciones de los consumidores de servicios financieros. Este nuevo perfil exige un trato personalizado, requiere servicios y desea que se comprendan sus necesi-

COOPERATIVA SERRANA

Comprometidos con el desarrollo.

Nuestra misión es contriuir significativamente con la calidad de vida de nuestros clientes, haciendo que sus metas se vuelvan realidad.



Siempre necesitamos esa mano que nos levanta e impulsa a mirar hacia adelante



Gracias AFD por apoyar a miles y miles de paraguayos a alcanzar sus sueños.

¡Feliz 16° aniversario!



dades de forma proactiva y transparente.

La Cooperativa Serrana Ltda. para adaptarse a una velocidad vertiginosa a los cambios internos y externos que demandan los socios, justo en ese momento entra a interactuar la AFD con la Entidad, esto da muchas ventajas a los socios, de tal forma a sostenerlos financieramente lo que crea un efecto de tranquilidad en los sectores económicos donde operan estos socios, gracias a las operaciones que realiza con su Cooperativa.

¿Cuál considera fue el principal aporte de la AFD a lo largo de estos años?

La Cooperativa Serrana Ltda. en toda su vida institucional, es la primera vez que recibe un apoyo financiero externo departe de la entidad gubernamental, y ha logrado beneficiar en gran medida a nuestros asociados.

El principal aporte de la AFD fue la de inyectar capital a costo muy accesible en estos momentos difíciles a raíz de la Pandemia COVID-19, donde el periodo de gracia es muy importante para que los socios micro emprendedores puedan sobrellevar este momento totalmente atípico que vive la humanidad, de esta manera se está manteniendo cientos de miles puestos de trabajo.

Ante la situación de la pandemia, ¿de qué forma y en qué proporción ha beneficiado a los socios de la Cooperativa Serrana operar con productos FISALCO?

Es la primera vez que operamos con la AFD, es nuestra



C.P. Francisco Ortega Villalba
Presidente del Consejo de Administración

primera experiencia, lo cual es el momento preciso donde necesitábamos el apoyo de una entidad como la AFD, situación en la que es muy importante llegar a los socios con un producto financiero accesible y a bajo costo. Nuestros socios manifiestan su agradecimiento por tener estas facilidades en tiempos ininteligible y sin precedentes.

Este producto benefició directamente a 165 socios que administran micro-empresas que en promedio mantuvieron a 10 puestos de trabajo, en parte gracias a la financiación otorgada. Esto nos lleva a más del millar de personas que fueron beneficiadas indirectamente por este producto y que han conservado su puesto laboral.

El principal aporte de la AFD fue la de inyectar capital a costo muy accesible en estos momentos difíciles a raíz de la Pandemia COVID-19

La Cooperativa Serrana Ltda. ha accedido a una línea de créditos de G. 10.000.000.000 que nos da un promedio de G. 60.600.000 para cada micro empresario, socio de nuestra entidad.

Estos fondos de emergencia fueron destinados para dar fondeo a las operaciones crediticias de los socios para el sostenimiento de las micro-empresas, exceptuándose créditos de consumo, compra de tierras, pago de dividendos. Del mismo modo se excluye la posibilidad de utilizar este fondeo para inversiones en instrumentos financieros, como por ejemplo, compra de bonos financieros, acciones y afines.

¿Qué expectativas tiene a futuro de la relación entre ambas instituciones?

Con esta primera experiencia, estamos esperanzados que un futuro no lejano, y si es posible en forma constante y permanente, tengamos el mismo apoyo desde al AFD, y así acceder a más fondos para el sostenimiento y recupero de las micro-empresas del Departamento de Cordillera, que es donde tenemos más influencias sobre nuestros socios.

EL FOGAPY como instrumento DEL REPUNTE ECONÓMICO

A pocos años de la implementación el FOGAPY ha pasado de ser un completo desconocido a ser uno de los artífices de la reactivación económica. Su futuro es promisorio y podríamos considerarlo como una de las medidas de política que mayor impacto ha tenido en la eliminación de barreras para acceso al crédito.

La falta de garantías es quizás la principal limitante que enfrentan las Mipyme para obtener financiamiento, es por eso que los mecanismos de garantía han demostrado ser una herramienta de apoyo para que las mipyme puedan mejorar su perfil de riesgo crediticio y así acceder a más y mayores fuentes de financiamiento para sostener sus emprendimientos. Con esta premisa el FOGAPY fue creado en el 2016; pero no mostró todo su potencial hasta que llegó la pandemia y lo puso en el centro de la acción. El escenario se perfilaba catastrófico para las Mipymes y por supuesto, la situación

FOGAPY



Carlos Giménez, Gerente de Fogapy



Síguenos



Las Palmas 627 c/ Fidel Maíz

0510 271115

0981 700040 - 0994 451000

¡impulsamos tu desarrollo!

PRÉSTAMOS AFD

Te invitamos a conocer nuestros beneficios y facilidades para que puedas alcanzar tus sueños.

- Mi Primera Vivienda
- Mi Casa
- FIMAGRO
- Mi Crédito
- Proeduc

financieracefisa

www.cefisa.com.py

COMUNICATE CON UN REPRESENTANTE

0800-118090
(021) 624444/6





exigía decisiones asertivas y rápidas. En ese sentido, Carlos Gimenez Gerente del FOGAPY, destaca la rápida absorción de las reglas de negocio del instrumento financiero por parte de las Instituciones Financieras ya que toda la normativa operativa descansa en la plataforma web del FOGAPY. "Esto fue fundamental para una rápida respuesta a las MIPYMES y No MIPYMES beneficiarias de créditos garantizados con recursos del FOGAPY.", comenta.

Hoy mirando atrás podemos decir que el FOGAPY se constituyó en una herramienta importantísima para el apoyo al sector y los resultados están a la vista. La última cifra señala que las garantías del FOGAPY permitieron entregar créditos por más de USD 600 millones, a cerca de 24 mil empresas de las cuales 81% eran micro y pequeñas empresas. Otra cifra que denota la importancia de este instrumento, más aún en esta situación de crisis, es la cantidad de empleos que ayudo a sostener; ya que fueron más de 143.000 compatriotas que pudieron mantener sus empleos a través del acceso a los créditos garantizados.

Asimismo, esta herramienta también ha sido crucial para

Con esta premisa el FOGAPY fue creado en el 2016; pero no mostró todo su potencial hasta que llegó la pandemia y lo puso en el centro de la acción

fomentar la inclusión financiera, pues a lo largo de este periodo, la implementación del FOGAPY dejó al desnudo una predecible situación que guarda relación con uno de los aspectos más negativos de nuestra economía: la informalidad, conjuntamente

con el sobreendeudamiento del sector, fueron unos de los factores por el cual un gran número de MIPYMES no pudo acceder a esta herramienta.

"La inclusión financiera, en particular de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), se considera como un motor del crecimiento económico y la creación de empleo en todas las economías. El mercado de crédito para MIPYMES se caracteriza por fallas e imperfecciones del mercado, entre ellas la asimetría de la información, la insuficiencia o la falta de garantías reconocidas, los elevados costos de transacción del financiamiento en pequeña escala y las percepciones de riesgo elevado, que en todos los casos dan lugar a una asignación subóptima del crédito." comenta el profesional.

Como se ha observado, el FOGAPY se constituyó en un instrumento de política crucial para atenuar las limitaciones que sufrieron los sectores productivos en materia de financiamiento, contribuyendo de ese modo al desarrollo económico sostenible y a la creación y mantenimiento del empleo.



La Cooperativa actualmente brinda a socios y comunidad en general la atención en los siguientes sectores: Ferretería, Supermercado, Veterinaria, Surtidor Ecop, Mini market Ecop Shop, además de acopio y comercial de granos como soja, maíz y trigo; y Fabrica de balanceados Coorpena. Priorizando siempre el bienestar y la evolución económica y social de la comunidad.



Fundada el 14 de marzo de 1971
 Personería Jurídica Decreto Nro. 6.602/74 –
 Registro de Cooperativa Nro. 270

Casa Central:
 Juan León Mallorquín N° 915
 Encarnación - Paraguay
 (071) 202545 www.cos.coop.py



De un sueño hecho realidad



Saluda y congratula a Directores y Funcionarios de la AGENCIA FINANCIERA DE DESARROLLO, al cumplir 16° Aniversario de Fundación Institucional, promoviendo con sus programas y servicios Financieros el Desarrollo económico y social de nuestro país.

Consejo de Administración

Cooperativa del Sur Ltda. cooperativadelsur



Cooperativa "24 DE OCTUBRE" Ltda.
 Promoviendo Desarrollo

Te ofrece nuevos beneficios

Subsidio de solidaridad

Terapia Intensiva COVID

Hasta Gs. 15.000.000
 Gs. 1.000.000 diario
 hasta 15 días en el año

Estar al día con las obligaciones financieras y societarias
 Presentar certificado de haber estado en terapia Intensiva

Plazo de presentación: 60 días



Línea de crédito

Préstamo COVID

Hasta Gs. 3.000.000

6% anual
 24 meses de plazo

Estar al día con las obligaciones financieras y societarias
 Presentar certificado de haber estado en terapia Intensiva

Plazo de presentación: 60 días



Cooperativa "24 DE OCTUBRE" Ltda.
 Promoviendo Desarrollo



Sede Social Itagua

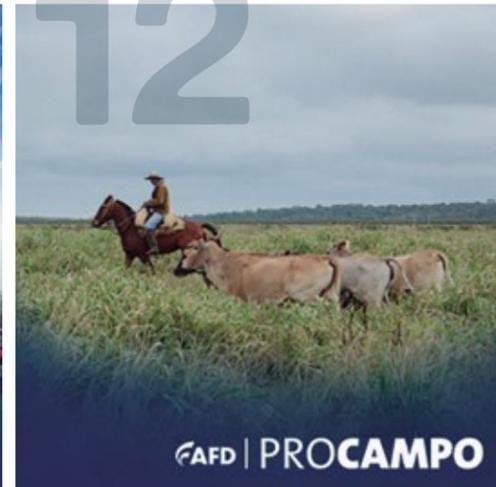
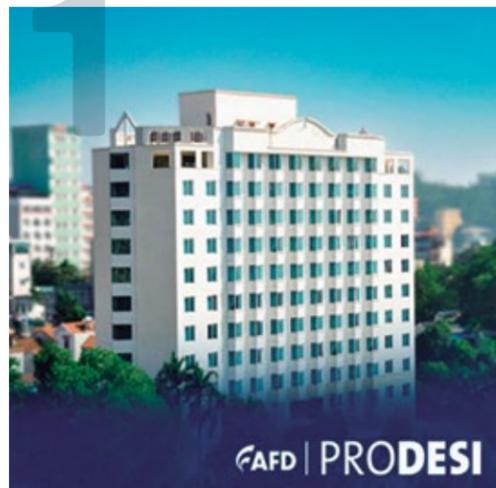
Saludamos a la Agencia Financiera de Desarrollo por cumplir un año más de vida siendo protagonista en el crecimiento económico del País

Consejo de Administración

Productos crediticios OFRECIDOS POR LA AFD

- 1- **PRODESI:** Financiamiento para el Desarrollo Inmobiliario en el Sector Viviendas.
- 2- **PROPYMES:** Financiamiento para pequeñas y medianas empresas.
- 3- **PROREGADÍO:** Financiamiento para proyectos de sistemas de irrigación.
- 4- **PROINFRA:** Financiamiento para adquisición de maquinarias a ser utilizadas en proyectos de infraestructura.
- 5- **PRIMERA VIVIENDA:** Financiamiento para adquisición, construcción, refacción, ampliación o terminación de la primera vivienda.
- 6- **PROCOOP:** Financiamiento para viviendas y proyectos agropecuarios para socios de cooperativas.
- 7- **MI CRÉDITO:** Financiamiento para micro y pequeñas empresas.
- 8- **PROCRECER:** Financiamiento para proyectos de inversión.

- 9- **PROEDUC:** Financiamiento para educación superior.
- 10- **MI CASA:** Financiamiento para adquisición, construcción, refacción, ampliación, o terminación de vivienda.
- 11- **FIMAGRO:** Financiamiento para compra de maquinarias agrícolas.
- 12- **PROCAMPO:** Financiamiento para proyectos de inversión ganadera y silvopastoril.
- 13- **PROREACTIVACIÓN:** Fondos de Emergencia para el Financiamiento de Liquidez a IFIs que operan con la Agencia Financiera de Desarrollo.
- 14- **FISALCO:** Fideicomiso para el apoyo financiero a las MIPYMES y otras empresas.
- 15- **FINANCIACION PARA LA RECONVERSION DE OPERACIONES CREDITICIAS:** Financiamiento para la reconversión de operaciones crediticias.



PRODUCTOS CREDITICIOS DISEÑADOS ANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19

“La AFD vino a quebrar el STATUS QUO DE CORTOPLACISMO”

Según nos comenta el Sr. Hilton Giargina, Gerente General de Banco Familiar, el aporte a largo plazo y a tasas accesibles fueron fundamental para el desarrollo del mercado inmobiliario y de proyectos de inversión en el Paraguay.

Coméntenos sobre la experiencia de vuestra institución trabajando en alianza con la AFD

Banco Familiar tiene el gusto de ofrecer los productos de la AFD desde hace más de 13 años, inicialmente con el producto vivienda y luego se fueron sumando los demás.

¿Cuál considera fue el principal aporte de la AFD a lo largo de estos años?

Antes de la AFD, pensar en créditos a más de 3 años era una quimera. Los bancos y financieras, trabajábamos con el fondeo disponible, compuesto por depósitos a la vista y a plazo de como máximo 2 años. Tampoco teníamos asistencia de fondos del exterior en moneda extranjera a plazos superiores a 3 o 4 años.

Por lo tanto, los productos que requerían plazos largos como vivienda, financiación de proyectos, de maquinarias y equipos, etc., sencillamente no se ofrecían, no existían.

La AFD vino a romper ese status quo de cortoplacismo, permitiendo que el sistema financiero ofrezca de manera consistente y permanente, productos a largo plazo.

En particular, el crédito de vivienda fue el más impactante, porque vino a llenar una enorme necesidad insatisfecha en el Paraguay: el poder acceder a un techo propio.

Además de la vivienda, la financiación de proyectos a las micro, pequeñas y medianas empresas, fue el otro producto en el que la AFD marcó un antes y un después.

Coméntenos del impacto de los créditos para vivienda canalizados a través de su institución

Banco Familiar, comenzó a ofrecer el producto con fuerza en el 2009. Nuestra llegada a todo el país a través de nuestra red de sucursales nos permitió extender el crédito de la AFD de manera nacional. Creo que ese fue uno de nuestros principales aportes como institución bancaria: ser uno de los primeros en disponibilizar ese crédito a lo largo y ancho de todo el país. El impacto y la recepción fue excelente, convirtiéndose rápidamente en uno de los créditos más solicitados por la gente.



Sr. Hilton Giargina, Gerente General de Banco Familiar

En los comienzos, las características de los créditos AFD estaban orientadas a llegar primero a los segmentos de nivel socioeconómico medio y una vez logrado este objetivo, se pasó gradualmente a atender a los segmentos de ingresos medio-bajos. Creo que fue una buena estrategia, de manera asegurar la difusión y lograr una base sólida y sostenible de cartera de créditos. Es así, que con ese aprendizaje y con el acompañamiento de los desarrolladores de viviendas, estamos poco a poco incursionando en el financiamiento de soluciones habitacionales más básicas a un costo razonable y con financiamiento más accesible.

Ante la situación de la pandemia, ¿qué acciones han tomado en conjunto?

Desde el comienzo de la Pandemia, la AFD estuvo atenta y dispuesta a acompañar a las instituciones financieras y sus clientes.

La pandemia se inició con un manto de incertidumbre muy elevado. En ese contexto, asegurar la liquidez y el repago de las cuentas de los clientes era fundamental y ya en abril del año pasado, la AFD puso a disposición del Sistema financiero, recursos a largo plazo para tales fines.

En Banco Familiar fuimos uno de los primeros en acceder a dicho fondeo, permitiéndonos reestructurar y reprogramar las operaciones crediticias de 19.860 clientes en todos los productos, por un total de Gs. 72.784 millones. Además, también nos sumamos a la canalización de garantías del FOGAPY, iniciativa liderada y administrada por la AFD. En los meses más críticos e iniciales de la pandemia: entre abril y julio, fuimos la entidad con mayor

cantidad de créditos concedidos con garantía de FOGAPY, con más de 3000 operaciones, o más de un 12% del total concedido en el sistema.

¿En su opinión, la actual liquidez del sistema financiero afectaría de alguna forma la relación con la AFD?

Si bien es cierto que uno de los efectos inesperados de la pandemia (por lo menos al principio), fue el aumento importante de la liquidez, debiéramos saber que apenas vayamos solucionando las cuestiones sanitarias del COVID, la economía se va a reactivar con fuerza y la liquidez se va a ir agotando. La AFD debiera estar lista para cuando ello suceda, proveyendo los recursos que fueran necesarios para la reactivación.

Yo creo que la relación de las instituciones con la AFD se ha fortalecido en la pandemia, a pesar de la liquidez, pues la AFD ha demostrado que están allí cuando se les necesita.

¿Qué expectativas tiene a futuro de la relación entre ambas instituciones?

Todos los actores del sistema financiero tenemos altas expectativas de la AFD, y es que nos han acostumbrado a ello.

Uno de los méritos de la AFD ha sido romper el miedo a tomar y conceder créditos a largo plazo. La AFD fue la pionera y hoy el sistema ya cuenta con otras alternativas de fondeo. Eso es muy bueno, porque así la AFD puede enfocarse en otras necesidades igualmente importantes.

Por ejemplo, la AFD debe actuar como aglutinante y catalizador de proyectos a largo plazo, conectando e intermediando a las instituciones financieras, empresas y demás entidades del Gobierno. La experiencia de financiar la duplicación de la concesión de Tapé Porá fue emblemática en este sentido, pues la AFD hizo posible juntar 8 instituciones financieras en tiempo record y proveer fondeo en Guaraníes a 15 años. Pero más importante que el fondeo, fue la actitud de colaborar todos juntos, liderados por la AFD en un proyecto clave para el país. Como este ya hay varios ejemplos.

Los cambios previstos en la nueva Ley de la AFD pueden dar una mano fantástica en este sentido, ya que le permitirán proveer parte de la financiación en forma directa a los proyectos, potenciando aún más su papel de catalizador. Además, siendo los proyectos de infraestructura pública más importantes tanto en monto de dinero como en cantidad e impacto social, la ley permitirá participar a la AFD en los proyectos que tienen como fuente de repago o garantía al Estado paraguayo, llenando de esta forma un vacío importante que hoy impide o retrasa la participación del sector privado en dichas iniciativas.

¿Cómo considera que ha influido el aporte del largo plazo y de tasas al escenario bancario local?

Definitivamente el aporte en plazos largos a tasas accesibles fue fundamental para el desarrollo del mercado inmobiliario en Paraguay, así como también ha permitido la viabilidad y concreción de proyectos de inversión para todo tipo de empresas: micro, pequeñas, medianas y grandes. Como dijimos previamente: la AFD ha marcado un punto de inflexión para el sistema financiero y la economía paraguaya,



cuyos frutos y resultados ya comienzan a ser notorios. Debemos decir que gran parte del crecimiento económico es atribuible directa o indirectamente a la labor de la AFD.

¿Que considera es lo más positivo de este trabajo en conjunto con la AFD?

Mencionaré tres cosas que a mi criterio constituyen lo más positivo

- Haber roto la cultura del cortoplacismo en el sistema financiero
- Habernos enseñado a trabajar juntos en proyectos trascendentales para el país y los cuales no hubieran sido posible de otra manera
- Haber generado y ganado credibilidad, no sólo al interior del sistema financiero sino en todo el país: hoy se reconoce públicamente a la AFD, como una de las instituciones más creíbles y confiables del sector público.

Pero más importante que el fondeo, fue la actitud de colaborar todos juntos, liderados por la AFD en un proyecto clave para el país. Como este ya hay varios ejemplos

¿De qué manera ha impactado al cliente final esta alianza?

Los clientes finales han sido los más beneficiados, pues han podido concretar sus sueños: sus casas, sus maquinarias, sus inversiones, sus proyectos. Hoy son cada vez más los clientes satisfechos y agradecidos con la AFD, y sólo en Banco Familiar suman más de 24.700 en los últimos 5 años.



“EI FOGAPY fue una HERRAMIENTA MÁS QUE EFICAZ”

Jorge Woitschach, Gerente Comercial de BANCOP, comenta sobre la relación de su institución con la AFD y sobre como las acciones de la banca pública han generado tranquilidad al sistema financiero en época de pandemia.



Jorge Woitschach, Gerente Comercial

Coméntanos sobre la experiencia de vuestra institución trabajando en alianza con la AFD

La experiencia que nos ha tocado vivir con la AFD desde nuestros inicios ha sido excelente. Estamos muy agradecidos porque fueron un eslabón muy importante para nuestro crecimiento y en consecuencia para nuestros clientes. Ha habido siempre una comunicación fluida, profesional y un entendimiento mutuo para poder generarse una alianza estratégica eficiente, de confianza y sólida. Ambas entidades tenemos objetivos similares, el de apostar al desarrollo del país y al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes.

BANCOP

Cuando hablamos de Desarrollo, naturalmente vinculamos con la producción; como banco muy ligado a la producción desde nuestros inicios hemos tenido una relación muy cercana con la Agencia, utilizando gran parte de la gama de productos disponibles, brindando asistencia a clientes del sector, así como de otros también muy importantes. Esta relación generó retroalimentación mutua y continua muy provechosa.

¿Cuáles considera fueron los principales aportes de la AFD a lo largo de estos años?

Sin duda la principal solución fue la posibilidad de contar con fondos mediando y de largo plazo, de modo que los bancos podamos atender necesidades de inversión de nuestros clientes, con formas de pago acordes a esa Inversión. Puntualmente para el caso de viviendas fue fundamental para el acceso a una masa importante.

Coméntanos del impacto de los créditos para vivienda canalizados a través de su institución y en qué sector mayormente canalizan recursos de la AFD.

Nuestro Banco tiene un fuerte enfoque al Sector Agro-ganadero; con una importante participación en la Cartera de Negocios; gran parte de los recursos se destinan a estos sectores, como al Industrial.

No obstante, hemos desarrollado una importante cartera en Vivienda considerando que de esta manera también estamos aportando al bienestar de nuestra gente. En ese sentido, los productos “Mi Casa” y “Primera Vivienda” nos ha permitido llegar a una buena cantidad de Clientes lo que nos ha permitido sentir la satisfacción de la gente al poder acceder a una vivienda propia.

Ante la situación de la pandemia, ¿qué acciones han tomado en conjunto y como ha impactado a sus clientes?

Consideramos que la agencia ha sabido reaccionar oportuna

y eficazmente, generando productos para mitigar los fuertes efectos de la pandemia. La AFD con sus medidas ha otorgado bastante tranquilidad al sistema financiero al proveer de liquidez para financiar a varios clientes que se vieron afectados por la cuarentena establecida y por las restricciones que generó la pandemia. Bancop ha recurrido a cada uno de ellos para brindar soluciones de acuerdo a la necesidad de los clientes y/o nichos a través de estos productos. El FOGAPY fue una herramienta más que eficaz, brindando una opción de Garantía principalmente a un Segmento muy afectado

¿En su opinión, la actual liquidez del sistema financiero podría afectar en alguna forma la relación con la AFD?

La relación siempre va a ser importante y necesaria, más aún cuando la AFD ha reaccionado siempre con la flexibilidad y agilidad necesaria en ambientes de negocio cambiantes. Desde luego, podría haber menor requerimiento, de alguna forma, aunque los créditos de largo plazo requieren siempre de un fondeo adecuado. Los nuevos productos ante esta coyuntura siguen siendo una necesidad. Una disminución de la demanda como consecuencia de la coyuntura actual, para proyectos nuevos es lo que se estaría dando. Pero eso se da también porque se sabe que la AFD existe y está ahí para dar alternativas en los momentos de necesidad.

Estamos muy agradecidos porque fueron un eslabón muy importante para nuestro crecimiento y en consecuencia para nuestros clientes

¿Qué expectativas y cuáles considera son los principales desafíos que tiene a futuro la relación entre ambas instituciones?

Consideramos que unos de los principales desafíos de siempre es la innovación, buscando soluciones oportunas que nos permita seguir creciendo en las relaciones con nuestros Clientes. Esto se presenta a través de ajustes permanentes a los Productos actuales, así como generar nuevas opciones para satisfacer expectativas y/o necesidades.

AGENCIA FINANCIERA DE DESARROLLO

COOPERATIVA TUPI LTDA.

Saludamos a la Agencia Financiera de Desarrollo por cumplir un año más de vida siendo protagonista en el crecimiento económico del País

Coop Tupi Ltda
info@cooperativatupi.coop.py
www.cooperativatupi.coop.py
(061) 504 324

Finexpar FINANCIERA S.A.E.C.A.

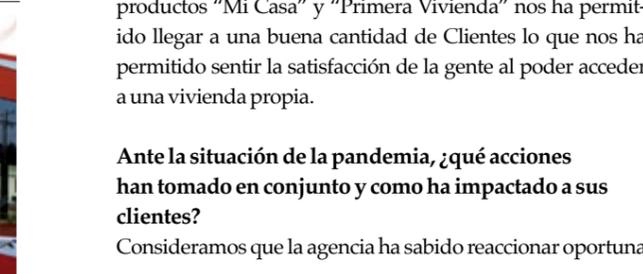
Somos una financiera con más de 31 años en el mercado nacional, brindando servicios a nuestros clientes, buscando satisfacer sus necesidades con agilidad y excelencia.

Saludamos a la Afd, y deseamos que sigan cosechando éxitos.

AFD AGENCIA FINANCIERA DE DESARROLLO

@Finexpar

www.finexpar.com.py (021) 218 7000 finexpar@finexpar.com.py



Desde Coopejas hacemos extensivos nuestro saludo a la Agencia Financiera de Desarrollo, entidad con la que compartimos fuertemente valores y objetivos con respecto a la responsabilidad social, en busca del desarrollo de nuestra comunidad.

En Coopejas ofrecemos servicios financieros y sociales con una tradición de calidad avalada por nuestros 25 años de vida institucional.

Cooperativa J. Augusto Saldivar Coopejas

“EL FOGAPY se ha convertido en un INSTRUMENTO ALIADO POR EXCELENCIA”

Según expresa Montserrat Aponte el altísimo dinamismo de la AFD permitió dar una respuesta rápida a sus clientes en la pandemia y comenta: “El Fogapy es reconocido como una de las medidas de mayor impacto implementadas tras la pandemia”.

Coméntanos sobre la experiencia de vuestra institución trabajando en alianza con la AFD

Nuestra alianza con la AFD como Banca Pública de Desarrollo ha sido vital. La AFD representó desde un principio un gran aliado de Banco Basa proporcionando no solo fondeo de largo plazo a tasas competitivas sino productos innovadores

hechos a la medida de los diferentes sectores productivos, que nos han posibilitado acompañar el crecimiento económico de nuestros clientes, logrando además un impacto de relevancia social por la naturaleza y condiciones de las diferentes líneas a las que accedemos

Otro factor diferenciador de la AFD en su relación con Banco Basa fue y sigue siendo la cercanía y el trato personalizado a la hora de resolver situaciones.

La pronta respuesta y la calidez humana

que caracterizan al equipo de la AFD sin dudas han contribuido a que esta relación que nació varios años atrás se haya fortalecido y sin dudas seguirá fortaleciéndose.

¿Cuál considera fue el principal aporte de la AFD a lo largo de estos años?

La AFD es una Institución Pública que claramente se ha ido fortaleciendo a lo largo de los últimos años. Es una Institución que entendió que el profesionalismo y la proactividad son características diferenciadoras esenciales, adicionalmente tuvo la visión clara de constituirse como un motor dinamizador de la economía al otorgar fondeo de largo plazo y a tasas competitivas. Esos pilares fundamentales permitieron desarrollar productos innovadores, entre los cuales destacamos el desarrollo de los productos para financiación de viviendas que definitivamente han generado un gran impacto y han revolucionado el sector desde sus inicios, siendo si no el principal aporte, el de mayor alcance por la cadena de valor que en sí genera y demanda el mismo.

Coméntanos sobre la importancia de instrumentos como el FOGAPY y en qué medida su institución ha trabajado con ello.

Fogapy es reconocida como una de las medidas de mayor



Montserrat Aponte, Gerente de Banca de Instituciones Financieras, Comercio Exterior y Correspondencia.

impacto implementadas tras la pandemia, como mitigar del riesgo crediticio que permitió a las micro, pequeñas y medianas empresas, continuar sus actividades comerciales a pesar del impacto de la pandemia y evitar un colapso en la cadena de pagos de la economía local. Este instrumento ha permitido a las instituciones financieras privadas fortalecer la oferta de financiación anticíclica, y al mismo tiempo permitir gestionar los riesgos dentro de este contexto adverso, en donde la tendencia puede llevar a restringir el crédito.

En Banco BASA vemos claramente como Fogapy se ha convertido en un instrumento aliado por excelencia tanto del sector financiero como del sector productivo, convergiendo en un objetivo claro de impulsar la reactivación económica. Hemos trabajado en la gestión integral de nuestra cartera, adecuando las condiciones, facilitando nuestro expertis al servicio de nuestros clientes, y buscando las alternativas que nos permitan lograr estos objetivos, de manera responsable y sostenible.

Ante la situación de la pandemia, ¿qué acciones han tomado en conjunto?

El inicio de la pandemia y la inmediata incertidumbre que esto causó en todos los ámbitos, ralentizando el ciclo de crecimiento que la economía paraguaya venía desarrollando, darían nota que no había un horizonte claro, y con certeza, aunque nadie estaba preparado para ese momento.



No fue impedimento en cumplir con el objetivo de seguir apoyando a nuestros clientes, acompañando en este caso un periodo de dificultades, pero que sin dudas para Banco Basa se constituyó inclusive, en una gran oportunidad de sumar nuevos clientes. ¿Cómo lo hicimos? Utilizando las herramientas que proporcionó el ente regulador, y a la par el altísimo dinamismo que mostro la AFD, promoviendo y proponiendo nuevas condiciones, nuevos plazos, años de gracia y tasas que acompañaban la realidad en el mundo entero, permitieron dar una respuesta rápida, una asistencia inmediata, y en el caso de nuestra Institución sin interrupción alguna para nuestros clientes.

¿En su opinión, la actual liquidez del sistema financiero afectaría de alguna forma la relación con la AFD?

La abundante liquidez que se observa en el sistema desde abril de 2020 generada por un lado por las múltiples medidas tomadas por el BCP (liberación de encaje legal, ampliación de ventanillas de descuento de títulos, etc.) así como por la incertidumbre que afectó la toma de decisiones de los agentes económicos (paralización de proyectos de inversión) han repercutido en los niveles de tasas activas y pasivas del sistema financiero.

Es imposible negar que esta situación, la caída de tasas, han obligado a los bancos a ofrecer fondeo de largo plazo a tasas muy parecidas a las que ofrecía la AFD en busca de drenar el exceso de liquidez de sus balances y sin dudas, tuvieron su impacto en el consumo de las líneas que la AFD otorga a los bancos del sistema. Es altamente probable que esta situ-

ación continúe en lo que resta del 2021 ya que el exceso de liquidez aun es evidente.

A pesar de todo, La AFD ha hecho esfuerzos enormes, por diversificar y rentabilizar sus fondos, logrando rebajas históricas de tasas, en busca de adecuarse al contexto actual, permitiendo a las instituciones financieras privadas ofrecer los productos de la AFD a tasas aún más competitivas y de esta forma seguir afianzando la relación con los clientes finales.

¿Qué expectativas y cuáles considera son los principales desafíos a futuro de la relación entre ambas instituciones?

El desafío para ambas Instituciones está claramente trazado por este contexto nuevo y complejo, pero en el que vamos adquiriendo robustez para enfrentar el futuro. La experiencia de relacionamiento con la AFD nos deja la vara de expectativas aún más alta, dado que la reinversión y la búsqueda de mejores y más eficientes fuentes de fondeo se darán por ambas partes. En este sentido entendemos que la aprobación y promulgación de la nueva carta orgánica de la Agencia Financiera de Desarrollo es crucial, de manera a que les permita ser más amplios en su estructura de fondeo, en la captación de recursos y sobre todo en la búsqueda en conjunto con el sector financiero privado de instrumentos que permitan rentabilizar y colocar excedentes generando mayor eficiencia, que finalmente se traduzcan en mejores condiciones para ofrecer al mercado.

Fogapy es reconocida como una de las medidas de mayor impacto implementadas tras la pandemia, como mitigar del riesgo crediticio que permitió a las micro, pequeñas y medianas empresas continuar sus actividades comerciales a pesar del impacto de la pandemia



“El rol de la AFD, seguirá siendo FUNDAMENTAL EN EL DESARROLLO DEL PAÍS”

Sra. Laura Borsato, Gerente General de Banco Regional destaca que gracias al estrecho relacionamiento que mantiene la AFD con las instituciones financieras se ha logrado tomar decisiones oportunas y eficientes ante la coyuntura durante la pandemia.

Coméntenos sobre la experiencia de vuestra institución trabajando en alianza con la AFD

La AFD es una aliada estratégica y clave para brindar oportunidades de crecimiento a personas, empresas y comunidades a través de productos financieros adecuados a las necesidades de cada sector. En tal sentido, el trabajo coordinado entre la AFD y Regional ha permitido que a lo largo de estos años nuestros clientes tengan acceso a modelos de financiamiento y beneficios, cubriendo los distintos aspectos de sus necesidades.

El trabajo coordinado entre la AFD y Regional ha permitido que a lo largo de estos años nuestros clientes tengan acceso a modelos de financiamiento y beneficios, cubriendo los distintos aspectos de sus necesidades

¿Cuál considera que fue el principal aporte de la AFD a lo largo de estos años?
Destacamos tres aportes que fueron claves a lo largo de estos años, desde nuestro punto de vista: La facilidad brindada para el acceso a la primera vivienda de familias paraguayas.

Este producto ha ido evolucionando con el correr de los años y afianzándose en otros productos derivados en soluciones de vivienda a través de nuevos modelos de financiamiento. En el sector productivo, su participación ha sido fundamental al proveer financiamiento adecuado para cada ciclo. El aporte en la educación ha sido permanente con productos destinados a promover la capacitación y el profesionalismo a nivel nacional e internacional, ofreciendo financiamiento preferencial para estudios de postgrados nacionales o internacionales de manera exitosa. Con todo lo mencionado, la AFD en conjunto con Banco Regional han aportado para que muchos sueños hoy sean una realidad.

Coméntenos del impacto de los créditos para vivienda canalizados a través de su institución y en qué sector mayormente canalizan recursos de la AFD.

Los principales impactos están dados en la amplia gama de beneficios, tanto en plazo y tasas para la obtención de la casa propia, brindando la posibilidad a las familias de acceder a su primera vivienda, a la remodelación, construcción y/o ampliación de estas.

En este sentido, las importantes incorporaciones que se han realizado en los diferentes modelos de financiamiento y tipos de vivienda han logrado ir diversificando y dinamizando el



Sra. Laura Borsato, Gerente General de Banco Regional

sector inmobiliario con el acompañamiento de los bancos.

Ante la situación de la pandemia, ¿qué acciones han tomado en conjunto?

El estrecho relacionamiento que la AFD mantiene con las instituciones financieras ha permitido tomar medidas oportunas y eficientes ante la coyuntura durante la pandemia. Entre las principales acciones que podemos citar se encuentran Reconversiones de Deudas y FOGAPY. El banco desde el inicio de la pandemia apoyó a los sectores tomando los recursos de la AFD con mucha prudencia y responsabilidad para asignar los préstamos con garantía la FOGAPY a las PYMES. En una primera instancia, el banco se enfocó en brindar apoyo financiero a sus clientes del sector de industria, comercio y servicios del segmento PYMES. A medida que transcurrían los meses y siguiendo a los nuevos reglamentos y condiciones flexibilizados por la AFD siguió la misma tendencia y lo tradujo en lograr un mayor alcance en importes financiados incorporando segmentos de empresas intermedias, incluso llegando hoy a atender a no clientes del banco.

¿En su opinión, la actual liquidez del sistema financiero afectaría de alguna forma la relación con la AFD?

El rol de la AFD, promoviendo el desarrollo y la inversión mediante fondeo de largo plazo, seguirá siendo fundamental en el desarrollo del país. Consideramos que el nivel de liquidez actual, con una mirada de corto plazo, podría generar una ralentización en la demanda de fondos de la AFD,



también originada por la disminución de demanda de fondos para inversión por parte de los clientes, dado el contexto de incertidumbre que empezamos a enfrentar con la pandemia del Covid 19.

Con una mirada de mediano y largo plazo, los fondos de la AFD seguirán cumpliendo su rol fundamental en el desarrollo del país puesto que ofrecen plazo y tasa, factores que el mercado de CDAs (fuente principal de fondeo a plazo de nuestro mercado financiero) no proporciona, por lo tanto los fondos de la AFD son fundamentales para una adecuada gestión de calce de liquidez para las Tesorerías de las Instituciones Financieras.

En el marco de los 30 años de vuestra institución, ¿cuáles fueron los hitos más importantes?

Desde nuestra fundación en 1991, Banco Regional se ha caracterizado por su fuerte compromiso con el éxito de las personas y las comunidades en las que opera. A lo largo de estos años, nos hemos adaptado y evolucionado con las necesidades del mercado y los clientes, ofreciendo productos y servicios que se adecuen a distintos contextos, siempre con la robustez y solidez que nos identifica. Incorporando permanentemente innovaciones tecnológicas de productos y servicios. La incorporación de Rabo Partnerships B.V. de Holanda como accionista, la compra de un banco internacional, la consolidación como Grupo Económico conformado por una casa de bolsa “Regional Casa de Bolsa” que busca optimizar el portafolio de los clientes, una aseguradora “Regional Seguros” con el objetivo de ampliar los servicios disponibles y una fundación “Fundación Regional” que retribuye a la sociedad con la contribución e incorporación de la responsabilidad social en el acompañamiento desde otros sectores de la comunidad. Los citados son algunos de los grandes hitos que, como institución, se han ido consolidando a lo largo de estos años.

Desde nuestra fundación en 1991, Banco Regional se ha caracterizado por su fuerte compromiso con el éxito de las personas y las comunidades en las que opera

AFD AGENCIA FINANCIERA DE DESARROLLO

COOPERATIVA MULTIACTIVA MBORAYHU LTDA.
"Para Crecer en Sociedad"

La Cooperativa Multiactiva Mborayhu Ltda, hace extensa su gratitud a la Agencia Financiera de Desarrollo, por permitirnos ser partes de este gran proyecto impulsado dirigido en especial al crecimiento socio-económico de nuestra querida ciudad de Pedro Juan Caballero.

www.mborayhu.coop.py 0336 270 660 info@mborayhu.coop.py

AFD AGENCIA FINANCIERA DE DESARROLLO

COOPERATIVA AYACAPE LTDA.

Saludamos a la Agencia Financiera de Desarrollo por cumplir un año más de vida siendo protagonistas en el crecimiento económico del País

www.ayacape.coop.py info@ayacape.coop.py (061) 500 107

Cooperativa Ayacape Ltda



16 años
siendo el respaldo y la oportunidad
para todo un país.

¿Qué expectativas y cuáles considera son los principales desafíos a tiene a futuro de la relación entre ambas instituciones?

El principal desafío está dado en seguir acompañando en conjunto de manera proactiva las innovaciones e incorporaciones de soluciones a las necesidades de nuestros clientes en sus diferentes ámbitos. La clave estará en contar con ofertas de valor oportunas y adaptadas a las necesidades del mercado local.



El fin es seguir contribuyendo y siendo parte del éxito de todas aquellas comunidades, acompañando con pasos firmes las decisiones de nuestros clientes

¿Qué considera que es lo más positivo de este trabajo en conjunto con la AFD?

La alianza con la AFD significó una puerta para llenar una necesidad del mercado financiero. La visión del desarrollo del país es un objetivo que compartimos entre muchas entidades, por lo que alianzas como estas permiten acercarnos a las necesidades de nuestros usuarios y clientes, centro de nuestras acciones, por lo que el trabajo en conjunto con la AFD y los productos resultantes son positivos para la consecución de los objetivos de la entidad, así como para los objetivos personales de nuestros clientes.

¿De qué manera ha impactado al cliente final esta alianza?

Desde la construcción de una vivienda hasta la inversión o

desarrollo empresarial, esta alianza posibilita que muchas personas, familias y comunidades a lo largo del país contribuyan al crecimiento y desarrollo de este, mediante el logro de sus objetivos. El fin es seguir contribuyendo y siendo parte del éxito de todas aquellas comunidades, acompañando con pasos firmes las decisiones de nuestros clientes.

¿Cómo evalúa su relacionamiento con la AFD ante un nuevo aniversario?

En este nuevo aniversario de la AFD, no nos queda más que agradecer lo realizado y ratificar nuestro compromiso para continuar con el trabajo en conjunto que beneficie al país y su gente.

FELIZ ANIVERSARIO



AGENCIA FINANCIERA DE DESARROLLO



Servicios de Solidaridad Cooperativa "Nuestra Señora del Carmen Ltda."
Para utilizar los servicios que le ofrece su cooperativa, con el pago mínimo de Gs. 5.000 mensual por solidaridad son:

- Matrimonio- Nacimiento
- Culminación de estudios
- Fallecimiento del socio, hijos menores, padres y cónyuges
- Premio por aniversario de matrimonio
- Exonera tu deuda de solidaridad de 2 a 5 años por solo Gs. 90.000
- Exonera tu deuda de solidaridad mayor a 5 años por solo Gs. 100.000
- Servicios de sepelio
- Servicios de Seguro
- Distintas líneas de créditos y tarjetas de crédito

33 Orientales N°1002 c/Teodoro S. Mongelós
www.coopnsc.py
Cooperativa Nuestra Señora Del Carmen Ltda.
021 209904-021 221786
info@coopnsc.coop.py
Cnscpy



COOPERATIVA ITACURUBI LTDA.

Saludamos a la Agencia Financiera de Desarrollo por cumplir un año más. Celebramos cada uno de sus logros a lo largo de estos años

AFD AGENCIA FINANCIERA DE DESARROLLO

www.coopitacurubi.com.py 0518 - 20.019 / 20.295



021 325 5000 www.bancop.com.py



Premio Oro 2021
en Innovación Disruptiva
en Servicios Financieros





COOPERATIVA MULTIACTIVA
NAZARETH

NAZARETH



Saludamos a la Agencia Financiera de Desarrollo "AFD" por estos 16 años de gestión, impulsando el desarrollo económico y social de nuestro país.

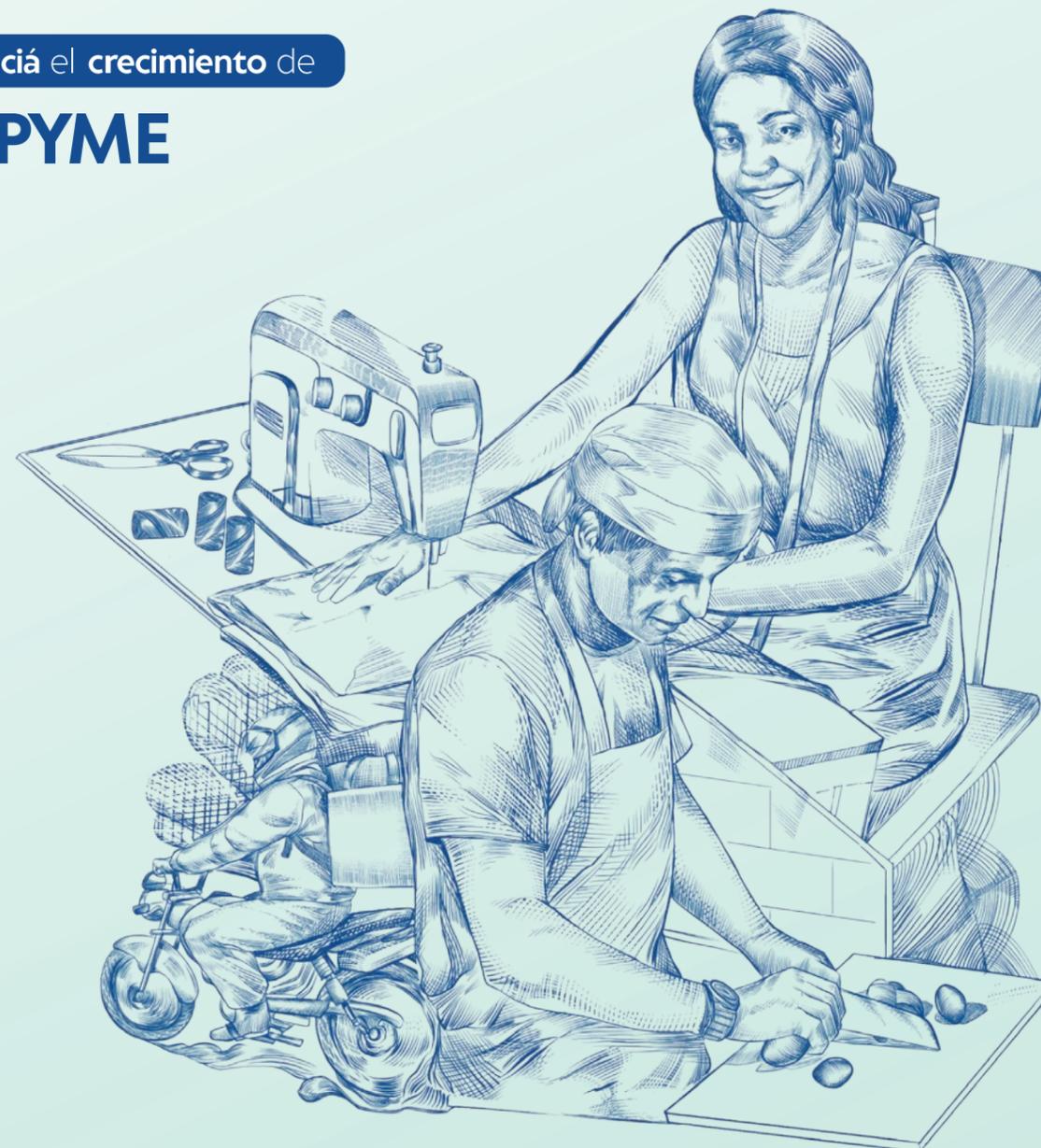
PRÉSTAMOS PARA

grandes

EMPRENDEDORES

Potenciá el crecimiento de

tu **PYME**



A partir de Gs.
30.000.000

Primera cuota a los
180 días

Aprobación del crédito, sujeto al análisis de riesgo del Banco.



Hace **41 años** cerca
de las **Familias Paraguayas**



AFD | **MICASA**

Monto hasta **Gs. 1.200 millones**
Tasa **9,9%**

AFD | **PRIMERA VIVIENDA**

Monto hasta **Gs. 570 millones**
Tasa desde **6,9%**

Plazo hasta **20 años**

10%

Tasa de
interés anual



Hasta
48

Meses de plazo

Préstamos **FOGAPY**

En
24hs.

Retirás tu préstamo



ESCANEAR PARA
MÁS INFORMACIÓN



Contact Center
(071) 219 0000 / 0800 11 1800

www.regional.com.py
Seguinos en   

Regional 

Préstamos con garantía FOGAPY. Sujeto a aprobación crediticia y condiciones propias del producto.