RFD
Finanzas para el desarrollo
RED DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO

microFINANZAS

Revista de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo ECUADOR

Edición No. 29 / Junio 2020

ENFOQUE:
Solidaridad y confianza, la ruta para la recuperación

REALIDAD SOCIAL:
Importancia de la comunicación digital en tiempos de COVID-19

EXPERIENCIAS:
Sistemas de Garantías de Depósitos: protección a pequeños depositantes e inclusión financiera

DISTRIBUCIÓN GRATUITA

RFD
Finanzas para el desarrollo
RED DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO

microFINANZAS
Revista de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo
ECUADOR

Edición No. 29 / Junio 2020

Presidente:
Wilson Araque

Directora Ejecutiva:
Valeria Llerena

Editor General
Paúl Guerra

Consejo Editorial:
Valeria Llerena
Rossana Bonilla
Andrés Freire
Paúl Guerra

Fotografías:
Banco fotográfico de la RFD
Pexels.com
Unsplash.com

Fotografía Portada:
Banco VisionFund Ecuador

Diseño e Ilustración:
José Vargas - RFD
jvargas@rfd.org.ec

Contacto RFD:
Dir.: Pasaje El Jardín E10-06 y Av. 6 de Diciembre, Edif. Century Plaza 1, 8vo. Piso, Of. 24
Telf.: (593-2) 333-2446 / 333-3091
Mail: info@rfd.org.ec

Contenido

Editorial: La nueva normalidad y los desafíos de las finanzas para el desarrollo	1
Sección Primera Plana: Resiliencia, liderazgo y transformación como salida de la crisis derivada del COVID-19	3
Sección Enfoque: El problema al que nos enfrentamos	4
Solidaridad y confianza, la ruta para la recuperación	5
Administración de riesgos financieros ¿Qué gestionar en esta crisis dual? La palabra es liquidez	7
Sección Realidad Social Estrategias clave para dinamizar las captaciones y colocaciones	10
Capacidad de reacción de las IMF ante eventos disruptivos. Gestión de continuidad del negocio	13
Importancia de la comunicación digital en tiempos de COVID-19	15
Sección Visión Internacional: Innovación y adaptación, clave para enfrentar shocks externos	17
Reactivación crediticia a través de vinculación digital	20
Sección Experiencias: Sistemas de Garantía de Depósitos: protección a pequeños depositantes e inclusión financiera	22
Sección Análisis y Estadísticas: Indicador de Impacto Covid-19, una solución para disminuir la incertidumbre apalancándose en el poder de los datos	26
Impacto del COVID-19 en la economía ecuatoriana	28
Información Estadística Sector Financiero Nacional a abril de 2020	31
Sección Miembros	32

Editorial

Dr. Wilson Araque Jaramillo, PhD
Presidente
RFD

La nueva normalidad y los desafíos de las finanzas para el desarrollo

La denominada "nueva normalidad" producto del ataque por sorpresa del enemigo invisible (covid-19) empieza a plantear una serie de desafíos para todos los actores que integran el funcionamiento cotidiano de la sociedad; los cuales, para que sean enfrentados de forma efectiva, requerirán de mucha creatividad, reinvención y capacidad adaptativa a una nueva realidad que, de la noche a la mañana, apareció y está emitiendo señales permanentes sobre la presencia de cambios -de todo tipo- en medio de grandes nubarrones de incertidumbre sobre lo que se debe hacer en el futuro más próximo para que las personas, las organizaciones y los propios países -vistos como un todo- puedan ser capaces de plantear y poner en ejecución modelos de desarrollo en donde interactúen -respondiendo a los efectos de la pandemia- los tres ámbitos de la crisis actual: el sanitario, el económico y el social.

Y, es precisamente, en ese escenario en donde, las organizaciones públicas y privadas dedicadas a promover las "finanzas para el desarrollo (FPD)", se deberán mover en los próximos, al menos, dos años. Para el caso ecuatoriano, a diferencia de otros países -algunos cercanos territorialmente, como: Colombia, Chile y Perú-, ese escenario será más complicado ya que el país, desde hace algunos años, venía con una crisis económica acumulada sin resolver y que, con el aparecimiento de la pandemia global, esa crisis más bien se potenció.

De ahí, para Ecuador, las alternativas, desde el ámbito de la política económica contracíclica, son limitadas; pues, el país no dispone de fondos de ahorro para inyectar -desde el Estado- dinero a la economía para que esta se dinamice y se cuide la producción y el empleo nacional. Por otro lado, las principales fuentes de ingresos de divisas -necesarias para sostener el modelo monetario de la dolarización- también han sido duramente afectadas con la pandemia, como es el caso del precio del petróleo que ha ido cayendo -de manera significativa- en relación al precio originalmente presupuestado; a este comportamiento hay que sumar la disminución sostenida en la recaudación tributaria, lo cual, en conjunto -como es de esperarse-, está generando serias dificultades al manejo de las finanzas públicas ecuatorianas.

Y, claro, en medio de las complejidades del escenario descrito, surge como prioritario el rol que puedan jugar las instituciones que ofrecen servicios financieros a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) y a los actores de la economía popular y solidaria (EPS); ya que, para cuidar la producción y, sobre todo, el empleo de estos sectores, será fundamental la canalización de recursos en calidad de créditos para el desarrollo que, por un lado, ayuden a recuperar la liquidez que, por la larga cuarentena, obligó a que las actividades productivas tengan que dejar de obtener ingresos por las ventas realizadas y, con ello, al momento de su reapertura se les dificulte la cobertura de pagos inmediatos relacionados, entre los más importantes, a sueldos de los trabajadores, obligaciones con proveedores, créditos contratados, arriendos, seguros, servicios básicos, y obligaciones con la seguridad social y el fisco.

Editorial

Por otro lado -como segundo momento del aporte de las FPD-, el financiamiento que se otorgue se deberá focalizar hacia las exigencias adaptativas que va imponiendo, como medio de sobrevivencia de los negocios, la nueva normalidad. Entre las exigencias que van a requerir financiamiento -ya que su implementación requiere de inversión de recursos frescos- están: adopción de medidas de bioseguridad en todo el proceso de producción y comercialización hasta cuando el producto llegue al consumidor final; absorción del incremento de costos debido a que, por las restricciones sanitarias, los negocios no podrán operar al cien por ciento de su capacidad instalada; innovaciones en productos para adecuarse a los cambios en las preferencias de los consumidores, y, también, la serie de incentivos financieros que deberán establecer -las MIPYME y actores de la EPS- para poder enfrentar la caída en el poder adquisitivo de los consumidores que se están quedando desempleados o les están disminuyendo las remuneraciones a través de diferentes mecanismos -uno de ellos la disminución de la jornada laboral-.

Finalmente, las instituciones alineadas con los principios de las FPD, también -en medio de la complejidad de la serie de desafíos que, de forma imprevista, van apareciendo- se podrían convertir en un gran soporte pro inclusión financiera -de acuerdo a sus condiciones técnicas y directrices estratégicas- al momento de crear productos financieros que ayuden a mejorar la capacidad de resiliencia de aquellas personas que, como ya se señaló, producto de la crisis económica acumulada y potenciada por la pandemia (covid-19), están perdiendo sus puestos de trabajo y que, para su supervivencia, muchas de ellas lo que harán es enrolar las filas de actividades económicas de subsistencia que, si no tienen apoyo financiero y una guía sobre el desarrollo de un negocio viable, simplemente, serán parte de cientos de iniciativas productivas caracterizadas por una esperanza de vida corta.

Resiliencia, liderazgo y transformación como salida de la crisis derivada del COVID-19

Econ. Valeria Llerena
Directora Ejecutiva
RFD

El coronavirus (COVID-19) fue declarado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) como pandemia por su rápida propagación a nivel mundial, con un aumento inesperado de contagios en diferentes países, pero, además, con una serie de implicaciones no solo en los sistemas de salud, sino en la economía global, generando desequilibrios productivos y financieros en empresas, comercios y personas alrededor del mundo.

Según la Oxford Economics, si la propagación del virus no se controla, las repercusiones económicas podrían manifestarse hasta en una contracción del 1,3% del PIB mundial, costándole a la economía alrededor de $1,1 trillones de dólares. La Organización Internacional del Trabajo, estima que se podrían perder hasta 25 millones de empleos producto de la pandemia. Los expertos señalan que alrededor de un tercio de las pérdidas económicas causadas por la misma, serán costos directos provenientes de las personas fallecidas, el cierre de lugares de trabajo y las cuarentenas; sin embargo, los dos tercios restantes, serán atribuibles a la pérdida de confianza de los consumidores, el comportamiento de las empresas y el deterioro de las condiciones financieras.

¿Qué opciones tienen las instituciones financieras para hacer frente a la crisis actual? Si bien es difícil plantear alternativas claras ante un escenario de difícil pronóstico, el reto principal en este momento es manejar esa incertidumbre, ya que ser reactivo a los hechos retrasará la recuperación de las instituciones y aumentará los costos de respuesta, agravando aún más los efectos disruptivos de la pandemia; mientras que, anticipar y comprender los probables impactos que pueden enfrentar los negocios, empresas y personas, es un paso importante para conocer el proceder futuro de los clientes, sus requerimientos, necesidades y tomar acciones para solucionarlas.

El comportamiento de los clientes, sean éstos personas, microempresarios, pequeñas o grandes empresas, durante una época de crisis y posterior a la misma, tiende a ser diferente al habitual. Gestionar dichos hábitos y lograr una rápida capacidad de reacción y respuesta ante el mismo, es responsabilidad de la alta dirección y de su capacidad de liderazgo. Los directivos deben tener la competencia para reaccionar y generar nuevas oportunidades; pensar en que las instituciones pueden seguir haciendo lo mismo, ante un escenario diferente, podría agravar la crisis actual.

Es necesario que las entidades financieras enfoquen sus esfuerzos en la evaluación y monitoreo de los riesgos a los que se ven expuestos, tomando acciones que privilegien su liquidez; en la gestión de sus operaciones durante y después de la crisis; en la estimación de ingresos y la evaluación del impacto de la pandemia en sus estados financieros; así como en el monitoreo de la salud financiera de sus clientes para identificar el apoyo financiero que se debe realizar.

De manera complementaria, para que las entidades financieras puedan gestionar adecuadamente el riesgo en su operación, es necesario ocuparse de los temas internos, promoviendo la creación de un comité de emergencias y generando un plan de continuidad del negocio para mantener la atención al público y la operatividad de sus servicios, que contenga planes de acción de corto y mediano plazo; se debe fortalecer la infraestructura tecnológica, mejorar la ciberseguridad, incrementar la capacidad de monitoreo y privilegiar el uso de canales electrónicos y digitales para la atención al público. También, se debe exigir a las entidades que adopten medidas para garantizar la seguridad de sus funcionarios, colaboradores o terceros, incluido el trabajo remoto; y, de manera muy importante, informar a los clientes sobre las medidas derivadas de los planes de acción.

En función de lo expuesto, es fundamental y un reto para las instituciones financieras, enfocar sus esfuerzos en transformar la crisis en una oportunidad, para lo cual, es imprescindible la toma de decisiones y acciones rápidas, así como la comunicación para crear alineación y aceptación de la situación actual. Las instituciones resilientes trabajan en su flexibilidad y su cultura organizacional, de tal forma que les permita adaptarse a momentos disruptivos, con una capacidad de resistencia y recuperación.

El problema al que nos enfrentamos

Econ. Juan Carlos Urgilés M.
Gerente General
Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo

Un mundo conflictuado, precarizado, depredado, exige un modelo de vida y gestión distintos, la economía social y solidaria, el cooperativismo, asociacionismo y comunitarismo, se presentan como una alternativa hoy, aunque haya estado siempre presente como paradigma socio económico organizativo de la humanidad. (Labayru, C. M., & Gibert, G. J., 2017)

Pero un modelo organizativo social y económico no lo hacen las empresas ni los procesos, lo hacen las personas.

Es decir, las características de las organizaciones que necesitamos las construyen las personas, así, si necesitamos organizaciones económicas sociales y solidarias, debemos en principio tener a sujetos con esos principios, valores, competencias y herramientas coherentes con lo que buscamos.

En el contexto de la pandemia, el desarrollo, la adecuación y posterior implementación de herramientas e instrumentos que permitan potenciar la construcción, mantención y reconstrucción de la cercanía social, es clave para potenciar la formación de un "sueño colectivamente soñado", un "sueño colectivamente construido", un "sueño colectivamente posible" (Freire, 2019), de manera que sea válido el manejo simbólico del ethos de nuestras instituciones (Echeverría, 1996) para el fortalecimiento de la capacidad de acción colectiva, base para pasar del "Yo" al "Nosotros" (BECK, U., & Beck, G. E., 2003), base de la cooperación y mecanismo para soldar la fractura social y mental que provoca el distanciamiento físico que vivimos.

Trabajar en los aspectos indicados es clave para fortalecer el tejido social de nuestras organizaciones y ubicar ahí el soporte ante las dificultades que vivimos y constituirse en la base sobre la que podremos construir un nuevo futuro, como sujetos más críticos, conscientes y solidarios.

Por tanto, el problema al que nos enfrentamos no es una pandemia, es identificar cuáles son los principios, sistemas y mecanismos educativos, pedagógicos, didácticos, organizativos, metodológicos claves para formar sujetos con capacidad para construir un mundo nuevo.

Solidaridad y confianza, la ruta para la recuperación

Econ. Luis Hinojosa L.
Director Ejecutivo
Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio - FEPP

La difusión mundial del coronavirus ha traído grandes preocupaciones, temores, discusiones, acciones emergentes, dolor por tantos muertos, crisis sanitaria, confinamientos forzados, recesión económica, hambre, desesperación. Todos opinan, hay tanto experto, hay quien dice que el virus ha sido creado en laboratorios especiales, fruto de una imprudente manipulación genética, y quien contradice señalando que hay intencionalidad política o económica de las grandes potencias. Tantos intelectuales, científicos, médicos, economistas, antropólogos, tantos sabios y "sabiondos" que nos bombardean con teorías, interpretaciones y recomendaciones. La realidad es que la pandemia nos está pisoteando a todos y con la difusión de los medios de comunicación de tanta noticia amarillista, nos ha llevado a la desconfianza y al "quédate en casa" como una actitud de defensa individualista. No sabemos cómo combatirla, estamos aprendiendo. El mundo entero vive obsesionado con evitar los contagios.

En el campo financiero también se vislumbra una crisis, porque la economía se ha frenado grandemente. Se ha tenido que "renegociar" o "reprogramar" las deudas, la morosidad empieza a crecer, la liquidez baja, no se vislumbran crecimientos en activos, en muchos casos no se espera utilidades, la rentabilidad es afectada y cuestionada. Si a esto se suma la serie de problemas financieros que se daban antes de la crisis del Covid 19, la preocupación es grande, se genera desconfianza y se empieza a difundir un "sálvese quien pueda".

Las crisis, si bien son un momento doloroso, son la ruptura de la "normalidad". Por esa ruptura todos queremos volver a la "normalidad", recuperar lo que teníamos y en mayor medida, pero si la normalidad que teníamos antes de esta crisis pandémica era tan conflictiva que mostraba las profundas inequidades, la irracionalidad del consumo, la grave afectación a la naturaleza, el alto desempleo, los altos índices de pobreza, de marginación, subdesarrollo y exclusión, no podemos volver a la misma normalidad.

Tenemos que recuperar el valor de la vida por sobre cualquier cosa, recuperar el valor de la persona por sobre el dinero, recuperar el valor de la familia por sobre el individuo, recuperar el valor de las relaciones sociales por sobre las económicas, recuperar la paz por sobre la guerra, recuperar la transparencia por sobre la corrupción, recuperar el "servicio a" por sobre el "servirnos de", recu-

La crisis es una oportunidad para repensar, para inventar, para transformar y esto requiere confianza, fe, convicción. Confianza en que tenemos capacidades y voluntades; confianza en que tenemos raíces buenas, principios, valores y ejemplos; confianza en que tenemos sueños, desafíos, esperanzas; confianza en uno mismo, pero sobre todo en el trabajo en equipo, en la familia, en la empresa, en la cooperativa, en el banco, en la institución; confianza en que tenemos fuerza para cambiar las cosas, los gobiernos (locales y nacionales), las leyes, las estructuras, lo público y lo privado; confianza en que podemos construir nuevas sociedades, más justas y solidarias; en fin, confianza en Dios que nos va a proveer de lo necesario para que seamos hermanos y hermanas de todos y de todo.

perar el compartir por sobre el acaparamiento, recuperar el cuidado de la naturaleza por sobre la explotación de los recursos, en fin, recuperar al ser humano, libre, igual, fraterno y solidario que lo estábamos perdiendo.

Como decía el Papa Francisco en su discurso a la Confederación de Cooperativas, recordando como nacieron en tiempos de crisis y ya tienen más de 100 años: "vuestra historia es preciosa… es un signo fuerte de esperanza… es un ejemplo para los hombres de nuestro tiempo que necesitan descubrirse a sí mismos no solo como "prendedores" de bien, sino "emprendedores" de la caridad". Y seguía: "vuestro modelo cooperativo… corrige algunas tendencias típicas del colectivismo y del estatismo… frena las tentaciones del individualismo y el egoísmo típicas del liberalismo". El modelo cooperativo "logra combinar la lógica de la empresa con la de la solidaridad". Esta lógica "ejerce una influencia significativa en las empresas demasiado ligadas a la lógica de las ganancias, porque las empuja a descubrir y evaluar el impacto de una responsabilidad social, a no considerar solo el balance económico, sino también el social, haciendo que se den cuenta de que es necesario contribuir a responder a las necesidades de los involucrados en la empresa, así como a las del territorio y de la comunidad".

Frente a esta crisis del virus Covid 19, han surgido ya varias muestras de solidaridad, de ponerse en el lugar de los otros, de sentir su sufrimiento, sus angustias, sus problemas y necesidades. Hay tanta gente buena que ha entregado tiempo, sacrificio, inteligencia, propuestas, kits de alimentos, de higiene, de bioseguridad y también dinero. Han entregado mucho de lo que tienen y no solo las "limosnas" o "lo que les sobra". La solidaridad se muestra en la práctica y esta preocupación por los demás, no solo como clientes o beneficiarios sino como personas con toda dignidad y derechos, es el único camino para recuperar aquello que somos o que queremos ser.

En el mundo financiero nos quedan grandes retos, revisar nuestros productos, revisar nuestras tasas, nuestros servicios, pero sobre todo, revisarnos a ver bien en qué creemos, como damos confianza, como somos solidarios, como inventamos procesos, proyectos, estrategias, caminos para construir juntos, no solos (como instituciones separadas), esa sociedad más justa y solidaria que nos reclama esta crisis y que está en nuestras declaraciones de visión y de misión, y que tal vez también está en nuestro corazón. La Solidaridad y la Confianza marcan nuestra ruta para la recuperación.

Administración de riesgos financieros, ¿Qué gestionar en esta crisis dual? La palabra es liquidez

Econ. Carlos Bambino Contreras[1]
Director de Riesgos
Banco Solidario

1 Las expresiones vertidas en este artículo son a título personal y no representan en ningún modo la opinión de mi empleador actual. De la misma forma, todos los datos aquí presentados no corresponden a Banco Solidario.

Desde nuestra infancia hemos escuchado con recurrencia este refrán popular, el cual hace alusión a evitar ser dispersos en las acciones que debemos ejecutar: "El que mucho abarca poco aprieta". He querido iniciar el artículo con esta idea porque en tiempos de crisis -y el Ecuador está viviendo dos de forma simultánea, una sanitaria y otra económica-, la ansiedad puede superar la serenidad con que debemos actuar para tomar decisiones objetivas.

Una primera vista del sistema financiero deja sobre la mesa la preocupación central que todas las empresas del sector están (o deberían estar) observando: **la liquidez**.

En la tabla adjunta se muestra una sencilla relación que busca recoger el comportamiento semanal que tienen las colocaciones de crédito.

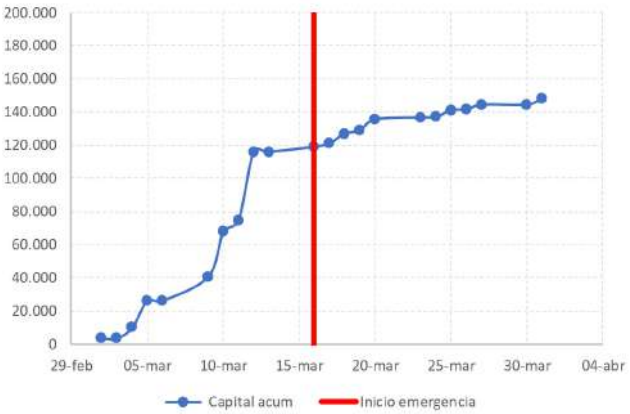
Relación semanal de colocación crediticia: mayo versus marzo

	CONSUMO	MICROCRÉDITO
BANCOS	3.95%	1.29%
COOPERATIVAS	22.30%	16.18%
TOTAL	**13.90%**	**10.67%**

Fuente: BCE, reporte semanal TINS
Información a la semana comprendida entre el 7 y 13 de mayo de 2020
Elaboración del autor

Al comparar los segmentos de consumo y microcrédito, los desembolsos de la segunda semana del mes de mayo, con el promedio de las dos primeras de marzo (periodo de desenvolvimiento normal de la actividad económica y social) se ve que en promedio el sistema de bancos y cooperativas está colocando en consumo aproximadamente un 14% de lo que hacía en condiciones regulares y en el caso de los microcréditos, un 11% de lo habitual ¿Significa esto que el sistema financiero está siendo irresponsable con el compromiso de reactivación económica? Ni de lejos se puede llegar a esta conclusión, puesto que dicho resultado deriva de la pérdida sustancial de las tasas de recuperación de efectivo que están sufriendo todas las entidades; con un agravante adicional para el sector financiero, dado que a los gastos de operación que tienen las empresas del sector real se debe añadir dos componentes adicionales: los retiros de depósitos y la demanda de créditos.

Evolución de los niveles de recuperación



Datos reales, no se publica la fuente por privacidad en el uso de la información.
Elaboración del autor

A partir del 17 de marzo del presente año (ver gráfica: evolución niveles de recuperación) la curva cambió; es decir, disminuyó la velocidad a la cual se recuperaba el capital, ahora dicha curva es más plana u horizontal. En tal virtud, la pregunta que hoy debemos respondernos no es a quién prestamos si no cuánto prestamos.

En esa línea de análisis, debemos volver al cuadro que relaciona la colocación semanal y advertir, que cuando se revisan las cifras separadas entre cooperativas y bancos, vemos que las primeras están colocando 5,6 y 12,5 veces más volumen de crédito que los bancos privados en los segmentos de consumo y microcrédito, respectivamente ¿Hace esto mejor o peor a uno de los dos grupos de instituciones? Los administradores de riesgos y más aún los administradores de los negocios no podemos caer en estas discusiones embebidas de juicios de valor, nuestra obligación con los depositantes y socios o accionistas es saber con precisión a qué debe responder hoy en día nuestros desembolsos de crédito, y la contestación es simple: **a los flujos de recuperación de capital y a los niveles de liquidez que se deben sostener para cubrir la operación bajo un escenario como el que estamos atravesando**.

Por tanto, hay que tener claramente definido nuestro esquema de colocación atado a la recuperación, junto con un análisis de flujo de caja que, además, nos permita determinar nuestro excedente de liquidez.

He querido dejar en este artículo un primer bosquejo de lo que debería ser un '**esquema de colocación atado a la recuperación**' en donde esta última va marcando el ritmo con el que la institución puede salir a atender a sus clientes con desembolsos de dinero. Una entidad responsable con sus finanzas y por ende con sus depositantes, proyectará sus recuperaciones y definirá una tasa de uso de esta para convertirla en créditos.

Evolución de los niveles de recuperación

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Recuperación proyectada	Valores reales	Valores reales	Valores reales	Proyecciones	Proyecciones	Proyecciones	Proyecciones	Proyecciones	Proyecciones	Proyecciones	Proyecciones	Proyecciones
Colocación	Valores reales	Valores reales	Valores reales	Colocaciones como un resultado de la recuperación Las colocaciones se controlan porque la recuperación ha cambiado su comportamiento								
Consumo												
Microcrédito												
TC												
Vivienda												
Etc.												
Tasa de uso de la recuperación												

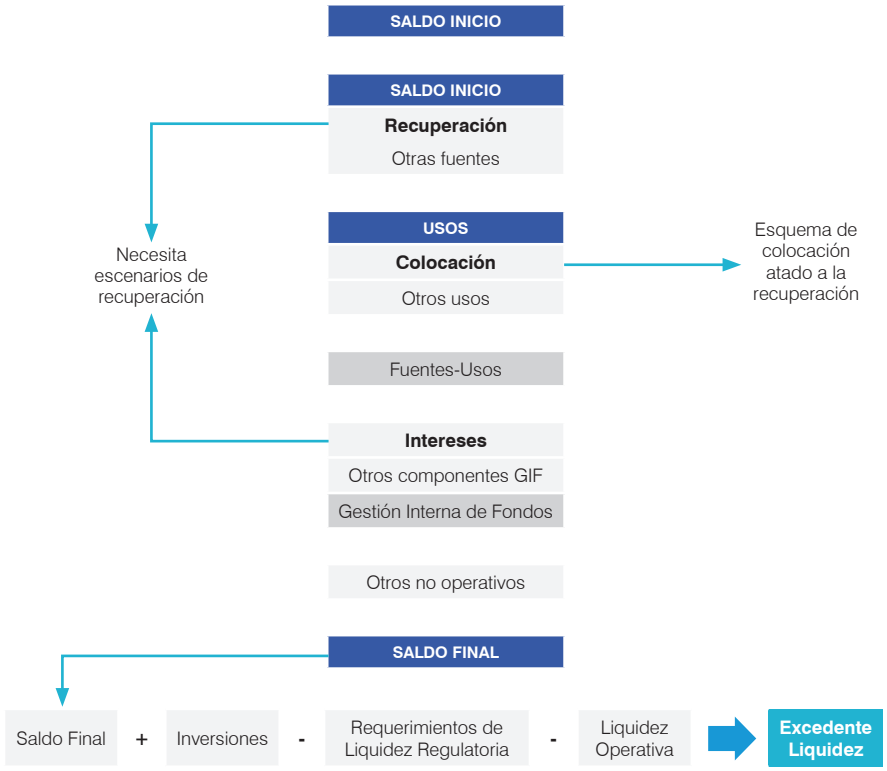
La diferencia debe ayudarme a cubrir mis costos de operación
¿Qué pasa si no los cubre?

Elaboración del autor

La diferencia entre lo que se coloca y lo que se está recuperando debería ayudar a cubrir los costos de operación. ¿Qué pasa si no lo hace? Claramente se estaría usando la liquidez, lo que significa una reducción de las reservas y por tanto una necesidad de captar más recursos del público o de obtener fondos del exterior. ¡Vaya aprietos en los que nos podemos meter! dado que estas dos últimas acciones actualmente pueden resultar "cuesta arriba". Esto nos lleva necesariamente a ser cautelosos con la oferta de créditos, variable que podemos controlar completamente.

Para continuar con el análisis debemos llevar el '**esquema de colocación atado a la recuperación**' a un examen de '**flujo de caja**' a partir del cual podamos determinar los excedentes de efectivo; es decir, cuánto tenemos de sobrante después de haber cubierto los requerimientos de liquidez regulatoria y operativa. Si estos excedentes nos dejan ir tranquilos a la cama concluiremos que estamos conduciendo correctamente nuestro negocio.

Esquema conceptual de flujo de caja y excedentes de liquidez



Elaboración del autor

Finalmente, y como corolario, regreso al primer párrafo de este texto. No hay que abarcar mucho porque corremos el riesgo de apretar poco; no hay que dejar que nos supere la ansiedad de querer controlarlo todo.

Hoy en día **la liquidez es el objetivo y la voz cantante**. Para tomarla por el cuello debemos preocuparnos de hacer el monitoreo de las medidas correctas que van en línea de lo aquí expuesto, y con base en ellas adoptar decisiones. Luego, para saber si estas fueron acertadas, tendremos que evaluarlas constantemente y así definir si seguimos en la misma ruta o hacemos rápidamente un giro de timón.

Estrategias clave para dinamizar las captaciones y colocaciones

Pedro Arriola
Gerente para Latinoamérica
Inspiring Development

Sin lugar a duda, la presente crisis originada por la pandemia de COVID 19, traerá consecuencias negativas en sus operaciones y en su situación como quizá nunca han sufrido la mayoría de las instituciones financieras. Factores externos causarán fuertes impactos en la economía y las actividades de los clientes, los cuales estamos lejos aún de poder dimensionar.

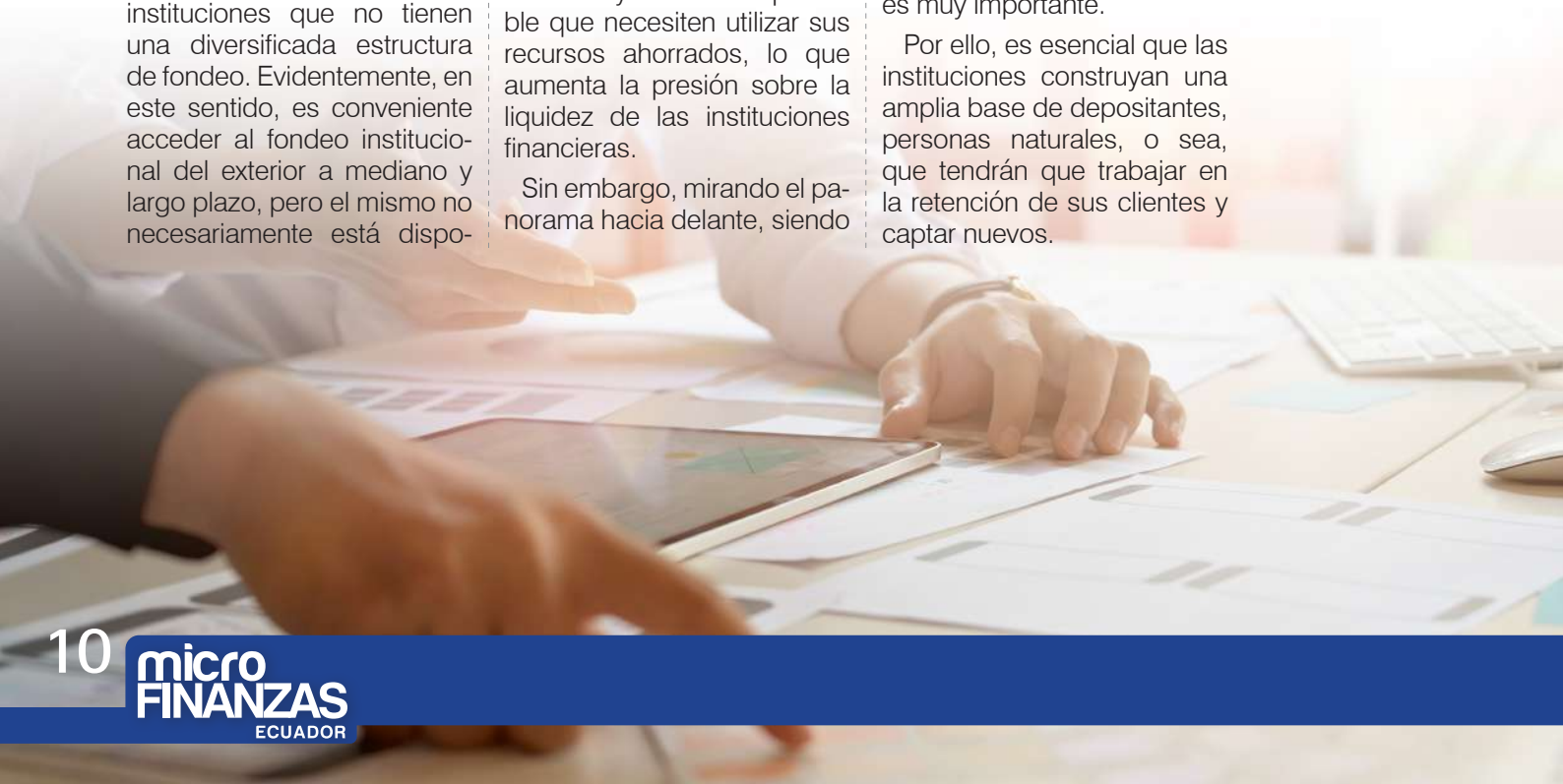
Este tipo de crisis expone a mayores riesgos a aquellas instituciones que no tienen una diversificada estructura de fondeo. Evidentemente, en este sentido, es conveniente acceder al fondeo institucional del exterior a mediano y largo plazo, pero el mismo no necesariamente está disponible en este momento, o no al menos, en los volúmenes necesarios. Por tanto, las instituciones que tienen licencia para captarlos deberán seguir luchando por los depósitos del público.

La captación de depósitos

Claramente, en estos momentos, es difícil para el sector financiero lograr un crecimiento en depósitos. Los clientes están comprensiblemente nerviosos por la incertidumbre y también es probable que necesiten utilizar sus recursos ahorrados, lo que aumenta la presión sobre la liquidez de las instituciones financieras.

Sin embargo, mirando el panorama hacia delante, siendo un poco menos pesimista, también habrá oportunidades que aprovechar en la etapa de la recuperación posterior a la crisis. Lo importante es construir una base sólida de depósitos. Por un lado, aquellas instituciones que tengan la posibilidad de hacerlo seguramente seguirán recurriendo a depósitos institucionales por montos altos, que les permitirán alcanzar volumen de recursos, pero recordando que también la diversificación es muy importante.

Por ello, es esencial que las instituciones construyan una amplia base de depositantes, personas naturales, o sea, que tendrán que trabajar en la retención de sus clientes y captar nuevos.



Por esta razón, es muy importante tener en cuenta, atributos centrales que los clientes buscan en las instituciones al momento de decidir donde depositar su dinero:

Confianza y seguridad: alguien que deposita su dinero, necesita confiar en quien lo recibe. Saber que sus fondos se mantienen de forma segura, que son accesibles en cualquier momento y que se aplican a un buen uso. Por lo tanto, el personal debe estar muy bien entrenado y sentirse seguro para generar confianza y credibilidad en ellos.

Calidad de servicio al cliente: a éstos les gusta cuando son bien tratados y es fundamental que ellos se sientan cómodos con las instituciones, especialmente cuando les confían sus ahorros. Por lo tanto, las instituciones deben garantizar un servicio de calidad, con alto nivel profesional y un apoyo y asesoramiento que les beneficie.

Comunicación y Transparencia: los clientes deben estar y sentirse constantemente informados. Les gusta cuando la comunicación es clara y transparente y no tienen que andar buscando información de otras fuentes. Es importante utilizar medios como boletines, publicaciones, reuniones, llamadas, correos electrónicos, mensajes de texto o cualquier tipo de comunicación directa.

Accesibilidad y canales de entrega: es importante que puedan acceder a sus cuentas y a cualquier tipo de información en la forma que los clientes prefieran. La tecnología es muy importante, especialmente para los jóvenes (banca móvil, banca por internet, tarjetas, etc.), donde pueden acceder fácilmente a sus cuentas y realizar transacciones desde cualquier lugar. Probablemente a las generaciones mayores les guste más el estilo de la banca tradicional (ir a la sucursal, hablar con alguien, asociar una cara a su cuenta). Las instituciones deberían poder ofrecérselo y tratarlos con respeto en lugar de tratar de empujarlos a usar tecnologías con las que no se sienten cómodos.

Precio: normalmente es importante. Se les debe pagar razonablemente bien a los clientes para que no sientan que la institución se está aprovechando de ellos, si esto ocurre, probablemente los haga sentir engañados y se tengan efectos adversos. Claramente, siempre hay compradores más sensibles al precio, que también se pueden buscar cuando se necesita un crecimiento más rápido, sin embargo, construir lealtad con ellos siempre es un problema y es costoso.

La gestión crediticia

La gestión de créditos también es un área donde las instituciones deben buscar el equilibrio entre ser prudentes, y al mismo tiempo buscar la expansión de su cartera. En el corto plazo, más bien la demanda vendrá por la necesidad de restructuración o refinanciación de las deudas existentes y quizá algo de financiamiento adicional complementario como un apoyo para reactivar los negocios, en lugar de buscar la expansión de estos.

Claramente, es importante mantener la tubería abierta para sostener la cartera, pero se debe hacer mucho hincapié en la gestión de esta, ofreciendo a los clientes soluciones adecuadas que se adapten a sus necesidades, hay que estar allí para acompañarlos durante este período y la recuperación.

La reestructuración y la refinanciación deben dejar de ser un tabú. Los clientes tienen que recibir un tratamiento adecuado, para ayudarlos a continuar y así la institución aumentar las posibilidades de recuperación de su cartera de créditos. Así que, en resumen, a los clientes se les deberá dar apoyo, un tratamiento apropiado y soluciones que los beneficien a ellos y a sus negocios y les den el impulso necesario para volver a encaminarse. Por supuesto, que estos mecanismos se deben aplicar con prudencia y debe haber un control adecuado para evitar su mal uso.

Por otro lado, hay que buscar nuevos clientes para remplazar a los que queden por el camino, pero se debe ser cauteloso. Algunas instituciones pueden tener un enfoque muy rígido con los suyos, presionándolos más que apoyándolos. Es un buen momento para buscar activamente buenos clientes de otras instituciones para captarlos. Deben existir mecanismos de evaluación adecuados para garantizar que la incorporación de nuevos se realice con buenos estándares de calidad, para no exponerse a una selección adversa.

Tanto para plantear soluciones a los clientes actuales, como para seleccionar los elegibles para recibir nuevos créditos, es necesario contar con una clasificación del nivel de riesgo de éstos, principalmente según su actividad económica, considerando el grado de impacto que la crisis ha tenido sobre cada uno de ellos. De esta manera, hay que centrarse en clientes en la categoría de bajo riesgo y ser selectivo en la categoría de riesgo medio, evitando financiar a clientes de alto riesgo.

Para implementar todo lo dicho, la calidad del personal es fundamental, tanto en depósitos como en préstamos, y es un elemento crucial para lograr el éxito durante esta crisis, pero también para aprovechar las oportunidades que vendrán después.

Capacidad de reacción de las IMF ante eventos disruptivos

Gestión de continuidad del negocio

MSc. Daniel Paredes Vallejos
Consultor Asociado en Gestión de Riesgos
Andes Consultoría Empresarial

El negocio financiero enfrenta una serie de amenazas externas de diversa índole, como los desastres naturales, fallas en los servicios públicos, fallas en la infraestructura crítica, sabotaje, conmoción civil, ciber ataques, amenazas biológicas, crisis económica, entre otras.

La pandemia del Covid-19 está poniendo a prueba la capacidad de resistencia y adaptabilidad de las empresas y países ante sus impactos devastadores en la gran mayoría de sectores económicos. Las empresas que no se adapten al nuevo entorno post pandemia, probablemente desaparecerán; no obstante, las organizaciones que cuenten con planes de continuidad del negocio inteligentes podrán minimizar los impactos y salir fortalecidas de esta crisis.

Para enfrentar el entorno complejo plagado de riesgos, las entidades financieras de desarrollo requieren implementar un Sistema de Gestión de la Continuidad del Negocio (SGCN) eficiente, que contemple al menos, una política de continuidad que brinde gobernanza a la gestión; un proceso y metodología robusta para establecer, implementar, revisar y monitorear, actualizar y mejorar el Plan de Continuidad del Negocio. La correcta implementación de éste reducirá la probabilidad de la ocurrencia de incidentes disruptivos; y, en caso de producirse, la entidad financiera estará preparada para responder de forma adecuada y oportuna. De esta forma, se logra minimizar los impactos del incidente; continuidad del negocio ya no es una moda, es una necesidad urgente.

El diseño del Plan de Continuidad inicia con un buen análisis de riesgos de interrupciones en el negocio, es decir; aquellos eventos que, por su severidad, impactan en los recursos del proceso (personal, infraestructuras, tecnologías de la información y comunicación y los proveedores) y la implementación de planes de respuesta a dichos riesgos, con el propósito de

evitarlos o minimizarlos. Este análisis debe actualizarse con cierta frecuencia y principalmente cuando se producen cambios relevantes en el contexto externo e interno de la empresa.

El proceso de evaluación de riesgos consiste en diseñar escenarios de interrupciones en el negocio lo suficientemente severos que permitan identificar, valorar y dar respuesta a éstos (aquellos que ya se han materializado en el pasado, pero también a aquellas amenazas o riesgos emergentes). En continuidad, siempre debemos prepararnos para lo peor; como diría Murphy: «Todo lo que pueda salir mal, pasará». Si nuestra organización está lista para afrontar un evento disruptivo severo, seguramente podrá manejar eventos de menor magnitud.

El Plan de Continuidad del Negocio se ocupa de asegurar estrategias de recuperación de los procesos críticos o funciones esenciales de la empresa. Para ello, es conveniente valorar la criticidad de los procesos, a través del Análisis de Impactos en el Negocio o BIA (Business Impact Analysis). Este análisis requiere evaluar distintos tipos de impactos de interrupciones en el negocio, considerando por lo menos los impactos económicos, operacionales y reputacionales, con el fin de establecer, cuáles son los procesos críticos o funciones esenciales de la empresa que deben estar cubiertos con estrategias de continuidad.

Los procesos designados como críticos necesitan la definición de tiempos de recuperación en los que deben ser restaurados, ante un incidente, así como, requisitos de los recursos que se demandan, tales como: personal, aplicaciones, seguridad de la información, materiales, infraestructuras, proveedores críticos. Aquí una reflexión importante, cuando ocurre un evento disruptivo no siempre podemos ofrecer a los clientes el 100% de los productos y servicios, por lo que, es probable, que los procesos críticos en modo "contingencia" no requieran todos los recursos que utilizarían en una situación normal.

Con los resultados del BIA y lista priorizada de procesos críticos, se evalúan las estrategias de continuidad más adecuadas, en término de costo - beneficio, es decir; aquellas que nos permitan recuperar los procesos críticos dentro del tiempo objetivo establecido, pero a un costo razonable en función del tamaño, complejidad y otras características propias de la entidad financiera.

Las estrategias de continuidad que se implementarán generalmente corresponden a políticas y procedimientos, comités de crisis, centros de procesamiento alternos, personal de back up, acuerdos con proveedores, teletrabajo, entre otras. Estas estrategias se combinan inteligentemente en la elaboración de Planes de Continuidad del Negocio, Planes de Respuesta de Emergencias, Plan de Recuperación de Desastres (DRP), Planes de gestión y comunicación de crisis.

Para que un Plan de Continuidad del Negocio sea funcional y brinde garantía razonable que funcionará en la vida real, debe cumplir algunos requisitos:

- **Simple:** facilidad de uso en los momentos difíciles.
- **Entendible:** el lenguaje utilizado y la forma de documentación debe ser amigable.
- **Comunicado:** debe ser informado y constantemente refrescado a los miembros del equipo.
- **Probado:** el equipo responsable debe saber cómo actuar al momento de un incidente.

Ya sea que su organización no haya iniciado con la implementación del SGCN, o ya cuente con un Plan, para una ejecución exitosa es fundamental mapearse con algún estándar internacional de continuidad del negocio, y contar con al menos un especialista en esta materia. Es fundamental tomar en cuenta que, la madurez del SGCN es un tema de largo aliento, pues, desarrollar organizaciones resilientes requiere el impulso de competencias y de una cultura en toda la organización.

Importancia de la comunicación digital en tiempos de COVID-19

Paúl Guerra
Comunicación
Red de Instituciones Financieras de Desarrollo

Según Brandwatch[1], en el mundo, existen alrededor de 4500 millones de usuarios en internet, cifra que tiende a crecer anualmente, en promedio un 7%. Ante esta realidad, y en contexto con la crisis que ha ocasionado el COVID 19, confinando a las personas a un aislamiento y encierro obligatorio, la comunicación digital ha ganado, todavía más, un espacio clave para que las instituciones puedan informar y comercializar sus distintos productos y servicios.

Para el caso de las instituciones financieras, por ejemplo, si en su momento lograron implementar, casa adentro, canales on line de transaccionalidad para sus usuarios, definitivamente son ellos quienes cuentan con una ventaja competitiva; actualmente la mayoría de personas cuenta con un teléfono celular, es imprescindible, hoy más que nunca, que el modelo de negocio migre hacia esta lógica transaccional. Estas innovaciones tecnológicas, atadas a una estrategia comunicacional que potencie sus distintos canales, representa una gran oportunidad para hacer frente a la actual crisis.

Con este antecedente, la propuesta es, "la digitalización", forma óptima para mantenerse actualizados y poder atender y entender los hábitos de consumo y las necesidades que surgen en el consumidor, producto de las nuevas circunstancias de la pandemia.

Basta mirar lo que está sucediendo en las redes sociales, y el protagonismo que han alcanzado como herramientas potentes de información, actualmente representan el primer canal de conexión para todo tipo de empresas con las personas. La pregunta de cajón entonces sería ¿Qué estoy haciendo desde mi organización para potenciar mis canales de comunicación digital? si usted todavía no lo hace, aquí le dejamos

unas recomendaciones que podrían ser útiles para apoyar su gestión.

Es importante dar **continuidad a su imagen y marca**, en estos momentos es fundamental dar a conocer sus distintos productos y servicios, ya lo dice el clásico refrán "lo que no se exhibe no se vende", quienes realicen acciones puntuales por mostrarse estarán en la mente de sus usuarios.

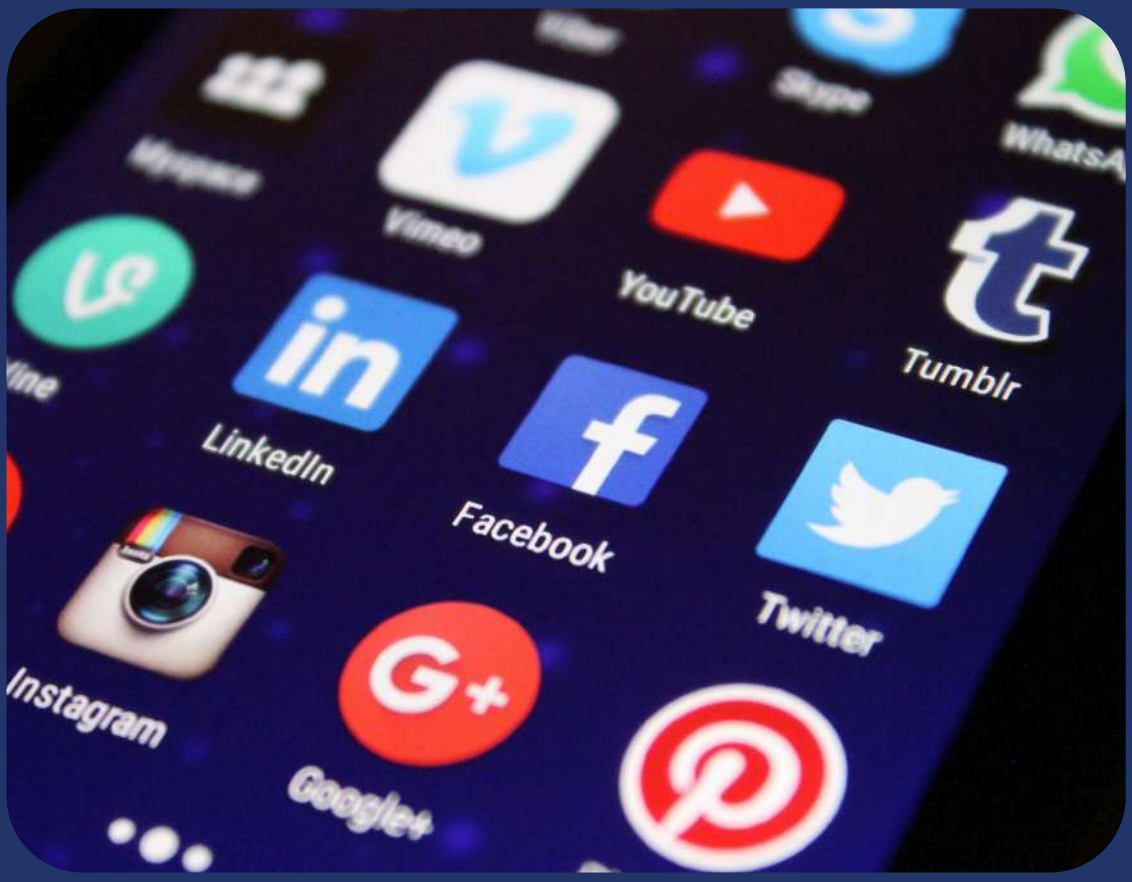
Identifica tus buenos clientes, socios o usuarios y fidelízalos, ustedes son quienes conocen sus necesidades y expectativas, es el momento de aprovecharlas, si lo hacen, ganarán relaciones a largo plazo. Es el momento para estar con ellos, recordándoles el apoyo de tu parte.

Las **personas todavía siguen teniendo necesidades** de consumir productos y servicios, es importante adaptarse a las circunstancias. Es un buen momento para escucharlos y atender de manera eficiente lo que requieren.

Este es un tiempo para **trabajar colaborativamente**, analiza el entorno e identifica con quien puedes generar alianzas estratégicas, busca en el sector al que representas y trabaja en conjunto, opta por quienes puedan dar valor a tu marca; hoy, todos tenemos que arrimar el hombro, el individualismo limitará las opciones para enfrentar la crisis.

La situación actual está poniendo a prueba a toda la población, el estilo de vida al que estuvimos acostumbrados definitivamente cambiará. Es por esta razón que, si no aprovechamos al máximo todas las herramientas que tenemos a la mano, la actividad económica, política, social que realizas, se verá en alto riesgo.

Recordemos la frase de Trey Pennington[2], como cierre "Las empresas que entienden los canales de comunicación digitales son las que dicen con su mensaje: te veo, te escucho y me importas".



1. Brandwatch es la empresa líder a nivel mundial en social intelligence
2. Experto en marketing y social media

Innovación y adaptación, clave para enfrentar shocks externos

Christoph Jungfleisch
YAPU Solutions GmbH.

YAPU
Smart finance. People first.

El ser humano, regularmente, se enfrenta con impactos adversos externos sobre los cuales tiene una influencia limitada como individuo. En consecuencia, sus sistemas culturales, sociales, económicos y productivos se ven afectados. Tales impactos pueden ser ambientales (la actual crisis sanitaria, el cambio climático), económicos (la baja del precio del petróleo, la recesión emergente), pero también políticos o sociales (protestas y paros). Mientras que estos impactos difieren en su raíz y sus consecuencias, típicamente representan diferentes niveles de complejidad, lo cual determina posibles respuestas.

La clave para entender cómo reaccionar frente a un shock externo, es un análisis de información disponible, ante ello, podríamos plantear las siguientes interrogantes:

¿Hubo eventos comparables en el pasado de los cuales podemos aprender (como la pandemia de la gripe española en 1918/19 frente a la situación actual)? ¿Podemos entender factores que han cambiado desde entonces (como un grado elevado de globalización, de integración económica y de movilización internacional)? En caso de existir ¿Hubieron respuestas que han cambiado el resultado? ¿Prácticas que se pueden insertar en el momento actual? ¿Qué otra información está disponible para proyectar posibles futuros?

En general, se puede constatar, mientras más grandes son los desafíos, más novedosas tienen que ser las respuestas – aunque sea frente al horizonte de la experiencia individual ¿Quién se ha sometido – y aun puede dar testimonio - al confinamiento en el marco de la gripe española?

Lo que siempre se necesita es la conciencia, la capacidad, pero también la voluntad de adaptarse a una realidad nueva o emergente. Eso también es cierto para organizaciones (sean públicas, privadas o de la sociedad civil), audiencia principal del presente artículo. Quienes ignoran nuevas realidades, por ejemplo, consecuencia de la crisis actual o del cambio climático acelerado, se volverán obsoletos en el mediano plazo, probablemente.

¿Qué es la adaptación?

En biología la adaptación se genera por un proceso llamado "selección natural", la cual se da por errores en el proceso del copiado de ADN, realizándose miles de millones de veces diariamente en un organismo biológico. Estos errores producen cambios en las características de un organismo, que lleva a que éste pueda sobrevivir de mejor o menor manera en su entorno. Si el organismo sobrevive, se reproducirá, las características se trasladarán a la próxima generación, las "menos adaptadas", por su parte, desaparecerán.

En cambio, el ser humano, organizado en instituciones y redes, puede tomar acciones consientes para adaptarse. Es decir, sigue un proceso de planificación, orientándose a una situación actual o un futuro esperado. Si, por otro lado, es algo no visto antes, innovaciones serán necesarias para su adaptación.

Innovación frente a la necesidad de adaptación

En muchos casos se piensa a la innovación en términos tecnológicos y disruptivos: el **www**, pantalla táctil, inteligencia artificial, o en general la transformación digital global, pueden ser algunos ejemplos. Sin embargo, innovaciones pueden realizarse a nivel de visión y misión, procesos, metodologías, funciones, estructuras o modelos de negocio dentro de una institución, y no siempre tienen que apuntar a cambios disruptivos. Regularmente, la adaptación e innovación estructurada requiere de cambios en la cultura institucional, buscando una mejor orientación a las necesidades (nuevas) de las partes interesadas; éstas son miembros, socios o clientes, que reciben nuestros productos o servicios. La innovación exitosa nunca tiene como objetivo su propia realización, más bien, responde a desafíos claves de sus beneficiarios.

¿Qué escenario estamos atravesando?

Actualmente, la humanidad vive una situación extraordinaria. La vida, y sobre todo las opciones de movilización física, cambiaron de manera profunda. Familias están pasando mucho tiempo sin verse, el desempleo y la miseria sigue en auge, cadenas de suministro han sido interrumpidas, el turismo en muchas ciudades y países ha disminuido a casi cero, por nombrar solamente unos pocos aspectos. Gobiernos luchan

Mujeres utilizando máscaras quirurjicas durante la epidemia de influenza, Brisbane (1919).
Imagen original de la Libreria Estatal de Queensland.
Mejorada digitalmente por rawpixel.

por encontrar una respuesta eficaz y crear la confianza que necesitan. Para todos existe un alto grado de inseguridad, no saben cómo avanzará esta situación en las próximas semanas y meses.

La realidad incomoda es: nadie puede predecir con certeza lo que pasará. Y tal como el cambio climático – un fenómeno único, que causa una necesidad de adaptación, el cual requiere no menos de USD 140 mil millones anuales – el escenario de la actual crisis del Covid-19, se encuentra en proceso de innovación, en gestión de conocimiento.

Solo si entendemos el entorno en el que operamos, si podemos identificar tendencias y desarrollos importantes de manera temprana, seremos capaces de reaccionar de manera contundente y rápida a requerimientos resultantes de la crisis.

¿Cómo pueden reaccionar las organizaciones?

Este momento, todavía de manera superficial, pueden presentarse algunas recomendaciones generales de reacción.

1. Hable con sus partes interesadas (empleados, clientes, miembros, etc.) e identifique sus principales preocupaciones.

2. Aclare los escenarios de desarrollo en su sector a futuro, desde tres perspectivas: optimista, pesimista, realista.

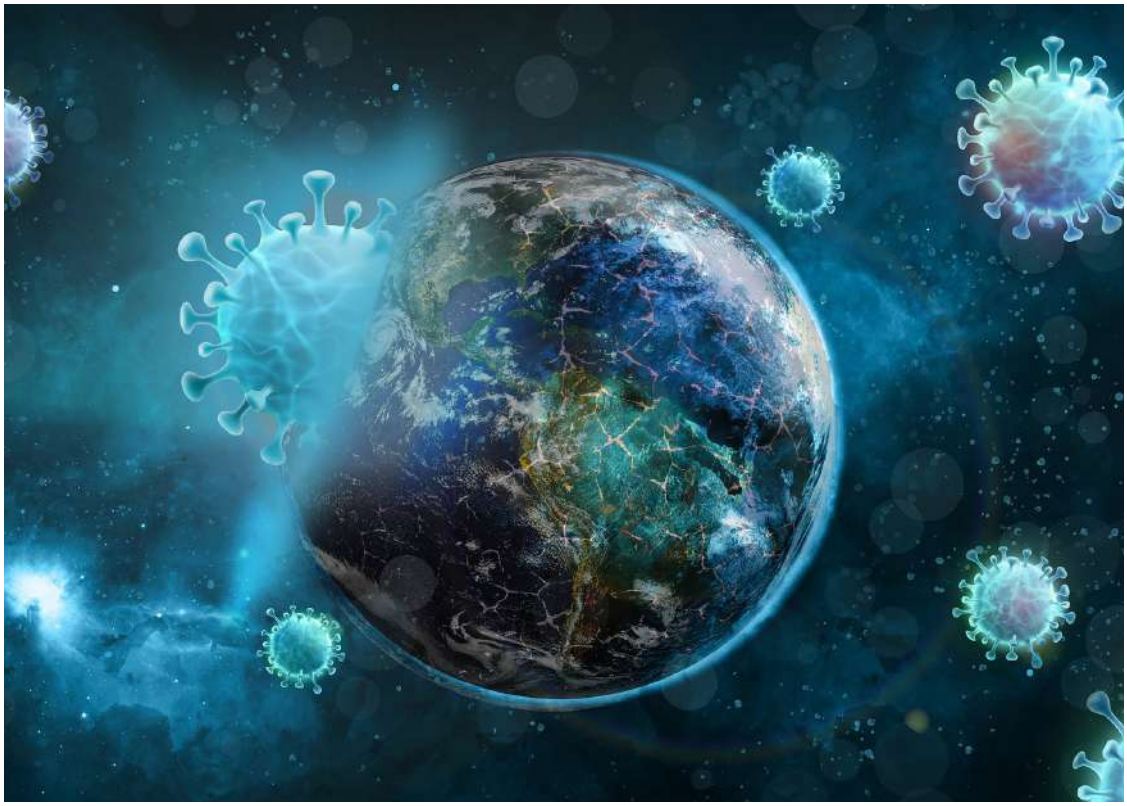
3. Identifique la información con la que cuenta en su organización, a través de un mapeo e inventario.

4. Defina como reaccionar a requerimientos resultantes, adaptando sus servicios y productos actuales, con el objetivo que satisfagan las necesidades en diferentes escenarios.

5. Identifique que innovaciones, en diferentes áreas, podrían mejorar la nueva propuesta de valor y apoyar su adaptación.

6. Introduzca este proceso de manera constante y estructurado para que se convierta en el ADN institucional. Permita experimentos y errores y documéntelos.

La gestión proactiva de la innovación requiere una cultura institucional diferente a la tradicional, en muchos casos, estructuras más jerárquicas tendrán que reemplazarse por colaborativas. Como en toda crisis, eso también provee oportunidades: mayor participación del personal ofrece un mejor aprovechamiento y emancipación, fomentando la apropiación de sus funciones y el desarrollo de su potencial.



Reactivación crediticia a través de vinculación digital

Econ. Sandra Rubio DaCosta
Ceo y Confundadora
IMIX

A mediados de marzo Isabel, al igual que todos, tuvo que cerrar las puertas de su negocio. Contó cuanto tenía en la caja, se organizó con su familia en casa, y rezó. Todavía están aguantando.

Con oficinas de las entidades financieras cerradas, y restricciones en desplazamientos, así quisieran, así tuvieran la liquidez, muchos clientes de microcrédito no pueden ir a pagar sus obligaciones. Todavía dependemos de desplazamientos físicos, de cheques, de efectivo. Todavía las nuevas operaciones de crédito se hacen en papel con firma autógrafa y fotocopias, hay que tomar buses, hay que volver en semanas. Eso no es solo costoso sino también demorado.

Para transformar el mundo en inclusión financiera, al paso que vamos, nos quedarían muchos años, demasiados. Y el mundo nos necesita ahora, rápido, para recuperar la economía.

Isabel nos necesita para volver a abrir su negocio, rápido.

Décadas de esfuerzos en la reducción de la pobreza están en juego en este momento: Las últimas semanas han sido devastadoras para la economía ecuatoriana, en donde la cuarentena ha roto las cadenas de valor de las micro, pequeñas y medianas empresas, responsables del ingreso de más de 1 millón de personas y de más del 25% del PIB.

La recuperación de los pequeños negocios va a necesitar liquidez. Nos enfrentamos a tres posibles escenarios de reactivación:

- En forma de "V" con una rápida caída, tocar fondo durante un corto plazo y una rápida subida.

- En forma de "U" con un plazo más largo de inactividad en el fondo

- En forma de "L" donde las unidades productivas se quedan inactivas indefinidamente

Es aquí donde las entidades financieras están llamadas a movilizar liquidez de manera rápida para que esos pequeños productores puedan reactivarse e impulsar la economía desde la recuperación de sus propios negocios.

Para nadie es un secreto que al relativo éxito del modelo de microfinanzas le falta la velocidad y escalabilidad. **La promesa de Fintech es revolucionar en tiempos, procesos y costos, habilitando nuevos modelos de negocio.**

A los productos financieros 100% digitales aún les faltan años para cumplir la alerta de adopción masiva. Las personas que están subbancarizadas no tienen las competencias digitales ni la educación financiera para utilizarlos. Es en este contexto cuando más cobran valor los modelos híbridos. Introducimos dos términos FinTech que han probado su valor en convergencia y en empoderar la transición:

1) Phygital: El enfoque físico-digital propone utilizar una estrategia en donde se despliegan procesos digitales (transacciones monetarias, originación de un producto de crédito) en un entorno físico (ej.: un punto de venta)

2) Tech & Touch: Acompañar el proceso digital, nuevo, con un toque humano, cono-

cido, de confianza, abre las puertas para la innovación y adopción.

¿Qué tal si desarrollamos las comunidades como ecosistemas digitales potenciales? El espíritu cooperativo se fundamenta en su red de asociados. Construir sobre esa red un ecosistema digital.

A través de un modelo FinTech físico-digital, Imix habilita un nuevo canal que permite llegar a nuevos clientes desarrollando una red de alianzas comerciales, proveedores de clientes finales, para atender sus necesidades de crédito, fundamental para la reactivación.

El modelo **Acá Se Fía** de Imix, ganador del concurso de Fintech para Inclusión Financiera del pasado XIX Foro RFD, se basa en el uso de alianzas como canal digital de acceso para la originación, desembolso y recaudo de créditos y microcréditos en establecimientos comerciales.

¿Cómo funciona el modelo?

Isabel puede abrir su negocio solicitando a su proveedor de abarrotes la mercancía a crédito para volver a surtir el local.

Don Luis, el pequeño constructor, se acerca a su ferretería habitual y cuenta con la posibilidad de llevar los materiales que necesita para su próximo trabajo a crédito. Lo paga al terminar, o en cuotas, en el mismo local donde vuelve a hacer su siguiente compra.

La Señora María, para la siembra de maíz, lleva la semilla al fío. La paga al recoger la cosecha, y en la misma tienda de agroinsumos, después de pagar, obtiene nuevamente lo de su próxima siembra.

En todos los casos, hay una entidad financiera que otorga el crédito, y el establecimiento comercial hace las veces de fuerza de ventas externa y canal de recaudo.

La plataforma Imix habilita y gestiona que esto se haga posible conectando a los comerciantes con las entidades financieras para realizar los procesos de originación, autenticación e identidad digital, integración de las transacciones, como un nuevo canal adicional para realizar operaciones de crédito.

Además de reducir los costos de las transacciones monetarias, contar con establecimientos comerciales, como fuerza de ventas externa, es una manera de llegar a nuevos clientes, y permite, además, que los clientes se atiendan sin efectivo ni cheque, digitalmente mediante la aceptación del crédito como un nuevo medio de pago, en un nuevo punto de atención de la entidad financiera.

Una vinculación digital realizada por un comercio aliado en su celular o en la web, cuesta 95% menos, si la realiza un asesor en campo o si se hace en una oficina. Se reducen los tiempos de semanas a minutos. De esta manera contribuimos todos con la reactivación de la economía.

Es el momento de innovar, de probar nuevas estrategias. Los pequeños negocios de Ecuador necesitan más que nunca, esa capacidad de innovación que la colaboración fintech puede acelerar.

La velocidad con la que las entidades financieras sean capaces de innovar en las próximas semanas marcará la diferencia para las Isabeles, los Don Luises, las Señoras Marías, para sus familias y sus comunidades.

Sistemas de Garantía de Depósitos: protección a pequeños depositantes e inclusión financiera

Ing. Luis Antonio Velasco
Gerente General
Corporación del Seguro de Depósitos, COSEDE

COSEDE
Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados

Según el Banco Mundial inclusión financiera significa que las personas y las empresas tienen acceso a productos y servicios financieros útiles y económicamente alcanzables, que satisfagan sus necesidades (transacciones, pagos, ahorros, créditos y seguros), suministrados de manera responsable y sostenible.

En los últimos años la inclusión financiera ha tomado un giro importante por la transformación digital de las finanzas y la creciente importancia de los microahorros y del dinero móvil como una forma de acceder a servicios financieros.

En lo que se refiere a estadísticas de inclusión financiera; para Ecuador, durante el período 2011 a 2012, la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Urbanos y Rurales (ENIGHUR), mostraba que el 73.43% de los ciudadanos sobre los 15 años, que habitaban fuera de la ciudad, no estaban incluidos en el sistema financiero. A 2018 el 51,61% de la población adulta registra al menos un producto financiero activo, en comparación al 48,16% registrado

en 2017. En cuanto al uso de efectivo, medido a través de las Especies Monetarias en Circulación (EMC) respecto del PIB, fue de 15,8% a diciembre de 2019.

En la India esta cifra de exclusión se situaba (2011 a 2012) entre el 40 y 60%, y los flujos de dinero que manejaba esta población se cuantificaba en 13 billones de dólares (Charnoz, 2015). Según el Global Findex 2017, en India, el 80% de la población mayor de 15 años tiene hoy una cuenta en una entidad financiera o utiliza dinero electrónico; y, el efectivo en circulación respecto del PIB para el período 2018-2019 es de 11,2%[1].

Cuando las personas son excluidas financieramente, el dinero físico, monedas y billetes, manda, y algunas otras externalidades socio económicas no deseadas florecen en este ambiente.

Inclusión financiera: creando oportunidades

El Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP, por sus siglas en inglés) señala que la usabilidad de los servicios financieros permite abordar problemas como pobreza y desigualdad; además, salvaguardar ahorros y el bienestar de la población[2].

Un estudio del Fondo Monetario Internacional (IMF, por sus siglas en inglés) halló que en África la inclusión financiera había creado oportunidades, entre las que se destacan: (International Monetary Fund. External Relations Dept., 2016): Transacciones de bajo costo, nuevos canales para políticas públicas de servicio o asistencia sociales, evitan delitos económicos, y políticas monetarias prospectivas.

Por otro lado, este estudio menciona que disminuir la informalidad en 10% aumentaría el crédito bancario en un 2%.

En este ámbito, Ecuador registra brechas de informalidad (17,8% de subempleo[3]) e inclusión financiera (49%[4] de personas mayores a 15 años que no tienen una cuenta en una entidad financiera) que son todavía demasiado amplias. El Global Findex (WB, 2015) describía que, para 2015, en Ecuador solo el 46% de los adultos tenían una cuenta bancaria. En prospectiva, el mismo índice arrojó que para 2017, esta brecha se había reducido en 5 puntos porcentuales.

Un estudio del Banco Mundial sobre el Banco Azteca de México, cuyo principal mercado es el microcrédito, también da cuenta de los efectos positivos de la inclusión; el estudio, concluye que existe una conexión entre acceso a crédito y alivio de pobreza, promueve el desarrollo económico y nuevos emprendimientos. (Bruhn, Miriam; Love, Inessa; World Bank, 2009).

Seguros de depósitos y su rol en la inclusión financiera

Un estudio recientemente publicado por IADI recopila a detalle las principales tendencias mundiales de los aseguradores de depósitos, quienes han ido trasladando su experticia y cobertura hacia nuevos productos que se han venido añadiendo a la oferta financiera que busca el cierre de brechas de inclusión a pesar de que "*los mandatos de las aseguradoras de depósitos, aunque implícitamente relacionado con la idea de proteger a los pequeños depositantes, no incorporan las obligaciones específicas en términos de fomento de la inclusión financiera.*" (IADI, International Association of Deposit Insurers, 2020)

Los resultados de una investigación de la OECD muestran una directa asociación entre el conocimiento financiero y la inclusión, así como el desconocimiento de mecanismos destinados a aumentar la confianza y proteger a los consumidores, como los seguros de depósito o la protección del consumidor, también puede reducir la demanda de productos apropiados. (Adele & Messy, 2013)

En Ecuador en 2008, la Ley de la Red de Seguridad Financiera, incluyó el diseño de un Seguro de Depósitos con cobertura limitada, que administre fondos destinados para atender el fallo financiero de entidades del sector financiero privado. Para 2011 se incluyó al sistema financiero popular y solidario y se creó un Seguro de Depósitos múltiple en Ecuador. Este ciclo de ajustes normativos se cierra en 2014 con la expedición del Código Orgánico Monetario y Financiero en el cual se contempla el inicio de operaciones del Fondo de Seguros Privados. Considerando

1. https://www.rbi.org.in/Scripts/PublicationsView.aspx?id=19417
2. https://www.cgap.org/about/faq
3. Instituto de Estadísticas y Censos, Encuesta Nacional de Empleo, Subempleo y Desempleo (ENEMDU), diciembre 2019.
4. Banco Mundial, Global Findex 2017.

su alcance, actualmente su cobertura es de base muy amplia y brinda protección al depositante con los diferentes productos que ofrece el mercado ecuatoriano. Al momento de expedir las normas relativas a la operación de cuentas básicas las mismas gozan también de cobertura inmediatamente un depósito les sea acreditado.

Los retos de acercar cada vez más la protección hacia nuevos métodos de inclusión financiera, principalmente aquellos basados en tecnología debe considerar principalmente el alcance legal de la protección, en este ámbito en los últimos años han venido tomado relevancia los Bancos de Pruebas Regulatorios en el sector financiero más conocidos como "*sandbox*" que consisten en "*una suerte de espacios de experimentación, que permiten a empresas innovadoras operar temporalmente, bajo ciertas reglas que limitan aspectos como el número de usuarios o el tiempo en que se puede ofrecer el producto. De esta forma las empresas pueden probar productos, servicios y soluciones originales, ante la atenta mirada del supervisor.*" (Herrera & Vadillo, 2018). Esta nueva herramienta regulatoria enfrenta a su vez un aspecto complejo que es el de "*lograr el equilibrio entre el fomento de la innovación y la protección de los intereses de todos los agentes, en el marco de un sistema financiero estable*"[5]; por esto la importancia de que en estos Bancos de Pruebas participen todos los actores con competencias de supervisión y protección al consumidor. Sin embargo, en ausencia de este tipo de herramientas, la respuesta más sencilla en caso de duda de que si algo es un depósito o no y por lo tanto está protegido, lo más común de escuchar será que está excluido. El primer reto es entonces la definición de los productos excluidos a pesar de que puedan estar promoviendo inclusión financiera, y con ella estabilidad financiera.

El segundo reto es vencer la barrera de asegurar únicamente a través de entidades financieras tal como se las conoce actualmente, cuando, por su parte, la industria tecnológica financiera usa intermediarios, facilitadores, *clearing*, canales, tomadores de depósitos, *brokers* de depósitos y una larga lista similar. Si la definición persiste entonces debe exigirse que contribuyan al seguro de depósitos y entreguen información de forma regular y periódica. El tercer reto constituiría el no cubrir claramente a otros fuera del cerco de la supervisión bancaria regular, entonces la toma de depósitos debe transparentarse en las entidades financieras supervisadas, tiene que transmitirse ese derecho de los depositantes desde el tomador no bancario extendiendo dicha cobertura. (Izaguirre, McGuire, & Grace, 2015)

Si bien la recomendación del Principio de la IADI relacionado con la cobertura señala la membresía obligatoria de to-

5. Ibídem

dos los partícipes del mercado, inclusive para no generar diferencias en los costos y los riesgos similares; esto podría generar un cuarto reto que significaría permitir a un participe disruptivo y todavía gris en su definición de miembro obligatorio o no, a durante un plazo determinado brindar cobertura a sus clientes o tal vez, si la diferencia de valor agregado del depósito asegurado es más atractiva que la no asegurada, permitir a estos actores una membresía voluntaria temporal. Un principio general de protección a los depositantes puede entrar en disputa con la membresía obligatoria si la inclusión financiera participa en la decisión.

Más allá del hecho de pensar en intermediarios financieros digitales, cuya génesis es proporcionar medios de pago, es necesario analizar si su crecimiento y aceptación los pueden convertir en administradores de saldos de gran número de clientes, lo cual transforma inmediatamente la naturaleza del medio de pago a un depósito. Si a esto le sumamos que pueden ser varios compitiendo por un servicio *commoditie*, en el futuro deberán pensar en atraer clientes no por el servicio reemplazable sino ir agregando costo a ese dinero mantenido temporalmente, si bien no con el propósito de prestarse a un tercero que lo convertiría inmediatamente en intermediación financiera, sino simplemente con un propósito comercial de mantener clientes realizando transacciones con sus depósitos. En este punto, valdría preguntarse si ¿El otro lado de un medio de pago, no es un medio de cobro?. Finalmente escuchar que Mastercard ofrece adelantos de liquidez a sus establecimientos sobre garantía de su facturación futura, no hace de un medio de pago un posible prestamista en un futuro cercano. Frente a la actual situación, en el Diario El Universo un titular señala "Mercados Populares receptarán pagos por medio de billetera móvil[6], es por ello por lo que la discusión de nuevas, mejores, y actualizaciones oportunas del sistema de protección de los depositantes deban considerar todos estos aspectos, ayer eran indispensables.

6. https://www.eluniverso.com/noticias/2020/05/23/nota/7849866/mercados-populares-receptaran-pagos-medio-billetera-movil

EQUIFAX®

Indicador de Impacto Covid-19, una solución para disminuir la incertidumbre apalancándose en el poder de los datos

Ing. Carlos Alberto Martínez
Gerente de Data y Analítica
Grupo Equifax en Ecuador

Las instituciones de la economía popular y solidaria han sido históricamente un puntal para el desarrollo. De acuerdo con datos del equipo de Operaciones de las empresas del Grupo Equifax en Ecuador, buró de crédito del país y expertos en Big Data, Analítica y Alta Tecnología, en el 2019, el sistema cooperativista otorgó 1.7 millones de créditos con un monto total de USD 9.476 millones, de los cuales se beneficiaron 1.1 millones de personas.

Pero quizás, la cifra más relevante de este sector sean las más de 267 mil personas que por primera vez en su vida obtuvieron un préstamo por medio de una entidad microfinanciera. Estos no son solo números, son posibilidades de inclusión abiertas, que se logran con el músculo cooperativista y con las posibilidades de acceder a información, que logra un perfilamiento adecuado para ofrecer productos y servicios financieros acordes a los desafíos del contexto y del territorio.

Por eso, como un compromiso con ese trabajo y ese esfuerzo, las empresas del **Grupo Equifax en Ecuador han desarrollado el Indicador de Impacto Covid-19**, una propuesta innovadora, que incorpora diferentes fuentes de información en el análisis crediticio, con el gran objetivo de disminuir la incertidumbre, provocada por la presencia del coronavirus en el país, esto es posible gracias al poder de los datos.

Esta solución, diseñada por nuestro equipo de Data y Analítica, categoriza a los sujetos en un semáforo que indica su grado de vulnerabilidad. Esto se ha logrado por medio del análisis de la data histórica de Equifax, una serie de información adicional sobre la situación actual -que enriquecen el resultado- y una segmentación de acuerdo con el análisis de más del 80% de la Población Económicamente Activa (PEA).

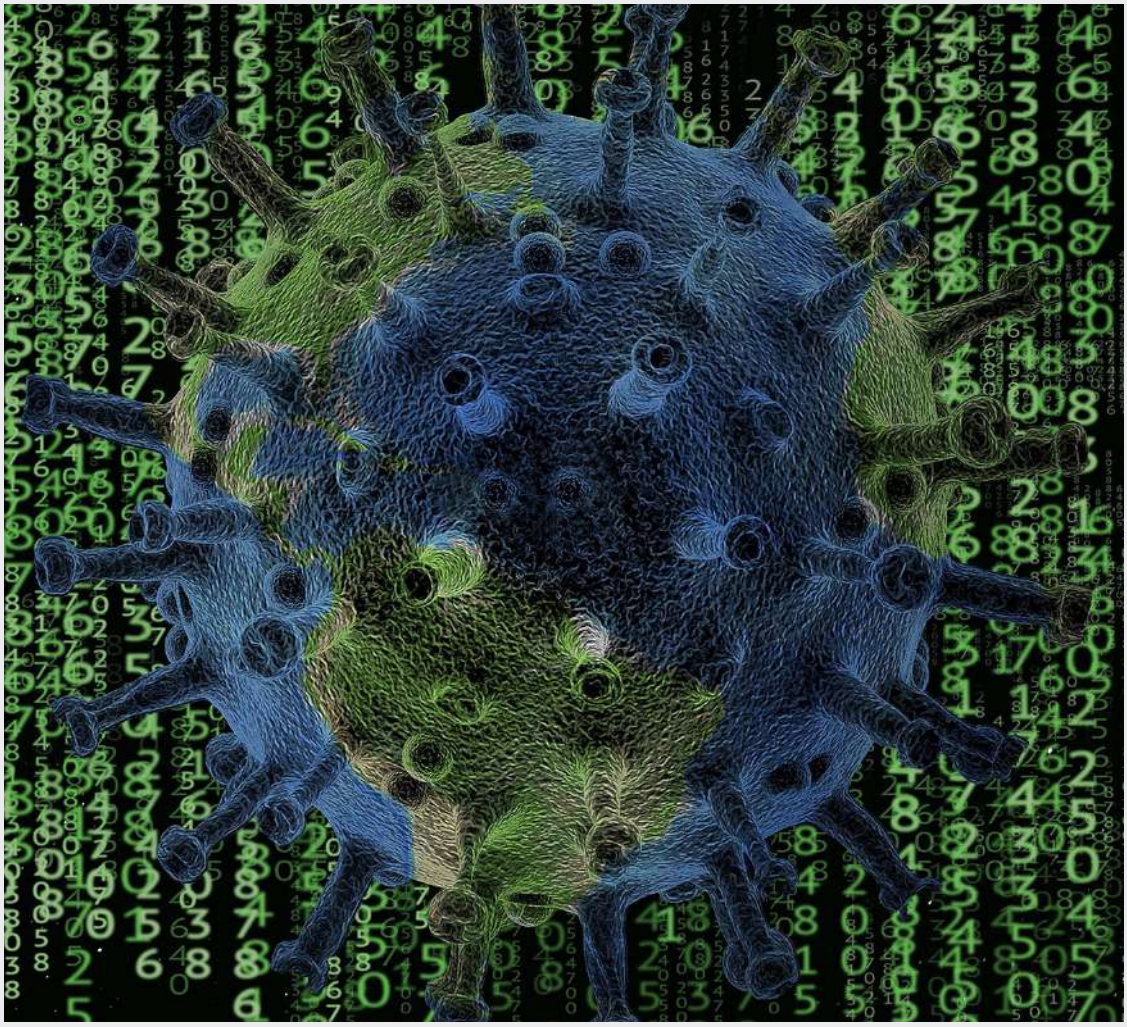
Además, como un aporte que va más allá del diagnóstico y ofrece una solución, la Red de

Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD) y Equifax trabajan juntos en una solución específica que podrá ser utilizada por sus asociados para determinar sus posibilidades de colocación del crédito de forma segura, pues un acertado cálculo del riesgo, con datos diversos y enriquecedores es lo que se requiere cuando una de las pocas certezas que tenemos del futuro es que hay que enfrentar el desafío de reactivarse con innovación y creatividad.

Pocas veces la historia ha sido testigo de un giro radical que ha dado paso a un nuevo orden de las cosas. Lo que se vive en el mundo entero, sin duda, tendrá repercusiones en todos los aspectos.

Como nunca antes nos enfrentamos a lo incierto, pero también, como nunca antes las capacidades tecnológicas que dispone el mundo pueden ofrecer certezas en medio de una coyuntura que cambia casi a diario. Desde hace varios años, Equifax apostó por la democratización del Big Data, para que todas, las grandes instituciones y también las pequeñas, puedan beneficiarse del poder de los datos convertidos en conocimiento. Hoy, ese propósito se vuelve no solo necesario, sino vital para lograr la reactivación.

Y las soluciones analíticas, con base en la ciencia de datos y en el conocimiento, deben estar también en la mira de las organizaciones de las microfinanzas, para que su potencial de inclusión financiera y de acompañamiento más cercano a sus socios continúe en estos tiempos complejos.



Impacto del COVID-19 en la economía ecuatoriana

Econ. Álvaro Torres
Econ. Andrea Aguas
Consultores
MULTIENLACE

MULTIENLACE
MACROECONOMÍA
Y FINANZAS

Actualmente, la economía ecuatoriana vuelve a enfrentar un reto, quizás aún más grave que los vistos previamente en su historia, de frente a las afectaciones sanitarias y económicas ocasionadas a partir de la pandemia mundial COVID-19.

La economía ecuatoriana se encuentra en una situación de alta vulnerabilidad, pues no cuenta con ahorros fiscales; sus Reservas Internacionales son absolutamente insuficientes; registra un déficit fiscal superior al 5% del PIB, con serias dificultades de financiamiento; el sector externo muestra una gran debilidad, pues el principal financiador de la Balanza de Pagos es el crédito externo; la Inversión Extranjera Directa es inferior al 1% del PIB y el riesgo país ya ocupa la segunda posición más alta de la región, después de Venezuela. Estos acontecimientos están acompañados, de un período de cuatro años de estancamiento económico y tasas de subempleo y desempleo que en conjunto superan el 60% de la Población Económicamente Activa (PEA).

Uno de los principales embates de esta crisis ha sido la reducción del precio de petróleo en el mundo. De acuerdo con la información compartida por Bloomberg, al 30 de abril de 2020 el precio de petróleo tipo WTI fue de USD 18,84 por barril, lo cual significó una reducción de más del 70% respecto al precio observado en el mismo periodo de 2019 (USD 63,9). Lo anterior estaría atado a la crisis sanitaria que afronta el mundo, misma que ha afectado negativamente a la demanda mundial de petróleo, llevando al precio de los futuros de petróleo a valores de hasta USD -37,63 por barril.

Por su parte, Las Reservas Internacionales –RI- presentadas por el Banco Central del Ecuador con corte a marzo de 2020, revelaron un saldo de USD 1.990 millones, lo cual significó una reducción de más de USD 1.290 millones y un decrecimiento de 39,3% frente a febrero de 2020, una caída de cerca del 50% respecto al mismo mes de 2019 (USD 3.972 millones).

Del mismo modo, el sector fiscal, se muestra vulnerable ante una disminución de los ingresos petroleros, de recaudación y una mayor demanda de recursos para hacer frente a la actual crisis sanitaria. Ante esto, el Presupuesto General del Estado para el presente año debe ser ajustado conforme a diferentes escenarios y decisiones que el Gobierno Nacional podría tomar para reducir el impacto de esta crisis. Con base en estos escenarios, las diferentes decisiones del gobierno podrían significar la diferencia entre un déficit del PGE de USD 3.900 millones o un déficit de más de USD 9.000 millones en 2020 y necesidades totales de financiamiento por USD 15.000 millones.

En cuanto al sector bancario, reflejó al final del primer trimestre de 2020 un saldo de USD 31.278 millones en depósitos, lo cual significó una variación anual de 6,7%, equivalente a un aumento de USD 2.426 millones. No obstante, se observó una desaceleración con respecto al mes pasado con un crecimiento anual por encima del 9%. Este comportamiento es el resultado de la crisis sanitaria que atraviesa el país, el confinamiento obligatorio y la suspensión temporal de diversas actividades económicas. A esto se suma, el retraso en el pago de salarios del sector público durante el mes de marzo, y la irregularidad existente en el sector exportador, por la caída en la demanda de varios países en el mundo, que están aplicando políticas de confinamiento obligatorio para frenar la propagación del COVID-19.

El análisis por tipo de depósitos, a la misma fecha, denotó que las captaciones a plazo son actualmente las de mayor relevancia dentro del total de depósitos y mostraron un crecimiento del 15% anual, no obstante, debido a la coyuntura actual fue uno de los más afectados, comparado con el mes anterior, el mismo se redujo en más de 5 puntos porcentuales. De la misma forma, los depósitos de ahorro mostraron un crecimiento más lento del 3,6% y un saldo de USD 8.560 millones. Los depósitos monetarios presentaron un leve crecimiento de 0,1% anual, equivalente a 1,5 puntos porcentuales menos comparado con el mes previo.

Por participación, los depósitos por tipo entre diciembre 2018 y diciembre 2019 respaldan lo reflejado anteriormente, en referencia al crecimiento de los depósitos a plazo y su importancia dentro del total de depósitos de la banca privada. Los depósitos del tipo monetario y de ahorro perdieron relevancia dentro del total de captaciones con un porcentaje de 32% y 27% respectivamente. Los depósitos a plazo presentaron un incremento de 3 puntos porcentuales de forma anual con un porcentaje del 40% del total de captaciones. Por otra parte, los depósitos del sistema cooperativista segmento 1 y 2 presentaron una variación anual de 16,4% hasta finales de marzo 2020, sin embargo, de igual forma que en la banca privada se observó una desaceleración comparada con el mes previo, producto de la pandemia.

La cartera bruta de crédito por su parte, al término de marzo 2020 presentó un saldo de USD 30.046 millones y un crecimiento anual de 8,9%, equivalente a un incremento de USD 2.467 millones. De forma mensual, la cartera de crédito denotó un porcentaje negativo de -0,4% comparado con el mes anterior. Este comportamiento se atribuye al crecimiento más lento de los depósitos y la dificultad que existe para la colocación de nuevos créditos.

El contraste realizado con el sistema cooperativo (segmento 1 y 2), denotó que la cartera total de cooperativas al primer trimestre de 2020 fue de USD 10.168 millones y un crecimiento anual de 13,3%, lo cual equivale a 5 puntos porcentuales por encima de lo observado en la banca privada (8,9% marzo 2020). Sin embargo, el nivel de colocación de cooperativas de igual forma presentó una desaceleración más profunda con respecto a meses anteriores.

La morosidad total de la banca privada al final de marzo 2020 mostró un mejor desempeño con un porcentaje de 2,6%, equivalente a una disminución de 0,5 puntos porcentuales con respecto a marzo del año previo (3,1%). Así mismo, de manera trimestral el nivel de morosidad se redujo en 0,1 puntos porcentuales. El análisis de la morosidad por tipo de cartera en cambio mostró, que el crédito de consumo y microempresa presentaron una reducción frente a la observada en marzo de 2019. Por otro lado, la cartera de vivienda y educa-

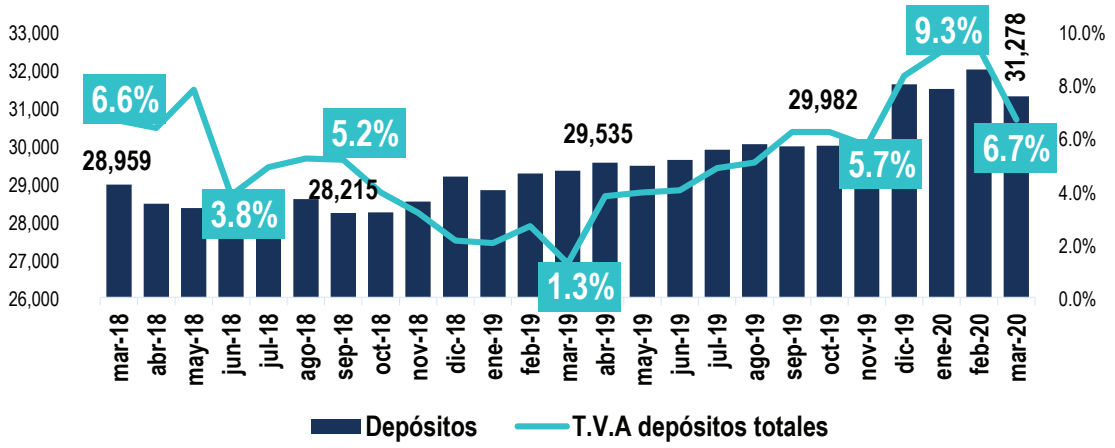
ción denotaron un incremento en el nivel de morosidad con porcentajes de 5,7% y 1,6% respectivamente.

No obstante, debido a la emergencia sanitaria varias actividades económicas se encuentran sin funcionamiento y se están perdiendo empleos que podrían generar el no pago de préstamos y tarjetas de crédito. Estos acontecimientos podrían incrementar el nivel de morosidad, así como también reducir el dinamismo de los depósitos. Sin embargo, la Junta de Regulación emitió una resolución para que las instituciones privadas y públicas den facilidades a sus clientes sin incurrir en intereses por mora.

Con estos indicadores, las previsiones del PIB para Ecuador reflejan un posible decrecimiento del 6,3% anual en el 2020, aunque estimaciones más pesimistas hablan de una reducción mayor al 10%. Sin embargo, estas previsiones estarán atadas al desempeño económico, en una economía azotada por la pandemia.

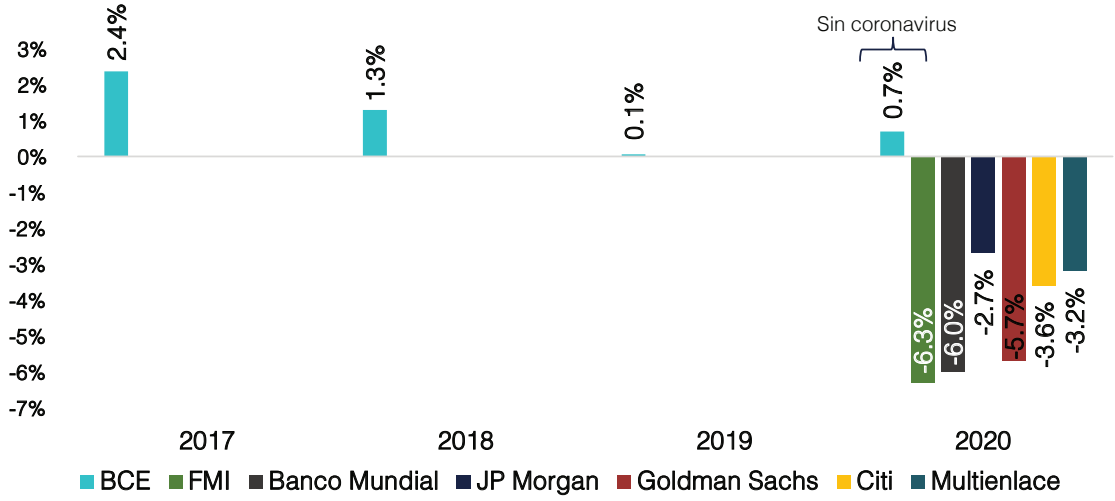
En definitiva, debe insistirse en el ordenamiento de las finanzas públicas y la aplicación de las reformas económicas, como las alternativas para la recuperación de la estabilidad macroeconómica, el crecimiento económico sostenible del país y la estimulación de variables clave, como es el empleo.

Depósitos de la banca privada
Marzo 2018-2020 (En millones de USD y porcentajes)



Fuente: SB Elaboración: MULTIENLACE.

Previsiones al 2020
(En porcentajes)

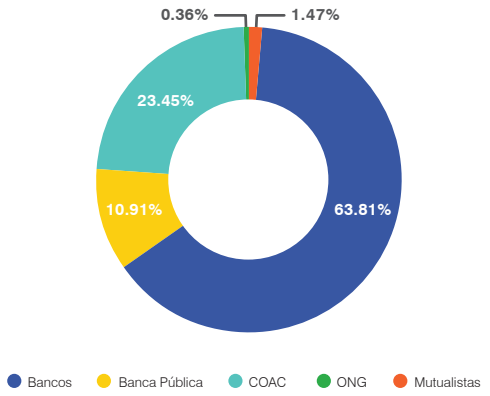


Fuente: BCE/CEPAL/FMI/BM Elaboración: MULTIENLACE.

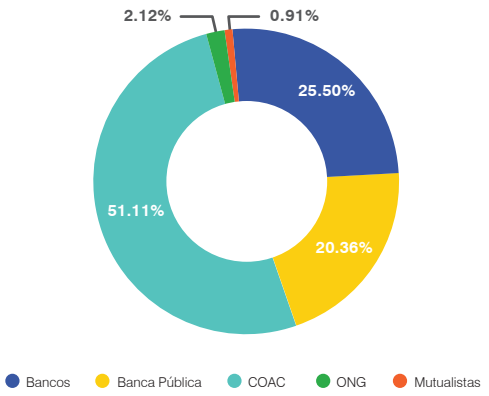
Información Estadística Sector Financiero Nacional a abril de 2020

TIPO JURÍDICO	ABR-20			
	CARTERA	CARTERA MICRO	PARTICIPACIÓN CARTERA TOTAL	PARTICIPACIÓN CARTERA MICRO
BANCOS	29,368,223,184.43	1,999,830,369.11	63.81%	25.50%
BANCA PÚBLICA	5,019,508,538.59	1,596,937,585.51	10.91%	20.36%
COAC	10,789,920,956.44	4,008,286,804.12	23.45%	51.11%
ONG	167,002,102.24	166,355,945.42	0.36%	2.12%
MUTUALISTAS	677,497,253.32	71,268,625.14	1.47%	0.91%
TOTAL SISTEMA FINANCIERO	**46,022,152,035.02**	**7,842,679,329.30**	**100.00%**	**100.00%**

PARTICIPACIÓN DE CARTERA TOTAL

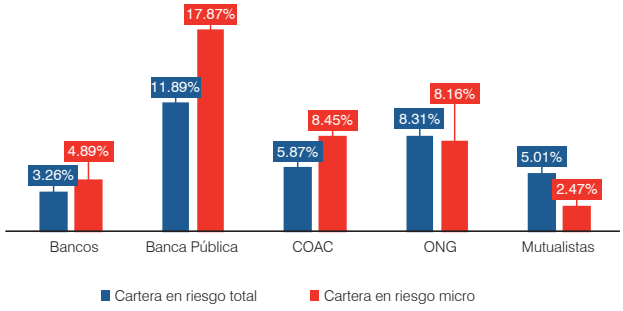


PARTICIPACIÓN DE CARTERA MICRO TOTAL



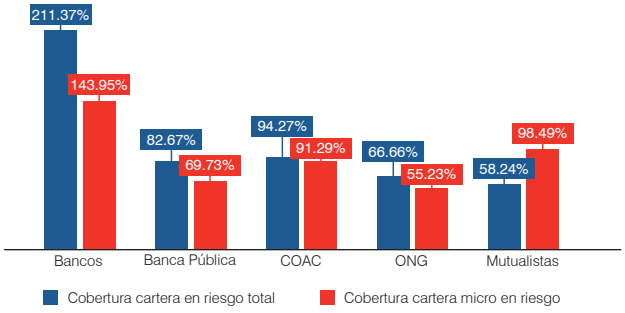
TIPO JURÍDICO	ABR-20	
	CARTERA EN RIESGO TOTAL	CARTERA EN RIESGO MICRO
BANCOS	3.26%	4.89%
BANCA PÚBLICA	11.89%	17.87%
COAC	5.87%	8.45%
ONG	8.31%	8.16%
MUTUALISTAS	5.01%	2.47%
PROM. SISTEMA FINANCIERO	**4.85%**	**9.40%**

CARTERA EN RIESGO ABRIL 2020



TIPO JURÍDICO	ABR-20	
	COBERTURA CARTERA EN RIESGO TOTAL	COBERTURA CARTERA MICRO EN RIESGO
BANCOS	211.37%	143.95%
BANCA PÚBLICA	82.67%	69.73%
COAC	94.27%	91.29%
ONG	66.66%	55.23%
MUTUALISTAS	58.24%	98.49%
PROM.SISTEMA FINANCIERO	**140.67%**	**89.29%**

COBERTURA TOTAL Y MICRO ABRIL 2020



Campanazo Banco VisionFund Ecuador

El miércoles 19 de febrero de 2020, la Bolsa de Valores de Quito realizó el "Campanazo" para Banco VisionFund Ecuador, en el que emitió sus Certificados de Inversión a Plazo Fijo, convirtiéndose en el primer banco Ibarreño especializado en Microfinanzas que participa en el mercado de valores ecuatoriano, este proceso permite que la institución pueda captar a través del Mercado de Valores y abre una oportunidad para atraer inversionistas públicos y privados a nivel nacional e internacional.

El generar inclusión financiera ha promovido un alto impacto social lo que ha sido ratificado a través de la Calificación de Rating Social "A+" "Buenos sistemas de gestión de desempeño social y protección del cliente. Probable logro de la misión social."

El evento contó con la presencia del Econ. Luis Ríos, Gerente General, y parte del equipo gerencial de Banco VisionFund Ecuador, autoridades de la Bolsa de Valores de Quito y de la Casa de Valores Vector Global WMC, quienes acompañaron en el proceso de asesoría, así como también invitados especiales.

Banco VisionFund Ecuador, el "Banco de las Oportunidades" nace de la transformación de la Fundación Fondo de Desarrollo Microempresarial "FODEMI" el 5 de mayo de 1995, para posteriormente a partir del 01 de enero del 2017 pasar a Sociedad Financiera controlada por la Superintendencia de Bancos del Ecuador y como Banco, a partir del 26 de agosto del 2016. Esta organización fue creada con el apoyo de World Vision, con el objetivo de apoyar a la estrategia de Desarrollo Transformador Sostenible implementada por World Vision International y World Vision Ecuador.

ESPOIR obtiene calificación "A-", por calificadora de riesgo

La Calificadora de Riesgos Class International Rating otorgó a Fundación Espoir la calificación A-, en su informe destaca que "La fundación es fuerte y sólida en su record financiero y es bien recibida en sus mercados naturales de dinero. La probabilidad que se presente problemas significativos es muy baja".

La metodología utilizada por esta calificadora de riesgos consistió en un modelo combinando de análisis cuantitativo y cualitativo para evaluar a la fundación, con la finalidad de monitorear sus principales características, modelo de administración e indicadores financieros.

Class International Rating
CALIFICADORA DE RIESGOS S.A.

CERTIFICADO

CALIFICACIÓN DE RIESGO GLOBAL DE FORTALEZA FINANCIERA DE:

FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO INTEGRAL ESPOIR

"A-"

Econ. Luis R. Jaramillo Jiménez MBA
Gerente General

El modelo contempló cuatro grandes factores: Riesgo del entorno, negocio, gestión integral y solvencia.

Esta calificación permite mantener un compromiso de solidez y confianza con sus clientes en cuanto al manejo de sus recursos. En este sentido, Fundación Espoir, es una institución sólida y con un buen desempeño social y financiero, segura y confiable.

La irrupción de los medios electrónicos en la intermediación financiera de las cooperativas

Hasta antes de la emergencia sanitaria, en el sistema cooperativo, el uso de los medios de pago y la revolución de la información se manejaba, en muchos de los casos, como un paradigma que en el tiempo se debía acoger y practicar, se hacía prevalecer una visión de atención personalizada en agencias, especialmente aquellos socios de las generaciones de edades superiores a los 45 años, que entendían a los medios como un elemento disociador y causantes de ruptura de la comunicación entre las personas; sin embargo, la pandemia genera un profundo cambio cultural y de comportamiento, se reduce la gestión de ahorro, compra, pagos y créditos a la realización desde los hogares, por ser reducida la movilidad y el traslado.

Las necesidades transaccionales siguen vigentes y hacen posible una revolución cultural y la aceptación de los medios para la educación (a distancia), el trabajo (teletrabajo) y la intermediación financiera en la que se consolida la irrupción de los medios de pago: tarjetas de débito y crédito, dinero electrónico, transferencias electrónicas, cajeros inteligentes, corresponsales no financieros, sistemas de prospección y verificación en línea, reacomodos de las operaciones con aplicación de firma electrónica atado a la norma precaria de comercio electrónico; y finalmente obliga a la implementación de botones de pago.

Cumplida la primera fase de la pandemia de aislamiento y luego a la de distanciamiento, que no terminará hasta cuando se provea a la humanidad de una cura real, estamos obligados a invertir en medios electrónicos y transaccionales como estrategia general.

Esto debe llevarnos a consolidarla en un solo elemento físico, el cual puede ser el teléfono, Tablet o laptop; llevando el mejor servicio a la palma de la mano de los socios y cuidar a la persona con educación financiera. Se debe contener el uso de los medios apoyando el quédate en casa y gestionando el acercamiento intergeneracional cuando el niño o el joven sea el profesor del adulto.

RFD
Finanzas para el desarrollo
RED DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO

NOS ADAPTAMOS A SUS NECESIDADES

LES PRESENTAMOS LAS NUEVAS ASISTENCIAS TÉCNICAS DE LA RFD

Nos encontramos en un entorno sin precedentes a nivel mundial, sumidos en una crisis sanitaria, económica, humanitaria de impredecibles consecuencias personales, institucionales y a nivel país, lo que ha dado como resultado la paralización de actividades económicas aplicadas como una medida para controlar la expansión de la pandemia del COVID-19. En este sentido, y atentos a sus necesidades, hemos desarrollado una oferta diversa de asistencias técnicas para que sus instituciones tengan una capacidad de reacción efectiva ante eventos inesperados.

Contamos con un equipo de consultores especializados, y una experiencia de 20 años liderando procesos de fortalecimiento institucional con el sector financiero del país.

- Plan de Recuperación Institucional Post COVID-19
- Cumplimiento de la Normativa de Educación Financiera SEPS
- Identificación de Cuentas susceptibles de reporte y presentación de Anexo de Cuentas Financieras de no residentes (CRS)
- Diseño del Plan de Emergencia Institucional
- Actualización de las Proyecciones Financieras y Presupuesto Institucional
- Actualización del Plan Operativo Institucional

Permítanos asesorarlo y aclarar sus inquietudes:
Johanna Luna: 099-583-5161 / jluna@rfd.org.ec
Dayana Carrera: 099-289-7248 / dcarrera@rfd.org.ec
E-mail: comercial@rfd.org.ec

/rfdEcuador @rfdEcuador /company/rfdEcuador

www.rfd.org.ec

20 RFD Finanzas para el desarrollo RED DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO

INSTITUCIONES MIEMBROS DE LA RFD

Pasaje el Jardín E10-06 y Av. 6 de Diciembre
Telfs.: (02) 333 2446 / 333 3091 • e-mail: info@rfd.org.ec
/rfdEcuador @rfdecuador /rfdecuador 0996463745

www.rfd.org.ec