



Finanzas para el desarrollo
RED DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS DE DESARROLLO

micro FINANZAS

Revista de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo ECUADOR

Edición No. 28 / Diciembre 2019



ENFOQUE:

Servicios financieros sostenibles e inclusivos que promueven la inclusión financiera

REALIDAD SOCIAL:

Startups: Fintech que apoyan la inclusión financiera

EXPERIENCIAS:

La inclusión/exclusión financiera en el Ecuador: ¿Un tema de género o uno de todos?

DISTRIBUCIÓN GRATUITA



Finanzas para el desarrollo

RED DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS DE DESARROLLO

micro FINANZAS

Revista de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo ECUADOR

Edición No. 28 / Diciembre 2019

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:

Cooperativa La Benéfica
Fotógrafo: Carlos Falcónez

Diseño e Ilustración:

José Vargas - RFD
jvargas@rfd.org.ec

Impresión:

AQUATTRO
info@aquattro.com.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: Políticas públicas integradas para la inclusión financiera	1
Sección Primera Plana: ¿Por qué Ecuador necesita una estrategia nacional de inclusión financiera?	3
Sección Enfoque: CACMU-Verde: Servicios financieros sostenibles e inclusivos que promueven la inclusión financiera	4
Mecanismos de financiamiento al sector productivo a través de cadenas de valor	6
Productos y canales de atención para microempresarios	9
Corresponsales Solidarios como medio masivo para la inclusión financiera	12
Sección Realidad Social Startups: Fintech que apoyan la inclusión financiera	13
Microseguros e inclusión financiera, ¿Cómo promover buenas prácticas en el Ecuador?	16
Propuestas de reforma al Código Orgánico Monetario y Financiero	19
Sección Visión Internacional: Transformación digital, un reto inminente para el sector financiero	21
“Reinventando la inclusión”	24
Sección Experiencias: La inclusión/exclusión financiera en el Ecuador: ¿Un tema de género o uno de todos?	27
Sección Análisis y Estadísticas: Datos y analítica para hacer visible lo invisible	30
Breve resumen del Proyecto de Ley Económico Urgente	32
Información estadística septiembre de 2019	34
Sección Miembros	35



Dr. Wilson Araque Jaramillo, PhD
Presidente
RFD

Políticas públicas integradas para la inclusión financiera

En primer lugar, a la hora de impulsar una gestión integrada de políticas públicas pro inclusión financiera, es importante recordar el objetivo final que está detrás de las denominadas finanzas para el desarrollo: “Contribuir al fortalecimiento productivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), con énfasis en el mejoramiento del bienestar personal y familiar de quienes, en calidad de propietarios y/o trabajadores de esas MIPYME, producen y/o comercializan un determinado bien y/o servicio. De ahí -por el impacto que se espera alcanzar con el financiamiento para el desarrollo-, surge la necesidad de generar una estrategia nacional de inclusión financiera, en donde, producto de la interacción de actores públicos y privados nacionales e internacionales, se logre promover una serie de iniciativas estratégicas que, de forma sistémica, sienten las bases de un tejido productivo nacional y local más solidario, eficiente e inclusivo.

Y es, en ese escenario, precisamente, en donde las instituciones financieras (IFI) actúan y tienden a centrar su preocupación por indicadores clave como: colocación y recupera-

ción del crédito otorgado; tasa de crecimiento del ahorro captado, tasa de morosidad de los clientes atendidos, generación de excedentes que le sirvan de soporte para garantizar su sostenibilidad financiera y organizacional en el mediano y largo plazo, entre otros; lo cual, está bien como una preocupación clave de gestión, pero eso no es suficiente, sobre todo, cuando una IFI se autodenomina como organización pro desarrollo socioeconómico de los países, ya que, pensando sistémicamente -al unísono-, los buenos resultados de esa gestión administrativa, comercial, operativa y financiera, también, se deben ver reflejados en la mejora productiva -calidad, eficiencia e innovación- de las MIPYME que, a su vez, ese impacto, se verá tangibilizado en la mejora de la producción y empleo nacional que, finalmente, termina incidiendo -como el principal impacto positivo hacia afuera de una IFI- en la mejora de la calidad de vida de los seres humanos que están vinculados, de forma directa e indirecta, al funcionamiento de la micro, pequeña o mediana empresa objeto de apoyo con financiamiento para el desarrollo.

Surgiendo, así -en la búsqueda de ese enlace entre la buena gestión de las instituciones financieras y su incidencia en los cambios positivos del perfil productivo de las MIPYME y del bienestar de los seres humanos involucrados en esas actividades empresariales-, el Estado, en interacción con el sector privado y la academia -mediante una gestión integrada de las políticas públicas dirigidas al fortalecimiento de la producción local y nacional-, como el potencial promotor -articulador de unas finanzas que, realmente, contribuyan al crecimiento económico y a la redistribución de los ingresos gracias a la creación de oportunidades para aquellas personas que, por varias razones, han estado excluidos del sistema financiero formal tradicional del país.

Ahora, claro, para lograr esos impactos esperados, resulta necesario incorporar principios clave como los de la inclusión financiera al momento de encontrar respuestas a la pregunta de impacto referente: ¿Cómo crear productos financieros que, en última instancia, sean útiles -en igualdad de condiciones- para todos?, la cual, como se puede ver, es un llamado a

Editorial

que, dentro de las estrategias y acciones institucionales de un organización financiera de desarrollo, siempre estén presentes los grandes retos que giran alrededor del objetivo de una IFI pro desarrollo que, bidimensionalmente, resalta, la búsqueda -al mismo tiempo- de la sostenibilidad financiera y organizacional de la institución y, también, de la mejora de la rentabilidad social explicada, en última instancia, por el mejoramiento de las condiciones de vida de los seres humanos que fueron quienes -en calidad de propietarios y/o trabajadores- crearon y pusieron a funcionar -alrededor de un fin productivo común- a la MIPYME.

En los tiempos actuales, surge, además, un reto global que debe ser considerado por las IFI y, también, por los gestores de políticas públicas integradas con fines productivos, la preocupación por el aporte -con acciones reales- a la consecución de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) planteados por Naciones Uni-

das que, de forma sistémica, apuntan a la búsqueda de formas de comportamiento personal y/u organizacional que tengan en cuenta la interacción de tres dimensiones: la económica, la social y la medioambiental.

Finalmente, en el caso del trabajo que viene llevando a cabo la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD), es importante resaltar dos iniciativas de alto impacto -directamente alineadas a la reflexión eje de este artículo-, por un lado, la ejecución del Proyecto EcoMicro "Finanzas Agropecuarias y Smart Data para la Adaptación Climática en Ecuador" cuyo objetivo central está directamente relacionado con los ODS planteados por Naciones Unidas -contribuir al mejoramiento de la disponibilidad y el manejo de información sobre riesgos y oportunidades del sector rural para potenciar financiamiento agropecuario y climáticamente adaptado- y, por otro lado -como organización ecuatoriana bandera del

impulso de la Inclusión Financiera Nacional-, el apoyo estratégico inicial y toda la colaboración directa que se sigue dando al proyecto de Cooperación Técnica entre el Banco Mundial y Banco Central del Ecuador (BCE) para apoyar al país en el diseño de la "Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)"; demostrado, así, la RFD -como institución promotora del desarrollo y su potenciador trabajo en red- que sigue y seguirá cumpliendo su rol misional orientado a la búsqueda de una incidencia fuerte -con acciones concretas- dentro del proceso de consolidación de ese Ecuador mejor que, ante todo, busque crear oportunidades que, con buenos facilitadores, lleguen, sin ningún tipo de discrimen, a todos los ecuatorianos.



¿Por qué Ecuador necesita una estrategia nacional de inclusión financiera?



Econ. Valeria Llerena
Directora Ejecutiva
RFD

De acuerdo con las cifras del Banco Mundial, desde el año 2010, más de 55 países se han comprometido en potenciar la inclusión financiera, y más de 30 de ellos, han puesto en marcha una estrategia nacional que conduzca hacia ese objetivo. Los estudios realizados indican que el ritmo y el impacto de las reformas se incrementan cuando un país aplica una estrategia nacional de inclusión financiera.

Es así que, los países que han logrado avances significativos son aquellos que han creado un entorno normativo y reglamentario propicio, y han fomentado la competencia, permitiendo a las instituciones financieras innovar y ampliar el acceso a productos y servicios financieros.

En cuanto a Ecuador, las cifras de inclusión financiera no son alentadoras, incluso podríamos decir que el país se encuentra en igual o peor situación que 10 años atrás en temas de inclusión. Si bien el número de cuentas, de acuerdo con los datos de Global Findex 2017, se han incrementado, podemos observar que los niveles de ahorro y crédito son similares, e incluso los de informalidad son mayores que los presentados en el año 2011.

A diciembre de 2018, el volumen de microcrédito ha crecido en más de tres veces en relación al valor registrado a diciembre 2008, mientras que el número de operaciones ha caído en el mismo período en un 20%. Esto significa que el monto promedio del microcrédito se ha

cuadruplicado, llegando a valores de alrededor de los 5 mil dólares en la actualidad. Lo citado demuestra que la colocación de microcrédito presenta un constante crecimiento, pero no se ha diversificado en nuevos actores, al contrario, se ve un mercado cada vez más focalizado y concentrado, demostrando que queda mucho por hacer en temas de inclusión, principalmente hacia grupos vulnerables y de escasos recursos, que cada vez son menos atendidos.

Si comparamos los resultados del Microscopio Global en este mismo período, en el año 2008, Ecuador ocupó el tercer puesto entre 20 países, siendo considerado como un potencial entre los países de América Latina, por el manejo de tecnologías microcrediticias apropiadas como aquellas dirigidas a créditos grupales y banca comunal, además de presentar una adecuada normativa y regulación en temas de microcrédito.

Al 2019, ocupa el puesto 26 de 55 países, siendo la causa principal de esta importante caída, la ausencia de una Estrategia Global de Inclusión Financiera, políticas que la promuevan y la falta de fortalecimiento en la supervisión.

Sin embargo, no todo son malas noticias. Desde hace más de dos años que la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD), ha volcado sus esfuerzos para que el Ecuador cuente con una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, como un mecanismo eficaz para combatir la pobreza, generar

desarrollo social económico y promover el emprendimiento. Bajo este contexto, se ha generado un espacio de coordinación interinstitucional, que ha reunido a varios actores públicos y privados, para trazar una hoja de ruta conjunta y encaminar esfuerzos para impulsar y fortalecer la inclusión financiera.

En este marco, el 5 de junio de 2019, el Banco Central de Ecuador, en representación del país, suscribió un convenio de cooperación con el Banco Mundial (BM) para empezar a trabajar en la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera para el Ecuador. La estrategia planteada por el BM plantea realizar un diagnóstico de la situación actual del país en cuanto a inclusión financiera, en donde ya se han identificado debilidades importantes en la normativa vigente, proveedores de productos y servicios, puntos de atención, barreras de entrada, infraestructura y conectividad, diversificación de productos y servicios, entre otros.

Bajo este contexto, la RFD, así como los diferentes actores del sector que venimos trabajando en impulsar esta Estrategia sumaremos esfuerzos desde cada una de nuestras líneas de acción, para hacer que la Inclusión Financiera sea ese motor de desarrollo para el Ecuador, pues estamos seguros que el trabajo articulado y en conjunto, generará resultados exitosos.

ⁱ De acuerdo con los datos del Global Findex al 2017, solo el 12% de ecuatorianos ahorró y solicitó crédito en el último año en una IFI Formal.

ⁱⁱ Informe desarrollado con el apoyo de Fundación Bill y Melinda Gates, el Centro de Inclusión Financiera en Acción, BID Invest y BID LAB, Economist Intelligence Unit - The Economist, que evalúa un entorno propicio para la inclusión financiera en 55 países

CACMU-Verde: Servicios financieros sostenibles e inclusivos que promueven la inclusión financiera

Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU" a partir de su creación en el año 2000 viene desarrollando estrategias, metodologías y productos financieros que contribuyan a la sostenibilidad económica y social, la equidad de género y la protección del medio ambiente. En el año 2017, esta institución decidió llevar a cabo el proyecto denominado "CACMU-Verde" con el

objetivo de promover servicios financieros y sostenibles, con el ejemplo.

CACMU-Verde articula las experiencias previas de las agencias La Merced y Servi-móvil, y las expresa en un edificio emblemático patrimonial y sostenible, en el centro de la ciudad de Ibarra. El proyecto arquitectónico, es un esfuerzo de innovación social desde CACMU, financiado por TriodosBank y desarrollado por

EMCOPRODE, con el diseño de Procesos Urbanos y tiene como objetivo mostrar a sus miembros y a la sociedad civil, que invertir en tecnologías sostenibles puede generar beneficios ambientales, económicos y sociales a corto y largo plazo.

Esta agencia, es la primera edificación de una institución financiera en obtener una certificación internacional de construcción ecológica con

UN PROYECTO DE:



FINANCIADO POR:



EDGE en Ecuador, con una reducción estimada de emisiones de 10,12 toneladas de carbono (Tco2) al año. El edificio incluye la restauración de una antigua casa patrimonial a través del reconocimiento de los valores históricos, estéticos y sociales que forman parte de la identidad de la casa. Adicionalmente, se ha construido una nueva infraestructura dentro del proyecto arquitectónico que combina nuevas tecnologías sostenibles con aspectos tradicionales que dialogan con el entorno construido, preservando y promoviendo el ecosistema. En su conjunto, la

agencia prevé un ahorro energético del 32%, en agua del 23% y en materiales de 74%.

El proyecto CACMU-Verde incorpora cuatro ejes estratégicos fundamentales para la promoción de inclusión financiera: i) promoción de servicios financieros sostenibles e inclusivos, a través de nuestra agencia experimental, en la cual se realizará el diseño, desarrollo y testeo de nuevos productos financieros; ii) programas de formación a través de la escuela virtual CACMU-Educa, que incluye programas y herramientas online sobre

educación financiera, educación cooperativa, gestión empresarial y programas de sensibilización y promoción de derechos colectivos vulnerables; iii) promoción de estación de servicios médicos primarios y preventivos a través de campañas médicas y promoción de seguros de salud y de vida, iv) incubadora de emprendimientos sociales por medio de la Red CACMU-Emprende, con espacios de coworking, laboratorios, salas de capacitación y ferias como punto de encuentro de la economía popular y solidaria.

Estrategia

CACMU, estima conceder, hasta 2023, una cartera aproximada de \$8 millones de USD en la provisión de servicios financieros sostenibles e inclusivos, para la equidad, promoción del emprendimiento y protección del medio ambiente, para llegar a ser una “referencia en la región norte de Ecuador en la provisión de servicios financieros inclusivos y sostenibles que promueven la igualdad de género, promoción del emprendimiento y protección del medio ambiente”.

Finalmente, estamos en la búsqueda de socios estratégicos que se sumen a la “Minga de esfuerzos por la vida” y compartan la visión y preocupación sobre el cambio climático y la inclusión de colectivos vulnerables a través de líneas de crédito, apoyo y asistencia técnica, lo cual ayudará a canalizar financiamiento a tasas preferenciales y programas sociales, acordes a la realidad del norte ecuatoriano.

Dentro de los productos y servicios financieros especializados de CACMU-Verde, se incluyen el financiamiento de bienes y servicios que contribuyan a la mitigación y adaptación al cambio climático, productos asociativos que fomentan cadenas de valor, reducción de la brecha tecnológica y educativa para promover el acceso a educación e inclusión financiera estudiantil, dando prioridad a la demanda de productos y servicios financieros de sectores vulnerables, por pobreza, mo-

vilidad humana, refugio, víctimas de violencia de género y personas con discapacidad, entre otros.

Adicionalmente, la participación en el proyecto EcoMicro - “Finanzas Agropecuarias y Smart Data para la Adaptación Climática en Ecuador”, ejecutado por la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD), ha permitido, en una primera instancia, contar con una evaluación ambiental base fundamental para el rediseño de los objetivos y plan

estratégico 2020 – 2023 de la cooperativa. Actualmente, nos encontramos en la etapa piloto para la implementación de metodologías crediticias inteligentes de data y de clima, procedimientos y estrategias de financiamiento agropecuario y climáticamente adaptado de data y de clima, para mejorar el manejo de información para potenciar el financiamiento agropecuario y dinamizar uno de los ejes fundamentales de nuestra nueva estrategia de inclusión financiera.

Mecanismos de financiamiento al sector productivo, a través de cadenas de valor

Comunicación RFD

Carlos Andrés Holguín, Presidente Ejecutivo de INSOTEC, mantuvo un diálogo con la RFD, en torno a las acciones que realizan para financiar al sector productivo y su impacto en el desarrollo del país.

A continuación un extracto de las preguntas realizadas en este espacio.

• **¿Cuál es el enfoque institucional respecto al financiamiento agrícola y pecuario**

en sus zonas de intervención?

INSOTEC es una institución que promueve la inclusión financiera, lo hace a través de otorgar créditos y acceso a servicios que mejoren la calidad de vida y competitividad de los microempresarios. Con un énfasis particular, aunque no una exclusividad, en las zonas agrícolas y pecuarias.

Vemos que en nuestro país el

sector agrícola representa casi el 9% del total del PIB, que, si le sumamos también actividades de acuacultura, como en el tema del camarón, donde encontramos también pequeños productores, llegamos casi al 10% del total de la economía ecuatoriana. Este total es muy importante, sin embargo, en términos de la generación de autoempleo y empleo para las familias es aún mucho más importante, consideramos que a lo mejor entre el 20% a 30% de



la población económicamente activa se ubica en actividades netamente agropecuarias; es ahí donde creemos que el impacto que realiza la institución puede verse reflejado en mejoras importantes en la calidad de vida de los clientes y en un apoyo importante para Ecuador.

• En estas zonas de intervención ¿Cuáles son los productos (agrícolas o pecuarios), en los que Insotec ha especializado su metodología?

Podemos dividir los productos o los grupos de clientes en cuatro, tenemos una presencia importante en la Sierra Centro, con una trayectoria institucional de casi 40 años y se ha ampliado hacia la zona Sierra Norte hasta Cayambe llegando a Otavalo; en la Sierra Centro-Sur hasta Alausí, donde hay un grupo en particular de producto en esta serranía. Otro grupo en la Costa, estamos en Santo Domingo de los Tsáchilas (desde hace algunas décadas), La Concordia, ampliando nuestra presencia hacia el corazón de Manabí en las zonas agrícolas,

hasta Quevedo bajando hacia Guayaquil.

En la Sierra principalmente nos hemos especializado en clientes productores para el mercado local como: papa, zanahoria, cebolla, ajo, ganadería, crianza de animales menores (conejos y cuyes), todas estas actividades importantes para nuestros pequeños agricultores en la Sierra.

En la Costa trabajamos con productos que son tanto del consumo local y también que están en cadenas de exportación, como lo es el caso del cacao y otras frutas. También tenemos también ganaderos y otros que se integran en cadenas de valor como el caso del maíz.

• En torno a sus principales productos de financiamiento, ¿Cuál ha sido su experiencia en temas de endeudamiento productivo o cadenas de valor?

Hemos aprendido muchísimo del trabajo que hacen los

agricultores en el campo, pues a diferencia del agricultor colombiano, que por ejemplo es, cafetero o bananero, el ecuatoriano, cuenta con una variedad, diversificando su riesgo.

Hemos buscado un esquema de cadenas de valor, el cual consiste en generar alianzas entre un gran comprador y los pequeños productores, de manera que se facilite el acceso al mercado a precio y peso justo, con un acceso a crédito y sobre todo también asistencia técnica que le permita al agricultor pequeño mejorar su productividad.

En ese sentido, la experiencia de los pilotos que hemos realizado y el trabajo que se ha llevado a cabo, en este último año y medio en cadenas de valor ha sido muy exitoso e interesante.

• ¿Cuáles han sido las principales dificultades o retos que han enfrentado en cuanto a financiamiento de estos créditos?

Hemos debido integrar y dialogar entre empresas grandes



y productores pequeños para que entre ellos logren acuerdos, previo a que se realicen las siembras, donde existan modelos de contratos que tienen muchas complejidades en la parte tributaria, de facturación, pues, muchas veces los pequeños productores son informales. Sin embargo, creemos que es parte del rol de hacer inclusión financiera, lograr formalizar o que el agricultor de un paso más allá y deje de producir sus bienes o servicios sin una factura, aunque sea utilizando el RISE.

Se ha superado estos retos, con mucho éxito, logrando que haya contratos, que los productores saquen sus facturas y que puedan trabajar de una manera más formal a cambio de obtener un beneficio en lo que es el precio, peso, en la competitividad y en la productividad de su siembra.

• **¿Qué tipo de socios estratégicos han realizado para fortalecer estas cadenas de valor?**

Si bien, se ha logrado integrar a cientos de productores a nuestras cadenas, consideramos que aún estamos en una fase inicial, pues el Ecuador es muy grande y la diversidad de productos es enorme. Pero ya hemos integrado compañías

importantes como:

- El Ordeño, en la parte pecuaria con la leche.
- Pronaca.
- Ecuaquímica.
- Farmagro.
- Interoc

Como también alianza con una empresa de tecnología en el agro para mejorar la productividad y calidad de las plantas como lo es Orange.

Cada una de estas empresas tienen diferentes productos y servicios para el agricultor pequeño, asimismo la capacidad de comprar la producción a un precio prefijado donde se lleve a cabo una alianza en la que participamos todos utilizando la tecnología, el crédito y asistencia técnica para el pequeño productor, logramos incrementar su productividad y el acceso al mercado para los productos de los pequeños agricultores.

• **En cuanto a educación y acompañamiento técnico, ¿Qué hace la institución para mejorar las prácticas agrícolas y pecuarias?**

Por muchos años venimos haciendo talleres productivos en base a un diagnóstico del territorio, en donde analizamos

las principales necesidades del grupo de productores. Por ejemplo, si son de leche, realizamos talleres productivos para mejorar razas, pastos, pero también para agregar productos de valor agregado, como la fabricación de queso. Asimismo, en cada uno de los productos que tenemos buscamos cual es el siguiente paso para el grupo de agricultores, ahora bien, esto lo hemos innovado a través de las cadenas de valor, ya que éstas incluyen por parte de las empresas que compran los productos, procesos de acompañamiento muy cercanos al agricultor para que este maneje bien su siembra, como, por ejemplo, a partir del momento en que comiencen las lluvias (si es un ciclo corto) hasta que cosecha.

En cada fase hay tareas que el agricultor pueda realizar y, además, hemos puesto énfasis a que tengan acceso de una manera muy ágil para llamar a un ingeniero agrónomo o técnico que le pueda asesorar en caso de tener algún inconveniente.

Continuamos en nuestro proceso de innovación, ya que vemos que nuestro agro lo merece y hay muchas posibilidades de mejora.

Sobre Carlos Andrés Holguín

Economista de la Universidad Católica de Quito, con Masterado en Finanzas de la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile; ha trabajado en banca múltiple en varias instituciones del sistema financiero ecuatoriano tales como: Produbanco y Banco Pichincha, en el sector privado se ha desempeñado en la Cámara de Comercio de Quito, MONTGOMERY & PARTNERS, MULTIENLACE, fue Director Ejecutivo de REVISTA EKOS – ECONOMIA Y NEGOCIOS. Ocupó también la Gerencia General de Banco FINCA Ecuador y fue miembro de Directorio desde BANCO FINCA SALVADOR.

Productos y canales de atención para microempresarios

Ing. Leonardo Burneo
Gerente General
Banco de Loja

En los últimos 30 años el desarrollo del ahora llamado microempresario ha sido fundamental no solo para sí mismo sino para un crecimiento incontenible de instituciones, en su mayoría especializadas en el segmento. Desde comerciantes, agricultores, productores en general y prestadores de servicios, algunos

con un bajo capital han visto a lo largo del tiempo, como la prosperidad y generación de mejores recursos se han transformado a través de financiamientos desde los menores a usd. 1000 hasta los “micro – pymes” o “micro – grandes”

A medida que las grandes

corporaciones financieras en su afán de ganar fondeo con clientes grandes han desarrollado canales y tecnología muy impresionante, parecería que esta marea aun no llega en la misma proporción a los microempresarios. Incremento de canales virtuales y disminución de canales físicos son aun proyectos en desa-





rollo para la mayoría de las instituciones especializadas en micro. Ni que hablar de la inclusión financiera donde los esfuerzos parecen ser insuficientes y la brecha disminuye a pasos no tan acelerados.

Banco de Loja, con un fuerte posicionamiento en la zona sur del país, a lo largo de más de cincuenta años, viene desarrollando una muy interesante estrategia en el segmento microempresas, tomando como base la responsabilidad social, calidad de servicio e inclusión financiera, pues son la base para generar nuevas oportunidades para estos emprendedores, pensando en ampliar nuestra cobertura y modelo de negocios enfocado a una especialización y orientación más directa.

Paralelamente a los esfuerzos por replicar la educación financiera, cuya principal misión tiene doble enfoque, la bancarización y la formalización es-

tamos trabajando en nuevas herramientas comerciales que se adapten a la característica principal del segmento, la flexibilidad. En este punto es indispensable contar con especialistas en el segmento, quienes garanticen aplicar de manera estratégica y directa las mejores prácticas para generar negocios de mutuo beneficio, privilegiando oportunidades de negocio para quienes se van formalizando. En el tema agro es indudable que quien no tenga un producto adaptable a la estacionalidad está forzando al cliente a manejar de manera inadecuada sus finanzas.

En este último par de años donde diariamente se usan términos como startups, score de crédito, bases de datos, etc., estamos convencidos que la tecnología debe suplir por mucho los mecanismos de atención tradicionales, especialmente en temas operacionales, los comités, y el

“armado de casos”, es así como estamos afinando detalles para un préstamo digital, lo cual permite hacer una evaluación objetiva, técnica y especialmente ágil, donde todos los actores del análisis son inmiscuidos y de manera ponderada permitimos a la tecnología la toma de decisiones. El valor, en termino de tiempo de respuesta nos da la oportunidad de competir con un score tradicional de Banca personas sin dejar de lado la base de la tecnología micro que es el “olfato” de un buen asesor.

Préstamos digitales, seguros, aperturas de cuenta en línea, conexiones con bases de datos y reportería son temas indispensables a la hora de hablar de inclusión financiera. Queremos ser reconocidos como un banco con tecnología de punta, oportuno y especialmente útil para cubrir las necesidades financieras, en este último punto es importante insistir en la flexibilidad, la misma permite que nuestras herramientas comerciales,

estrategias de bancarización y formalización se adapten al perfil de cada cliente.

Nuestros mercados gozan de una muy importante diversidad, desde comerciantes minoristas hasta empresas legalmente constituidas y en proceso de convertirse en PYMES, son por ahora microempresarios con un sinnúmero de necesidades de productos y servicios, con ingresos y excedentes que cumplen de una u otra manera con un perfil comercial, deben ser asesorados en función a un objetivo en el mediano y largo plazo para convertirse en un cliente de alto potencial. Volvemos a la educación financiera donde la tecnología y los canales electrónicos pueden ser de difícil comprensión, sin embargo, analizamos qué producto es para que cliente, este es el gran reto, no todo cliente muy probablemente usará canales electrónicos, para esto es muy importante contar con una asesoría brindada por ex-

pertos y especialistas en entrevistas personalizadas para entender y valorar un perfil de un cliente para canales físicos o electrónicos.

La base de la tecnología crediticia en microempresas es la atención personalizada, eso parece fácil cuando se trata de colocar créditos pues el cliente solo explica su plan de inversión, ahora, un microempresario también requiere más asesoramiento sobre sus excedentes, reciprocidad, pagos en línea, uso de celular, planes a largo plazo, etc. En este escenario ya es injustificable tener "oficiales", sino ASESORES. Claramente un microempresario con un nivel interesante de desarrollo también consume, necesita vivienda, vehículo, seguros, maquinaria, capital de trabajo, etc. Se abre así un amplio espectro de productos y canales que en su mayoría deben ser electrónicos y no físicos. Adaptados al entorno actual como chatbot, whatsapp, Messenger y por su

puesto y de manera indispensable una banca electrónica y banca móvil extremadamente práctica, de fácil comprensión y segura.

Son varias aristas sobre lo cual venimos desarrollando de manera organizada a través de especialistas en microempresas, tecnología, mercadeo y riesgos, nuestros servicios, estrategias innovadoras que nos permitan a través de los asesores llegar a más clientes, guiarlos, desarrollarlos y formalizarlos, de manera ágil y eficiente. Con la fortaleza y respaldo del grupo al cual nos debemos, tenemos fuertes expectativas para los siguientes años, en donde el éxito de las microempresas para una entidad socialmente responsable, está en formalizar y generar inclusión con clientes adaptables a las nuevas tecnologías sin dejar de lado al usuario tradicional.



Corresponsales Solidarios como medio masivo para la inclusión financiera

Ing. Estuardo Paredes
Gerente General
Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco

En Latinoamérica existe un considerable número de personas que no han podido acceder al sistema financiero y sus servicios, ya sea por falta de información, miedo al uso de la tecnología o poca familiaridad con una entidad. Sin embargo, la inclusión financiera a través de los Corresponsales Solidarios, se ha convertido en un objetivo primordial, debido a la importante contribución al crecimiento de la economía.

¿Qué son los Corresponsales Solidarios?

Son establecimientos que se encuentran conectados con una entidad financiera a través de un sistema de transmisión de datos segura y en los cuales se pueden realizar diferentes transacciones sin necesidad de acudir a una agencia.

El socio o cliente puede reconocer al corresponsal Solidario por medio de avisos o comunicados ubicados en lugares visibles del establecimiento que

lo identifique como corresponsal, pudiendo efectuar depósitos, retiros de efectivo o pagos de servicios.

Para hablar de inclusión financiera en el Ecuador, un Corresponsal Solidario permitirá el desarrollo económico de ciertos segmentos que no han utilizado estos servicios, considerando una oportunidad que no puede dejar de ser tomada en cuenta por las instituciones financieras, ya que por este medio se ampliará la cobertura para brindar mejores servicios y atención a todos los socios y clientes, así como también la captación de nuevos a los que se les dará el apoyo necesario para que comiencen a familiarizarse con el sistema financiero y sus ventajas.

No obstante, es de vital importancia que todos los servicios ofertados vengán acompañados de una debida educación financiera que incentive el desarrollo de una cultura global, porque es un deber del sector incentivar el ahorro y facilitar el acceso de la comunidad a ser-

vicios financieros otorgando una buena experiencia, eliminando todos los miedos que actualmente encontramos en este segmento.

El Sistema Cooperativo ha incrementado su participación en el mercado en estos tres últimos años en comparación a la banca tradicional, ganándose día a día la confianza, prestigio y actuación en el Sistema financiero. Por lo que tenemos el compromiso de desarrollar la inclusión Financiera a través de herramientas que permitan a nuestros socios generar transacciones de acuerdo a sus necesidades.

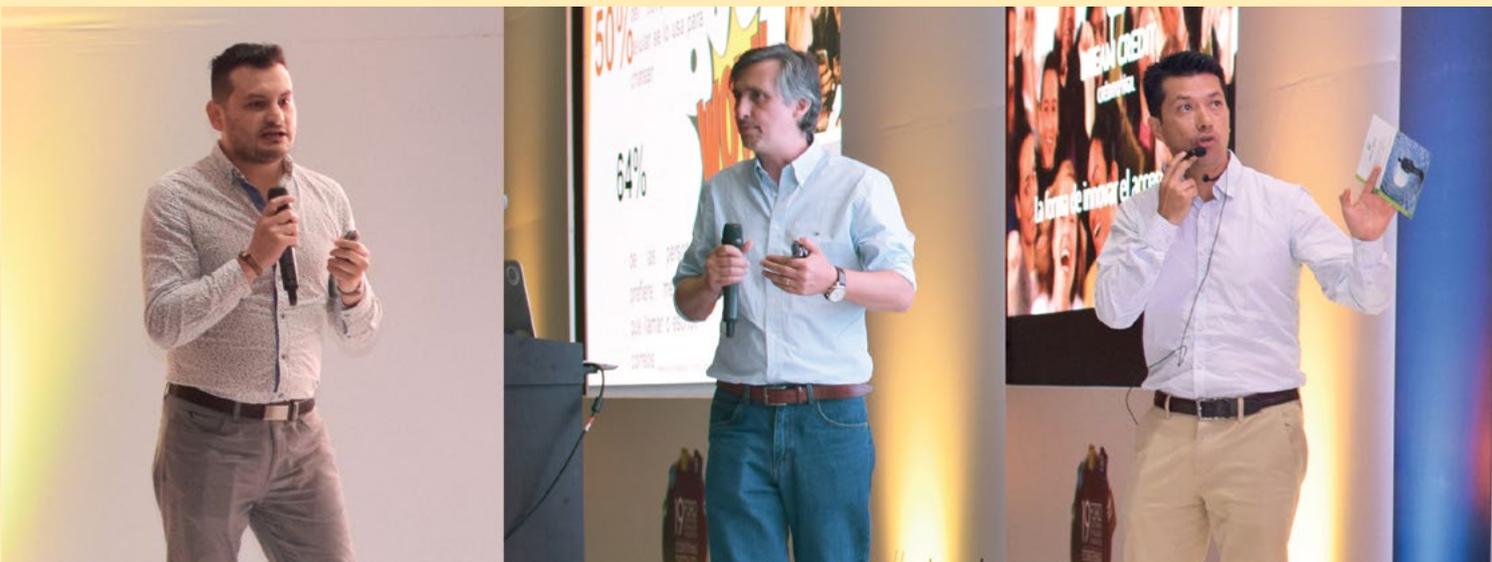


Startups: Fintech que apoyan la inclusión financiera

En el marco de la edición XIX del Foro Ecuatoriano de la RFD, se realizó la presentación de Startups que promueven la inclusión financiera en el país. Fueron cinco emprendimientos, los cuales tuvieron la oportunidad de presentar sus desarrollos tecnológicos, el jueves 19 de septiembre en la ciudad de Manta. Los ganadores de esta iniciativa propuesta por la RFD fueron:

- Xchange Pagos
- Mensajea Chatbots
- Mentalytica
- Id Payer
- Corresponsales Digitales Imix

A continuación, presentamos un breve extracto de cada una de sus presentaciones:



Byron Rodriguez
Xchange Pagos

Jurgen Schuldt
Mensajea Chatbots

Diego Maldonado
Mentalytica

Xchange Pagos

Una plataforma de pagos online en la cual se puede recibir pagos o envíos de dinero desde cualquier parte del mundo hacia EEUU, Colombia o Ecuador, publicar o compartir productos o servicios con sus clientes desde la APP y recibir el efectivo en menos de 48 horas.

Esta, es una aplicación que permite usar de forma más inteligente el dinero en internet, porque de manera fácil, rápida y segura se puede cobrar a través de la plataforma.

Con XChange las personas tienen opción de pagar, cobrar, retirar, etc., pero lo que diferencia a la plataforma de otras es que recopila los métodos de pagos más usados en la web en un solo paso.

Mensajea Chatbots

Esta es una plataforma online que permite aprovechar el canal chat en las empresas (facebook messenger y whatsapp principalmente).

La aplicación incluye un constructor de chatbots que permite crear y administrar un chatbot, herramientas para ventas y mercadeo automatizado, entre otros.

Permite incorporar el canal de comunicación más usado por sus clientes hoy en día (el chat) a sus canales de comunicación, a través de una atención automática que reduce significativamente los costos (de servicio al cliente, ventas y cobranzas, entre otros) y mejora sustancialmente la calidad del servicio, gracias a las respuestas automáticas en cualquier momento y desde cualquier dispositivo del usuario, sin tener que instalar ninguna app adicional. Y todo esto, con un modelo probado, muy rápido de implementar y a un costo muy por debajo del mercado.

Mentalytica

Una plataforma que permite facilitar a las instituciones que otorgan crédito, una calificación de riesgo de crédito de

manera automática y masiva para clientes que no tienen historial crediticio en el sistema financiero y que solo poseen una cuenta de ahorro; los prestamistas no se arriesgan a prestarles dinero por el desconocimiento de su historial crediticio.

Todo este trabajo se logra a través del procesamiento y análisis de millones de datos transaccionales de los movimientos de las cuentas de los clientes que permiten descubrir el manejo de sus finanzas personales, lo que a su vez permite pronosticar si el cliente será o no un buen pagador.

Esta aplicación busca potenciar los negocios del sector financiero a través de servicios especializados en big data y analítica avanzada para extraer el conocimiento de los datos y acelerar la toma de decisiones sin que las empresas inviertan en hardware ni en software.





Andrés Castrillón
ID Payer



Sandra Rubio
Corresponsales Digitales Imix

ID Payer

ID Payer es un dispositivo y plataforma transaccional de inclusión financiera que permite a microempresarios realizar cobros digitales, aplicar sistema contable, operaciones de corresponsalía, apertura de cuentas en territorios a través de validación biométrica, digitalización de documentos en tiempo real e implementación de billetera móvil biométrica inclusiva.

Convierte a un microempresario con su puesto de trabajo en una extensión de la institución financiera a gracias al dispositivo que, a través de validación biométrica, permite aperturar cuentas en minutos, cobrar con tarjeta, recibir depósitos, pagos de servicios y la implementación de una billetera móvil biométrica como una forma inclusiva de transaccionar para usuarios sin conocimientos en tecnología o analfabetos que antes no podían acceder a servicios

financieros

El sistema utiliza tecnología biométrica (huella, rostro) dentro de cada uno de los dispositivos para la implementación de billetera móvil, lectores de QR y códigos de barras para realizar transacciones, manejo de inventario, entre otras funcionalidades diseñadas para brindar beneficios al microempresario, enlazado por una red 3g/GSM a la plataforma ID-Payer la cual aplicando big data permite procesar información sobre los comercios, hábitos de consumo y geolocalización.

Corresponsales Digitales Imix

Plataforma digital de inclusión financiera que transforma los procesos transaccionales, habilita canales físicos digitales para prestar un completo portafolio de productos de servicios financieros más cerca de sus clientes.

Permite administrar el ciclo de vida del corresponsal desde la identificación de la oportunidad con todos los procesos con actividades asociadas al reclutamiento y habilitación, así como la gestión durante la operación, servicio, PQR y atención de transacciones y servicios que presta el corresponsal o el agente móvil.

Esta plataforma permite reducir el punto de equilibrio, activación y mantenimiento de cada corresponsal; escalar el ecosistema propio de la entidad financiera con transacciones en campo; habilitar el canal corresponsal con funciones de comerciales y de originación de productos; incrementar la transaccionalidad por cliente con transacciones de Cash In y Cash Out; calificación, desembolso y recaudo en campo y ofrecer más y mejores opciones de interacción con el cliente, con agencias móviles y corresponsales más cerca.

Microseguros e inclusión financiera, ¿Cómo promover buenas prácticas en el Ecuador?

*Ing. José Miguel Suárez M.
Gerente General
Seguros Suárez*

Los microseguros son productos que tienen como propósito promover el acceso de la población de bajos ingresos a protección mediante la utilización de medios de distribución y operación de bajo costo.

Hoy en día, 78 millones de personas en los 100 países más pobres del mundo poseen un microseguro y se prevé que el sector tendrá un crecimiento del 100% en los 5 próximos años. Las perspectivas de desarrollo

de estos productos son por consiguiente muy buenas, sobre todo en América Latina que hoy concentra solamente el 10% de los poseedores de microseguros.

Se identifica dos tendencias para poder definir qué son



los microseguros. La primera, en función al monto a las coberturas y primas. La segunda, a la población que está dirigida. El seguro es considerado micro ya que el monto de la cobertura y la prima a pagar es mucho menor que el seguro convencional.

Esta posición empezó en la India, por ello se crearon las "Microinsurance Regulations" que regulan el monto que se debe pagar para las coberturas y primas. Estas regulaciones son las que permiten que el seguro sea catalogado como microseguro, caso contrario no es tomado en cuenta. De acuerdo con la Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) los montos de cobertura y la prima mensual no puede exceder a 3300 dólares y 3 dólares respectivamente. (Camargo L, 2011).

El tamaño actual de microseguros de vida en Latino América alcanza 7.6 millones de personas, aproximadamente, de los cuales la mayor concentración se encuentra dividida entre Perú y Colombia, con 4 y 2.5 millones respectivamente, donde sus coberturas son otorgadas por instituciones financieras, estas en su mayoría son seguros de desgravamen.

En el Ecuador el principal microseguro que se comercializa es el de desgravamen, esto se debe a que es una obligación de las instituciones financieras, para poder acceder a un préstamo por más pequeño que sea.

En el Ecuador muchas entidades financieras, han sido promotoras de microseguros a través de microfinanzas y micro préstamos. Un ejemplo de éxito rotundo en la región se encuentra en Chile, donde el Banco del Estado, ha pasado de 1.335.000 a casi 3.000.000 de microseguros, en su mayoría voluntario. Lo que demuestra la penetración dentro del mercado y su éxito al reconocer las necesidades de las personas que requieren este tipo de servicio.

Seguros Suárez, tiene como objetivo principal diseñar y desarrollar un modelo base, de productos y mercado de microseguros, para la población de escasos recursos en el país.

Según lo investigado, los microseguros son una fuente importante de desarrollo social y económico dentro de economías emergentes, son una gran solución para el Ecuador.

En el país existe un mercado potencial para los microseguros, teniendo en cuenta

que menos del 10 % de la población posee uno, y los sectores más vulnerables, que son la mayoría, aun no cuentan con ningún contacto con el sistema asegurador.

No se tiene un conocimiento suficiente del tema, se debe reforzarlo más en el Ecuador, pero, lo que se puede afirmar es que las personas están interesadas y dispuestas a obtener este tipo de servicios.

No existen canales de distribución adecuados, no se ha logrado replicar modelos exitosos y buenas prácticas de otros países.

Los microseguros son un ejemplo de negocio inclusivo que protege a los más vulnerables, son la puerta de entrada de muchos sectores de la población al mundo de la protección, pero en especial para los segmentos de bajos recursos económicos. Es una manera sencilla para hacer frente a eventos como: accidentes, enfermedades, muerte de algún familiar o desastres naturales; mediante el pago de cuotas establecidas de acuerdo a las necesidades, ingreso y nivel de riesgo.

¿QUÉ TIPO DE MICROSEGUROS OFRECEMOS?

- **SEGURO DE VIDA**

Es un seguro que indemniza a la persona en caso de que algo le ocurra, como un accidente, enfermedad grave o invalidez, y, en el cual se establecen montos que recibirían sus beneficiarios.

- **ENFERMEDADES GRAVES**

Al ser diagnosticada una enfermedad grave se entrega un monto a la persona para que pueda apoyarse a fin de afrontarla.

- **SEGURO AGRÍCOLA**

Es una herramienta que protege la inversión completa hecha por el agricultor en el cultivo sembrado, a consecuencia de pérdidas o daños ocasionados por eventos climáticos, incendios, inundación, plagas y enfermedades incontrolables.

- **SEGURO DE SALUD**

Es un seguro con el que la persona cuenta para obtener atención hospitalaria para él y su familia y/o tener disponibilidad de médicos especialistas en el momento que lo requiera.

- **SEGURO DE DESEMPLEO**

Cubre las cuotas del crédito en caso de pérdida de empleo, accidente o enfermedad temporal.

Seguros Suárez le apuesta a la tecnología, por esa razón está trabajando en modelos de nanocréditos incluyendo coberturas de nanoseguros, para llegar a todos los puntos de venta de productos masivos, a fin de generar un valor adicional en los usuarios.

¿Cómo promover las buenas prácticas en el Ecuador?

1. Estamos de acuerdo que debe haber productos inclusivos e incluirlos en los financieros, pero estos deben ir atados a las verdaderas necesidades del usuario, es decir, no venderlos para que no sean utilizados y solo para buscar retornos no operacionales para las entidades financieras.
2. El porcentaje de margen que están buscando las instituciones financieras son extremadamente altos. Es importante que las entidades financieras tengan claro su rol en el sector; se han dado casos en los que tienen márgenes hasta del 70% en seguros agrícolas, lo cual encarece la cuota del crédito.
3. Las financieras se han convertido en propios competidores para las Compañías de Seguros y Asistencias, ya que no están respetando el canal regular que son los asesores de seguros. Están volviendo a trabajar en el auto seguro como una opción o creando empresas vinculadas para cerrar su círculo, desenfocándose del objetivo para las que fueron creadas.

Propuestas de reforma al Código Orgánico Monetario y Financiero

Comunicación RFD

Marcos López, Delegado del Presidente de la República ante la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (JPRMF), mantuvo una entrevista con la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD), con el objetivo de conocer más sobre la propuesta de reformas al COMF, el pasado 20 de noviembre, tras la negativa y archivo en la Asamblea, de la Ley de Crecimiento Económico.

temas del balance del Banco Central y definir como van a cubrirse esos cuatro sistemas.

En esta línea, específicamente ¿Qué se estaba planteando en torno a la autonomía del Banco Central del Ecuador?

Consiste en que se le permita cumplir, sin injerencia

política alguna, las funciones básicas que tiene como BCE en dolarización, la primera, administrar la reserva internacional de tal forma que volvamos a tener una cobertura completamente adecuada de los depósitos monetarios, la segunda, administrar todos los sistemas de pagos del país, esta es una función que no se puede delegar a cualquiera porque

¿De qué manera la propuesta de reforma al Código Monetario fortalecería al sector financiero?

El principal objetivo es el blindaje de la dolarización, a partir de otorgarle mayor autonomía al Banco Central del Ecuador, éste debe ser un ente que tenga independencia en la toma de decisiones, se está planteando la conformación de un directorio del Banco Central con autonomía técnica para que pueda responder a cuestiones técnicas y no políticas. Además, volver a instaurar los cuatro sis-



la cantidad de información sensible que se maneja en los sistemas de pago es gigantesca y de la cual podría sacar provecho si se maneja en el sector privado.

¿De qué manera estaba conformada la nueva Junta con esta propuesta? ¿Este directorio sería autónomo si los miembros son asignados por el Presidente?

Se propuso que sean cinco miembros, tanto del Directorio del Banco Central como la Junta de Política Regulación y Estabilidad Financiera como se le dio el nombre en la propuesta, nombrados por el Presidente de la República, con un tiempo de duración de 6 años, con alto nivel de requerimiento técnico y con causales de remoción. Es decir, si bien el presidente los nombra él no los remueve.

¿Se establecían incentivos para motivar a la gente al uso de canales electrónicos?

El tema de la banca electrónica ya es un incentivo para las personas, por ejemplo, en los hechos ocurridos el

pasado mes de octubre, cuando se llevó a cabo una paralización de actividades en el Ecuador, el sistema financiero no paró, probablemente existió alguna oficina cerrada por las dificultades de atención en el momento, pero la banca electrónica funcionó perfectamente, allí es donde debemos ver el beneficio intangible que genera la banca electrónica.

En relación al sector de la economía popular y solidaria ¿Qué propuestas específicas se estaban planteando?

Los controles que podía tener la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) en las entidades financieras que regula. Lo que se proponía era mayor facilidad para consolidar el sistema financiero popular y solidario, a fin de que la SEPS pueda tener un mejor control sobre esas entidades y por lo tanto que los depositantes estén más claros y seguros sobre lo que está pasando en estas entidades financieras.

En cuanto a tasas de interés ¿Qué modificaciones se proponían para su fijación?

No se proponía un cambio en el Código, porque esa es una metodología que debe desarrollarse, además este tipo de decisiones debían ser tomadas por la Junta de Política de Regulación y Estabilidad Financiera, que se estaba proponiendo. Hoy tal como están las cosas es la Junta de Regulación Política Monetaria y Financiera la que está definiendo el tema, y, por ende, la que debe buscar metodologías de establecimiento de tasas de interés.

Probablemente la tasa de interés es una de las variables más sensibles, en lo personal no considero que sea así, la variable más sensible es el acceso y la oportunidad al crédito, allí se genera una mayor inclusión financiera.

Sobre Marcos López

Ingeniero Comercial de la Universidad Católica de Guayaquil, MBA del IDE Business School. Con treinta y nueve años de carrera profesional, ha ejercido funciones como Miembro del Directorio del Banco Central del Ecuador, Miembro del Consejo Nacional de Valores CNV, Intendente de Mercado de Valores, Vicepresidente de Crédito y de Riesgos de Instituciones Bancarias, Gerente General y Miembro del Directorio de Instituciones del Mercado de Valores, Miembro del Staff de Auditoría de Price Waterhouse & Co, entre otros importantes cargos.

Transformación digital, un reto inminente para el sector financiero

Ing. Ramón Heredia
Director Ejecutivo
Digital Bank Latam

La transformación digital, es un cambio en los modelos de negocio provocado por la incorporación de nuevas tecnologías y formas de combinarlas. La incorporación de estas nuevas tecnologías en el mundo empresarial, es consecuencia del cambio en la forma de pensar de algunos innovadores. Para que las organizaciones puedan aprovechar estas oportunidades se debe crear una cultura que propicie e impulse la innovación y promueva la acción de todas las áreas de la organización.

Mark Zuckerberg no inventó Internet, ni PHP, ni MySQL, incluso no creó la primera

red social, pero tuvo la capacidad de combinar estas tecnologías, conectarlas a un componente social y crear una innovación para lograr una ventaja competitiva frente a los otros actores.

¿Por qué Telemercados Europa, empresa chilena que tenía un modelo de despacho de mercadería a domicilio, conocía a los clientes y el consumo de estos, no desarrolló Cornershop, empresa que Uber compró por más de 400 millones de dólares?

¿Será efectiva la respuesta de Jumbo al desarrollar una aplicación para competirle a

Cornershop dos años después y destacar cómo ventaja que los "shoper" conocen los productos y que han incorporado a 100 ingenieros para su desarrollo? ¿Le importa esto al usuario final?

¿Por qué un juez argentino prohíbe las operaciones de Rappi, Glovo y PedidosYa por no cumplir requisitos mínimos estipulados en el Código de Tránsito y Transporte? Código desarrollado para la economía del siglo 19.

Lo que debemos hacer en Latinoamérica es acceder a las nuevas tecnologías, combinarlas con la realidad local





y sobre nuestras fortalezas construir. Un gran ejemplo de nuestra región es la colombiana Rappi, que convirtió su App de domicilios a una compañía de más de 1 billón de dólares, que hoy está incluso incursionando en los servicios financieros. ¿Cómo lo hizo? Construyendo una red en un país como Colombia que está acostumbrado a los pedidos a domicilio, algo que la primera vez que fui a Bogotá el 2002 llamó mi

atención, uno llamaba y le llevaban a la casa cualquier encargo por uno o dos dólares.

La fórmula es siempre la misma, construye sobre tus fortalezas, pon atención a la cultura, incorpora tecnologías habilitadoras, hazte fuerte en tu Mercado y luego escala.

La transformación digital no es una opción, ni es un proyecto. La transformación digital es un proceso que debe permear a toda la organización, con nuevos conocimientos y nuevas tecnologías. Es urgente actuar hoy, porque las amenazas de empresas como Uber, DiDi, Mercado Libre, Tencent de China y el mismo Rappi, que están irrumpiendo en los mercados con la fuerza que les da el estar en el día



a día de las personas, con millones de dólares para “quemar” en promociones, publicidad y conexión con los usuarios, está afectando a la mayoría de las industrias tradicionales.

Para lograr el objetivo, la transformación digital no se puede considerar como un proyecto que tiene fecha de inicio y fecha de fin, la transformación digital es un proceso continuo, que debe ir convirtiendo a todos los miembros de la organización.

El camino tiene las dificultades habituales que tiene el inicio de un viaje a lo desconocido. En este caso la inquietud que causa el desarrollo de nuevos mercados y modelos de negocio. La organización tendrá la continua intención de volver al modelo causal de las empresas tradicionales y de los mercados existentes. No proponemos un salto al vacío, lo que pro-

ponemos es una transición y el desarrollo de múltiples y continuos experimentos que permitan por un lado seguir rentabilizando los actuales productos y servicios del modelo tradicional; incorporando nuevas tecnologías y metodologías; y en paralelo ir descubriendo y desarrollando nuevos mercados con el modelo que usan los emprendedores.

Nuestra receta propone unir los dos hemisferios de nuestro cerebro. El hemisferio izquierdo más racional, que evita la incertidumbre, el estructurado, el que nos salvó de morir devorados por animales salvajes, el que nos permitió superar las grandes epidemias, el que nos ha permitido superar el hambre en grandes superficies del planeta, el de los MBAs. Combinarlo con el derecho, el de los colores, el de la incertidumbre, el que nos permitió salir de la cueva y explorar lugares desconocidos.

En el mundo empresarial actual los necesitamos a ambos, necesitamos las estructuras y el control para seguir aprovechando los modelos que nos dan de comer, pero combinando con el derecho para combatir la amenazas de Rappi, Facebook, WeChat, Apple y todos los ecosistemas digitales que crearon nuevos mercados y modelos de negocio.

Una organización tradicional no es una Startup y nunca lo será, pero conectando ambos hemisferios y permitiéndose el camino de la experimentación, las aproximaciones sucesivas y la incorporación de nuevas tecnologías, logrará responder a los desafíos de esta maravillosa revolución digital a la que nos vemos enfrentados.



"Reinventando la inclusión"

Dr. Wilson Araque Jaramillo, PhD.
Presidente
Red de Instituciones Financieras de Desarrollo

Entre el 30 de octubre y el 1 de noviembre de 2019, se llevó cabo, en Punta Cana (República Dominicana) el FOROMIC del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) -cuyo tema central fue: "Reinventando la inclusión"-, en donde, con la participación de más de 1.200 personas – provenientes de alrededor de 30 países del mundo- se reflexionó sobre la filosofía y la acción que gira alrededor de la inclusión, con enfoque multidimensional, como medio para lograr un mundo más justo, productivo y equitativo.

A continuación, algunas ideas que se plantearon en el FOROMIC (2019) y que vale la pena compartirlas:

En ese escenario pro innovación social, un primer punto reinventador actual a resaltar es que, las tecnologías de información y comunicación (TIC), juegan un rol clave al convertirse en un medio para el desarrollo de soluciones que contribuyan -en el caso, por ejemplo, de la inclusión aplicada al campo financie-

ro- a ampliar el acceso, mejorar el uso y que, sobre una regulación efectiva más una educación adaptada al perfil de las personas y las familias, se mejore, en última instancia -como fin principal- el bienestar humano; contribuyendo, así, a la disminución de la deuda social grande que ha ido acrecentando las desigualdades socioeconómicas de América Latina y el Caribe y que, para su disminución y porque no eliminación, se requiere del compromiso de actores públicos, privados y de la cooperación internacional sincera que, sobre la base de los desafíos globales de la sostenibilidad explicados en 17 objetivos planteados por Naciones Unidas.

En el proceso de construcción de la armonía humana, la paz juega un rol clave siempre y cuando, como lo resaltó el Papa Paulo VI, se trabaje de forma interactiva con la justicia social; ya que, sin justicia, difícilmente se podrá tener una paz duradera. Cuando se habla de justicia social, es importante resaltar su alcance, en

el sentido de que, su logro -como diría Amartya Sen (Premio Nobel de Economía 1998)-, permitiría al ser humano, independientemente de su nivel socioeconómico, raza, ideología política o perfil cultural; acceder, en igualdad de condiciones a aquellas oportunidades que son creadas con el propósito de hacer de la vida humana un espacio en donde todos puedan gozar de comodidades que, permanentemente, se conviertan en la base para seguir creciendo hacia niveles superiores del bienestar socioeconómico.

Y, precisamente, en ese marco de búsqueda de la justicia social para todos, la inclusión, desde la óptica multidimensional, si se la dirige, en cuanto a sus soluciones, a uno de sus territorios de acción -el financiamiento para el desarrollo- ayuda al estímulo de capacidades que contribuyen al aumento del músculo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) a la hora de enfrentar los retos competitivos del mercado nacional y, sobre todo, internacional



Imagen tomada de:
<https://events.iadb.org/>

en el que buscan ubicar sus productos sobre la base del mejoramiento en la triada de efectos finales de la competitividad sistémica: calidad, productividad e innovación.

Dentro de este marco de apoyo productivo inclusivo -mediante servicios con enfoque financiero y no financiero- es clave que se promuevan espacios de acción para la inserción de propuestas sostenibles; una de ellas son las finanzas verdes que, alineadas a lo que se viene debatiendo sobre la economía circular, estimulen, mediante financiamiento dirigido a propósitos específicos, formas de producción que aprovechen al máximo los recursos utilizados y, a su vez, pongan atención a qué

hacer con los desechos que siempre se generarán como resultado del funcionamiento de la cadena: aprovisionamiento, producción, distribución y consumo de un determinado bien y/o servicio.

En este cambio de mente y, sobre todo de corazones, las acciones de cada persona -por pequeña que sea la acción- aportarán, grandemente, cuando interactúan con las de todas las demás personas, a los cambios considerados como globales, ayudando, así, a responder preguntas: ¿cómo lograr ciudades más inclusivas?, ¿cómo volver a la movilidad, salud y educación más inclusivas?, ¿cómo lograr formas de convivencia en donde interactúen de forma equili-

brada lo económico, social y medioambiental?; y, precisamente, muchas de las respuestas a las interrogantes planteadas tienen que ver -como lo resaltó Irene Arias Hofman, una de las Directoras del BID- con el desarrollo de propuestas a partir de compartir ideas para convertirlas en realidades concretas, surgiendo, ahí, la figura de los emprendedores pro proyectos con enfoque inclusivo, en donde, la innovación para la inclusión "a ser probada" y la inclusión "ya probada" para la innovación son dos caminos que se retroalimentan mutuamente y se alinean -propuesto por Anayda Frisneda (representante de Microsoft)- con el compartir para aprender, en un mundo donde todo está inventado y

que requiere, eso sí, del trabajo sinérgico de todos los países, en donde el uso de la tecnología sea un medio para consolidar el desarrollo sostenible del mundo actual y futuro.

En medio de la innovación, el trabajo del futuro, también, exige se enfrenten desafíos con tinte inclusivo que permitan un convivencia intergeneracional -saber convivir entre personas de diferentes edades, sin excluir-, siendo uno de ellos el desarrollo de habilidades -a lo largo de toda la vida- pro-adaptación a las exigencias del entorno laboral actual y de los próximos años. De acuerdo a Leticia Gasca (CEO, Skills Agility Lab), esas habilidades se pueden resumir en cinco clasificadores: 1) Aprender a aprender (Learnability), 2) Pensamiento crítico y resolución de problemas, 3) Agilidad para la adaptación cultural, 4) Competencias digitales, y 5) Creatividad.

Finalmente, queda claro que espacios de reflexión con alcance regional y global

-como es el caso del FOROMIC que, para 2020 se hará en Lima- permiten estar al tanto de las mega y, sobre todo, de las microtendencias -tema bien explicado en el libro "Microtendencias al cuadrado: Las nuevas fuerzas pequeñas que impulsan las grandes disrupciones de hoy" de Mark Penn y Meredith Fineman que, en última instancia, se convierten, como producto de lo que va surgiendo en la vida práctica de países localizados en los diferentes países del mundo, en los grandes estimuladores, por ejemplo, para programas y proyectos novedosos con enfoque inclusivo, eso sí adaptados -luego de conocerlos, estudiarlos y mejorarlos- a la realidad, cada vez más compleja, de los países objeto de aplicación; ya que, como bien resaltó Juan Ariel Jiménez (Ministro de Economía de la República Dominicana), los retos del futuro -considerando eso sí, los retos pendientes del presente- para enfrentarlos requieren de ideas actuales y, también, de las experiencias pasadas que siguen teniendo vigencia.

De ahí, en medio de los enfoques de análisis tendencial, lo que está ocurriendo en la región -Ecuador y Chile en este octubre último, por ejemplo- han prendido las alarmas de que algo no está yendo bien con los modelos socioeconómicos vigentes en la región, cuyo desafío se explica bastante bien en una de las frases expresadas por Luis Alberto Moreno -Presidente del BID- en el momento del acto inaugural del último FOROMIC (República Dominicana 2019): «Lo que está sucediendo en la región nos lleva a reconocer que hay que tomar en cuenta a la frustración acumulada por las mayorías de no poder acceder a las oportunidades que, con mayor facilidad, acceden las clases pudientes»; es decir, el déficit de facilitación al acceso a oportunidades es uno de los grandes orígenes de las fracturas sociales que, si no son corregidas a tiempo, el proceso de calentamiento de los conflictos entre hermanos de un mismo país, podrían ir en aumento.

La cita:

“Lo que está sucediendo en la región nos lleva a reconocer que hay que tomar en cuenta a la frustración acumulada por las mayorías de no poder acceder a las oportunidades que, con mayor facilidad, acceden las clases pudientes.”

*Luis Alberto Moreno
Presidente del BID*

La inclusión/exclusión financiera en el Ecuador: ¿Un tema de género o uno de todos?

*Econ. Edgar Carvajal Acevedo
Miembro Honorario
Red de Instituciones Financieras de Desarrollo*

“Sobre el análisis de la teoría y la práctica realizados, el enfoque y alcance de la inclusión financiera se podría determinar mediante la combinación de siete dimensiones o pilares – regulación, educación financiera, calidad, acceso, uso, protección al usuario, y bienestar - que, para su buena interacción, deben funcionar bajo un enfoque de comple-

mentariedad sistémica”. Este es el nuevo concepto de Inclusión Financiera consensuado con 51 instituciones privadas y públicas, como resultado de un proceso llevado a cabo por la RFD, y el Observatorio de la PYME de la Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador.

Para efectos de este artículo, tomaremos en cuenta exclusi-

vamente la dimensión del acceso, y dentro de ella a cuentas corrientes o de ahorro; tarjetas de crédito; ahorro y a crédito; y estos indicadores, con asignación a la población en general; a las mujeres, a las personas de bajos ingresos y a las de altos ingresos.

En la primera parte de la interrogante, “la inclusión / exclusión financiera es un tema



de género? “, no habrá mayor discusión, pues todos los indicadores mostrarán porcentajes de exclusión mucho más marcados para las mujeres que para la población en general, en cuyo caso nada más se pondrá en cifras esta percepción generalizada. Pero, para la segunda parte de la interrogante, “la inclusión / exclusión financiera es un tema de todos”, pondremos cifras que permitirán demostrar que la exclusión financiera no afecta solamente a las personas de bajos ingresos, sino a todos. Con lo cual el paradigma frecuentemente escuchado “mi institución si hace inclusión financiera porque trabaja para los pobres”, se someterá a una revisión.

Mientras la población en general del Ecuador, personas mayores de 15 años, tiene una Cuenta Corriente o de Ahorros en un 51 %, las mujeres han logrado el 42 % de inclusión, 9 puntos porcentuales menos. Solamente el 33 % de las personas de bajos ingresos tienen una cuenta corriente o de ahorros. Con estas cifras la exclusión financiera es del 49 % para la población en general; 58 % para las mujeres y del 67 % para las personas de bajos ingresos, que en definitiva no son parte del sistema financiero.

Otro indicador relevante es la disponibilidad de una Tarjeta de Crédito, relevante no solo como un mecanismo para la obtención de crédito, sino fundamentalmente como un medio de pago, que facilita operaciones financieras, reduce el riesgo del manejo de dinero en efectivo, disminuye los costos transaccionales para el usuario, y provee de agilidad y oportunidad en los servicios que presta. A pesar de todos estos beneficios, en el Ecuador la población en general cuenta con un 9 % de acceso a este instrumento de pago; las mujeres con un 4 %; y solamente el 6 % de la población de bajos ingresos. Esto da lugar a una exclusión del 91 % para la población en general; 96 % para las mujeres y 94 % para la población de bajos ingresos.

Sin duda llamará la atención que la población de altos ingresos en un 11 % si tiene una Tarjeta de Crédito, en consecuencia, la exclusión se produce para el 89 % de este segmento poblacional.

Si estos porcentajes traducimos a número de habitantes, al año 2017, 5´700 mil personas de la población en general no tuvieron acceso a una Cuenta Corriente o de Ahorros; de ese número, 4´500 mil estuvieron excluidas a pesar

de ser parte de la Población Económicamente Activa con empleo.

De las oportunidades para ahorrar con fines productivos está excluido el 87 % de la población en general, el 90 % de las mujeres y el 84 % de las personas de altos ingresos, demostrándose con este indicador que la exclusión no es un tema que afecta solamente a las personas de bajos ingresos.

Del acceso a préstamos con fines productivos otorgados por instituciones financieras está excluido el 83 % de la población en general; el 89 % de las mujeres y el 92 % de las personas de altos ingresos.

Al año 2017 en nuestro país habían 5´900 mil mujeres de más de 15 años que, según el Global Findex, tienen el derecho de ser parte del sistema financiero, aplicando los índices de exclusión respectivos: 3´400 mil mujeres no tienen Cuenta de Ahorro o Cuenta Corriente; y, 5´700 mil mujeres no tienen Tarjeta de Crédito.

Según la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo – ENEMDU del año 2017, en el país existían 1´600 mil microempresas gestionadas por mujeres. Para el

Sobre la Inclusión Financiera:

Para demostrar que la exclusión financiera no es una condición que atañe solamente a las personas de bajos ingresos, se debe mencionar que según los datos del Global Findex 2017, el 63 % de las personas de altos ingresos tienen una cuenta de ahorro o una cuenta corriente, por lo tanto, en este segmento de la población, el 37 % también está excluido.



desempeño de su actividad productiva tienen una fuerte limitación de oportunidades si consideramos los índices de exclusión por no tener Cuentas – Corrientes / Ahorros - o Tarjetas de Crédito. Estas limitaciones se profundizan si tomamos en cuenta que, de ese número de microempresarias, alrededor de 1´400 mil no tuvieron acceso a servicios de ahorro ni a préstamos con fines productivos, requerimientos que surgen de la naturaleza y razón de ser de sus negocios microempresariales.

Los datos de la ENEMDU también indican que de los 4´450 mil hogares que existían en el Ecuador al 2017, 1´200 mil tienen jefatura femenina. Este grupo de mujeres que se encargan de velar por el bienestar socio económico de su familia y en la mayoría de los casos de la gestión de su microempresa, está afectado de manera relevante por la exclusión financiera: 696 mil no tienen una cuenta corriente o una cuenta de ahorros; 1´150 mil no tienen una tarjeta de crédito; y, 1´080 mil no pudieron ahorrar con fines productivos. Además, están excluidas 1´068 mil mujeres, de los prés-

tamos con fines productivos, que como se conoce ayudan a solventar necesidades de incremento de sus negocios que a su vez les provea de mayores ingresos para destinarlos a cubrir necesidades básicas de educación, vivienda y sobre todo de salud, convirtiéndose en no muy pocas ocasiones, en casos de vida o muerte de los miembros de su familia por la falta de recursos para solventar requerimientos de medicinas, honorarios médicos, tratamientos especiales o servicios hospitalarios.

El autor reconoce que el análisis es muy restrictivo si solamente se toma en cuenta la dimensión del acceso, pero se lo plantea de esta forma con la finalidad de subrayar: la importancia del incremento del uso de productos y servicios y de la calidad de los mismos; la imperiosa necesidad de una educación financiera que tenga como objetivo central incrementar el acceso y el uso; la existencia de prácticas apropiadas para la protección al cliente; la búsqueda del bienestar de la población como objetivo superior de la inclusión financiera; y, la existencia de un marco regulatorio y un ambiente favorable para potenciar la inclusión financiera.

En la medida en que las instituciones privadas y públicas visualicen los objetivos e impactos positivos del mejoramiento de la inclusión financiera en nuestro país, se reducirá uno de los factores más impactantes de la inequidad, la exclusión financiera, que como se ha demostrado no afecta solamente a la población de bajos ingresos, sino que es un tema pendiente en el ejercicio de los derechos de toda la población.

EQUIFAX[®]

Datos y analítica para hacer **visible lo invisible**

Mariella Baquerizo de Viteri
Managing Director
Equifax Ecuador

La forma en la que nos comunicamos, las aplicaciones que descargamos en nuestros dispositivos, las compras que realizamos, la puntualidad de nuestros pagos. Todo es parte de una huella digital que se expande conforme lo hace el mundo; y que, con la analítica adecuada, se convierte en un poderoso insumo para las organizaciones y sus usuarios.

Cuando hablamos del sector de las microfinanzas nuestros análisis suelen ir por el lado de los datos: la cantidad de cooperativas que existen, el número de socios, los créditos concedidos, la mora, etc., pero detrás de cada cifra existen historias, generalmente asociadas

al cumplimiento de un sueño: una casa propia, el acceso a estudios, un crédito para un emprendimiento. La consecución de esas ilusiones está ligada al acceso y a la inclusión, y en países como los latinoamericanos es urgente conocer las formas en las que todos los

actores del sistema financiero contribuimos con ella.

¿Cómo lo logramos? Parecería básico, pero el primer paso es la consolidación del conocimiento. Nunca antes el mundo ha tenido tantas fuentes de in-

formación. De acuerdo con un informe de IBM, el 90% de los datos que existen se han creado en los últimos años. De ahí que, en múltiples foros se haya reconocido a los datos como el petróleo del siglo XXI; pero, al igual que con ese recurso, la fortaleza no está solo en poseerlo sino en otorgarle un valor.

Durante el 2019, implementamos con éxito en Ecuador nuestra nueva plataforma de Big Data denominada Ignite, una poderosa suite de herramientas diseñada para que las empresas, bancos y cooperativas, desarrollen insights (conocimientos) y retroalimenten con este insumo el gran volumen de datos que Equifax ha puesto a disposición. Estos recursos permiten la toma de decisiones basadas en datos, lo que se traduce en reducir el riesgo de sus operaciones, mayores réditos para el negocio y más objetivos cumplidos.

Esta plataforma de vanguardia, no solo se enfoca en modelos analíticos de riesgo de crédito, sino que debido a su potencia para la generación de insights permite trabajar en toda clase de modelos enfocados en generar una relación de alto valor. Dentro de estas posibilidades se encuentran modelos para marketing como: propensión a determinados servicios, targeting frente a ofertas específicas, mejor oferta para fidelización de clientes.

En cuanto a los modelos para cobranzas es posible crear un ordenamiento en cobranza preventiva, segmentación para cobranza reactiva, proactiva, etc.

En los últimos años, a escala global, Equifax ha invertido unos USD 1500 millones en tecnología -lo que contempla tanto ciberseguridad como el desarrollo de plataformas de inteligencia de los datos- estas inversiones se replican en los países en los que la empresa tiene presencia gracias a la magia de la interconexión.

De este modo, hemos puesto a disposición de nuestros clientes múltiples formas de acceso a nuestras soluciones, porque los avances no deben ser solo para los grandes, los pequeños negocios, las microfinancieras, los emprendedores, merecen nutrirse de las posibilidades de conocimiento que hoy nos brinda la data.

Con Big Data podemos entender mejor al mercado ecuatoriano. Por ejemplo, un estudio realizado por Equifax, sobre el acceso al crédito hipotecario (exceptuando al Biess), reveló que pese al estereotipo que pesa sobre los millennials (valoran más lo efímero que las cosas a largo plazo y no se comprometen en deudas grandes) el 37% de los créditos para vivienda entregados entre enero y mayo de 2019, corresponden

al grupo de edades entre los 29 y 39 años, que obtienen un préstamo promedio de USD 64 000. Estas cifras son valiosas a la hora de ofrecer productos diferenciados para el segmento joven de la población.

Nuestro equipo de Data y Analítica determinó también que el 15% de las personas que solicitan crédito en una casa comercial no posee ninguna información crediticia previa. Es decir, nunca antes han accedido a un servicio en un banco, cooperativa, casa comercial, empresa telefónica, aseguradora, entre otros. El estudio reveló también que el 45% de quienes solicitan crédito en el retail, no son clientes del sistema financiero (que incluye a bancos y cooperativas) aunque sí tendrían un registro crediticio en otra entidad como una segunda casa comercial o una empresa de telecomunicaciones.

Estos son solo algunos ejemplos de las grandes posibilidades de la inteligencia de datos puesta al servicio de las personas, haciendo visible lo invisible para que podamos contribuir con los objetivos de que cada día más personas cumplan con sus anhelos. Porque en Equifax estamos comprometidos en ayudar a las personas a alcanzar su mejor capacidad financiera.

Si la gente está accediendo por el sistema comercial, se abren múltiples posibilidades para dinamizar la inclusión financiera desde ese sector e inclusive trabajar en conjunto con el sistema bancario y cooperativista para crear una cadena robusta de servicios.



Breve resumen del Proyecto de Ley Económico Urgente

Econ. Roberto Albornoz P.
Multienlace



En cadena nacional, el 1ro de octubre del presente año el Presidente Moreno informó las medidas económicas y reformas que aplicará el Gobierno ecuatoriano. Como primer punto, el Presidente señaló que NO se incrementaría el IVA, manteniendo su actual tasa del 12%. Por el contrario, se mencionó que se buscaría disminuir otros impuestos y aranceles para dinamizar el consumo.

Por otra parte, entre las medidas más importantes se señalaba la eliminación de los subsidios al Diésel y a las gasolinas Extra y Ecopaís, con lo cual el Estado planeaba ahorrar cerca de USD 1.546 millones al año, además de una nueva contribución que debería ser cancelada por empresas cuyos ingresos superen los USD 10 millones anuales, con lo cual el Estado planeaba obtener cerca de USD 300 millones al año para financiar proyectos de seguridad, educación y salud.

Pese a que estas medidas no eran del todo negativas, no fueron bien difundidas por parte del gobierno y generó una ola de protestas, inicialmente del sector transportista, por los posibles efectos en el sector de transporte terrestre y de carga. A estas protestas se sumaron grupos indígenas, así como otros grupos subversivos, gestores del Foro de Sao Paulo y de las corrientes socialistas a nivel internacional. Esto degeneró en una fuerte ola de violencia, con destrucción de activos privados y públicos, invasión a propiedad privada, impedimentos a la movilización interna, agresiones a periodistas, ciudadanos, ambulancias, militares, etc.

Ante esto, el Gobierno, en una mesa de diálogo con dirigentes indígenas, optó por derogar el Decreto 883 que aplicaba estas medidas. Esta decisión resultará en una posible prolongación del estancamiento económico,

un probable decrecimiento del PIB nacional en 2019 y un crecimiento cercano al 0% en 2020.

Posterior a estos hechos, en un nuevo intento de mejorar la situación económica del país y con el objetivo de cumplir con las metas acordadas con el FMI, el 18 de octubre del presente año el Presidente Moreno presentó ante la Asamblea Nacional la denominada "Ley de Crecimiento Económico" bajo el esquema de urgente en materia económica, con lo cual la Asamblea contaba con un total de 30 días para aprobarla o rechazarla, o de lo contrario podría ser aprobada a través del Ministerio de la Ley.

Con un total de 404 artículos, que buscaban mejorar la recaudación de tributos en el país y sanear las necesidades de financiamiento del Gobierno, el Ejecutivo planeaba recaudar un total de USD 731 millones en 2020 (la mitad del monto que

se podría haber recaudado con el Decreto 883) y 887 millones en 2021.

Dentro de las reformas tributarias más importantes se encontraban: la eliminación del anticipo del Impuesto a la Renta, la simplificación al pago de tributos del sector agropecuario, incentivos para pequeñas y medianas empresas, reducción del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en 2,5%, incremento del Impuesto a los Consumos Especiales para ciertos productos (entre ellos cigarrillos electrónicos, bebidas, planes móviles, entre otros), la no deducción de gastos personales para personas con ingresos anuales superiores a los USD 100.000 y una contribución especial para aquellas empresas con ingresos anuales superiores al millón de dólares (la cual será aplicada directamente a los ingresos totales de la compañía).

Por otra parte, algunas de las reformas estructurales de mayor relevancia incluían temas como la autonomía del Banco Central del Ecuador, con la cual se convertiría en una "entidad independiente del poder político o poder económico del país", la creación de una Junta de Política Regulación y Estabilidad Financiera que reemplazaría a la actual Junta de Política Monetaria y Financiera, sus principales atribuciones incluirían la regulación de entidades financieras, cumplimiento de reservas mínimas de liquidez, establecer un sistema de tasas de interés;

reformas al encaje bancario, el cual ahora sería obligatorio para las entidades del Sector Popular y Solidario (cooperativas) y la eliminación del Coeficiente de Liquidez Doméstico de los Bancos, el cual fue originalmente ideado como un candado para asegurar la liquidez y dolarización del Ecuador.

Finalmente en la fecha límite, domingo 17 de noviembre, la Asamblea Nacional decidió archivar el Proyecto de Ley, con un total de 70 votos a favor del archivo, 32 en contra y 31 abstenciones. Frente a esta nueva negativa, el Gobierno Nacional decidió enviar un Nuevo Proyecto de Ley Económico Urgente denominado "Ley de Simplicidad y Progresividad Tributaria", la cual busca tratar únicamente temas tributarios (ya discutidos por la Asamblea) en un total de 50 artículos. Con esta medida, el Gobierno busca recaudar cerca de USD 540 millones en el año 2020, es decir USD 191 millones por debajo de lo planificado en la Ley de Crecimiento Económico y cerca de la tercera parte de lo que se podría haber recaudado con el Decreto 883.

Esta nueva propuesta del Gobierno, recoge algunas de las propuestas del Proyecto de Ley anterior, como son: Eliminación del anticipo del Impuesto a la Renta, Impuesto único simplificado para actividades agropecuarias, incremento del ICE para ciertos productos (cerveza, cigarrillos electrónicos, bebidas no alcohólicas, fundas

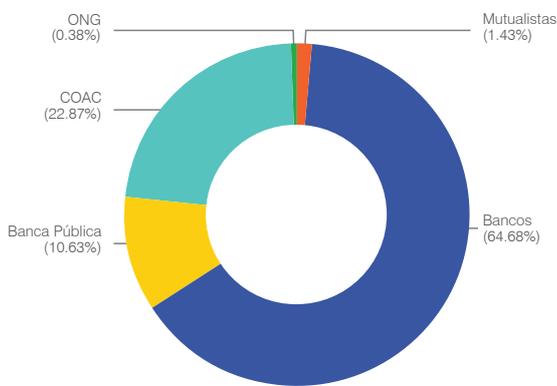
plásticas, entre los más relevantes), la no deducción de gastos personales para personas con ingresos anuales superiores a los USD 100.000 (excepto para gastos por enfermedades catastróficas) y la contribución única especial para empresas con ingresos anuales declarados superiores a USD 1 millón por 3 años. De igual manera se incluyeron otros temas como un Drawback para exportadores, remisión de intereses para el sector agrícola y acuícola, reformas a la ley de telecomunicaciones, entre los más relevantes.

Ante este tercer intento del Estado, el escenario económico nacional se torna incierto. El Presupuesto General del Estado toma en cuenta dentro de su planificación los 731 millones que se podrían haber conseguido con la Ley de Crecimiento. Por lo tanto, las necesidades de financiamiento serán mayores y podrían provocar nuevas emisiones de títulos valores en el mercado internacional, a tasas de interés superiores al 14% debido al incremento del Riesgo País, justamente a raíz de las repetidas negativas que ha recibido el Gobierno en sus propuestas para mejorar las Finanzas Fiscales.

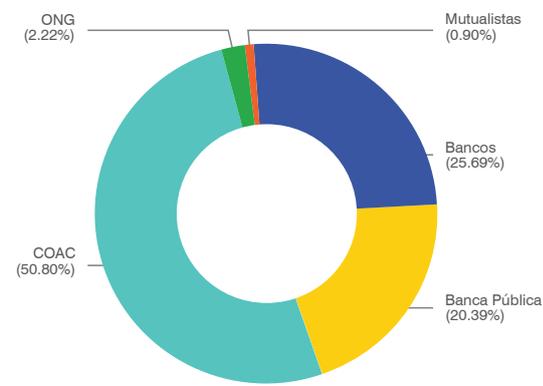
Información Estadística Sector Financiero Nacional a septiembre de 2019

TIPO JURÍDICO	SEPT-19			
	CARTERA	CARTERA MICRO	PARTICIPACIÓN CARTERA TOTAL	PARTICIPACIÓN CARTERA MICRO
BANCOS	29,364,590,269.43	1,929,207,418.98	64.68%	25.69%
BANCA PÚBLICA	4,827,133,383.21	1,531,072,155.46	10.63%	20.39%
COAC	10,383,984,673.88	3,814,680,057.59	22.87%	50.80%
ONG	171,027,448.77	166,725,991.63	0.38%	2.22%
MUTUALISTAS	651,045,332.41	67,565,837.43	1.43%	0.90%
TOTAL	45,397,781,107.70	7,509,251,461.09	100.00%	100.00%

PARTICIPACIÓN DE CARTERA TOTAL

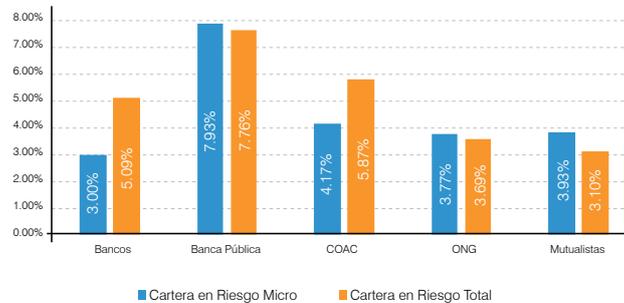


PARTICIPACIÓN DE CARTERA MICRO TOTAL



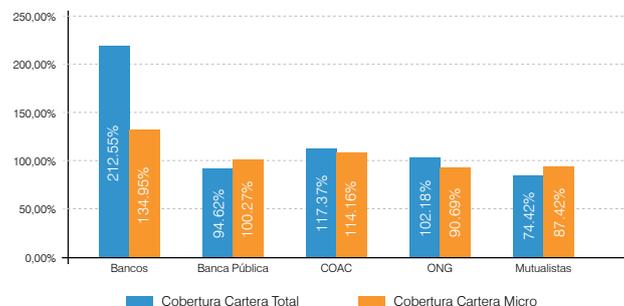
TIPO JURÍDICO	SEPT-19	
	CARTERA EN RIESGO TOTAL	CARTERA EN RIESGO MICRO
BANCOS	3.00%	5.09%
BANCA PÚBLICA	7.93%	7.76%
COAC	4.17%	5.87%
ONG	3.77%	3.69%
MUTUALISTAS	3.93%	3.10%
PROM. SISTEMA FINANCIERO	3.80%	5.99%

CARTERA EN RIESGO SEPTIEMBRE 2019



TIPO JURÍDICO	SEPT-19	
	COBERTURA CARTERA EN RIESGO	COBERTURA CARTERA MICRO EN RIESGO
BANCOS	212.55%	134.95%
BANCA PÚBLICA	94.62%	100.27%
COAC	117.37%	114.16%
ONG	102.18%	90.69%
MUTUALISTAS	74.42%	87.42%
PROM. SISTEMA FINANCIERO	160.24%	114.59%

COBERTURA TOTAL Y MICRO SEPTIEMBRE 2019





Solidario recibe certificación de Smart Campaign

Solidario ha recibido la certificación de Smart Campaign de Protección al Cliente, iniciativa de Acción Internacional. Esta certificación implica que el Solidario aplica los principios Smart en la gestión del negocio para priorizar el cuidado de sus clientes.

Los siete principios son:

- Diseño y entrega apropiada de productos.
- Prevención del sobreendeudamiento.
- Transparencia (en la comunicación sobre productos y servicios y en otros ámbitos).
- Precios responsables.
- Trato justo y respetuoso.
- Privacidad de la información de los clientes.
- Mecanismos para la resolución de quejas.

El Solidario contribuye a la inclusión financiera priorizando la protección de su cliente.



Cooprogreso presenta su nueva tarjeta de compras y débito MasterCard con sistema Contactless

Con la presencia de Rodrigo de Paula, Vicepresidente de MasterCard para América Latina, se efectuó la presentación oficial de la nueva tarjeta de compras y débito MasterCard. Cooprogreso es la primera cooperativa en Latinoamérica en implementar el sistema Contactless de pago, que permite la transacción instantánea de da-

tos entre dispositivos, tan sólo por aproximación.

Esta alianza entre Cooprogreso y MasterCard otorgará beneficios a los socios y clientes, quienes podrán comprar en todos los establecimientos a nivel nacional e internacional, sin recargos adicionales y con débito de la cuenta y efectuar retiros las 24 horas del día, los 365 días del año en cajeros automáticos como Banred, Cirrus, Conecta. Además, obtendrán descuentos exclusivos y promociones en establecimientos.



FACES implementa aplicación móvil

FACES con el objetivo de tener más cercanía con sus clientes creó su aplicación "FACES Móvil". Esta App permite obtener información de la red de Agencias FACES, de los puntos de recau-

dación y de atención médica en su plan de "Salud Total", tener información en línea del estado de su crédito, además información detallada sobre los productos y servicios que ofrece la Fundación.

El cliente una vez que cree su usuario y contraseña puede obtener información en tiempo real

sobre su crédito, podrá realizar consultas del estado de su crédito, fechas de pago, monto de cuotas y detalle de los valores a pagar.

La aplicación se encuentra disponible para descargarla en cualquier dispositivo móvil, y la encuentra en Play store o en Apple store.

INSTITUCIONES MIEMBROS DE LA RFD

