



Finanzas para el desarrollo
RED DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS DE DESARROLLO

micro FINANZAS

Revista de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo **ECUADOR**

Edición No. 33 / Julio 2022



ENFOQUE:

Situación económica mundial
y su impacto en la economía
ecuatoriana

VISIÓN INTERNACIONAL:

Cómo las metodologías
ágiles apoyan los procesos de
transformación digital en las
entidades financieras

EXPERIENCIAS:

Implementación de la norma de
control para la administración del
riesgo ambiental y social en las
entidades financieras del sector de
la economía popular y solidaria

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. 33 / Julio 2022

Presidente:
Wilson Araque

Directora Ejecutiva:
Valeria Llerena

Editor General:
Bianca Ricaurte

Consejo Editorial:
Valeria Llerena
Andrés Freire
Rossana Bonilla
Verónica Marcial
Bianca Ricaurte

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

Fotografía Portada:
Cortesía: Cooperativa 29 de
Octubre

Diseño e Ilustración:
Mauricio Paredes - RFD

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: Inclusión financiera en la ruralidad	1
Sección Primera Plana: Un nuevo entorno para la inclusión financiera y las finanzas sostenibles	3
Sección Análisis: Oportunidades y desafíos para el sector cooperativo a partir de la crisis	5
Dos jugadores clave para la inclusión financiera	7
La reactivación de la economía del país y las microfinanzas	9
Sección Experiencias: Implementación de la norma de control para la administración del riesgo ambiental y social en las entidades financieras del sector de la economía popular y solidaria	11
Sección Enfoque: Situación económica mundial y su impacto en la economía ecuatoriana	14
Sección Visión Internacional: Cómo las metodologías ágiles apoyan los procesos de transformación digital en las entidades financieras	17
Buenas prácticas de administración de cartera en el escenario actual y apoyados en la tecnología	19
Nueva realidad: Relación y evaluación de clientes con apoyo en la tecnología	21
Sección Análisis y Estadísticas: La historia crediticia, vital para la inclusión financiera	23
Información Estadística Sector Financiero Nacional - Mayo/2022	25
RFD crea espacios para fortalecer al sector microfinanciero	26
Sección Miembros:	29

Editorial



Dr. Wilson Araque Jaramillo, PhD
Presidente
RFD

Inclusión financiera en la ruralidad

La inclusión financiera (IF) dirigida hacia los territorios rurales es una necesidad que, por décadas, ha estado en el discurso de los distintos actores relacionados al sector – públicos, privados, nacionales e internacionales – pero que, lamentablemente, con acciones concretas y reales poco se ha hecho; quedando, así, una deuda que, al final, ha contribuido a que las condiciones productivas de la ruralidad, sobre todo de aquella a pequeña escala – dentro de la cual están los actores de la economía popular y solidaria (EPS) – adolezca de serias debilidades competitivas relacionadas al ámbito de la calidad, productividad e innovación.

Ahora, contextualizando con lo sucedido desde 2020 – en medio de una pandemia cruel que, por más de dos años sigue generando sendos coletazos socioeconómicos y sanitarios a la población de todos los países del mundo – las debilidades anotadas se han evidenciado con mayor fuerza; y, además, se han combinado con la potenciación pandémica de necesidades sociales rurales relacionadas a espacios como la educación, salud, dotación de servicios básicos y hoy en día, en medio de un mundo hiperconectado, a la conectividad tecnológica requerida para una efectiva digitalización de las relaciones personales, productivas y comerciales de sus

habitantes, del país y el mundo. Frente a esa realidad, lo paradójico es que, este sector rural poco atendido por décadas, en medio de las restricciones impuestas por la pandemia – sobre todo en los momentos más críticos de los confinamientos obligados –, hizo ver que, en situaciones de crisis complejas, es vital al momento de garantizar la provisión permanente de alimentos del campo a la ciudad; convirtiéndose, así, en un mecanismo estratégico clave para cuidar la seguridad alimentaria de la población de toda la nación.

De ahí, como se puede ver, en medio de necesidades socioeconómicas y potencialidades



Editorial

productivas, el sector rural con énfasis en la producción a pequeña escala – por supuesto en articulación con los productores de mayor tamaño – requiere ser atendido de forma integrada; con más acciones reales y menos discursos – que se tienden a quedar en bonitas palabras populistas – el sector rural debe ser atendido a través de un conjunto de políticas públicas tangibilizadas en un paquete mixto de servicios financieros y no financieros adaptados a una realidad actual que combina, como se resaltó, un conjunto de necesidades acumuladas por años, más los coletazos pandémicos y, desde comienzos de 2022, una guerra entre Rusia y Ucrania que ha ido escalando y generando serios estragos a la estabilidad de la economía global.

Y es, precisamente, en ese marco de oferta integrada de servicios financieros y no financieros en donde la inclusión financiera debe activarse con

mayor fuerza, mediante el diseño de productos que, basados en las realidades productivas rurales, se adapten a un perfil productivo; este, por un lado, requiere ser mejorado en cuanto a su situación competitiva y, por otro, muestra signos de una potencialidad que, bien encaminada, se puede convertir en un espacio del tejido productivo nacional en donde, activando la asociatividad entre productores, se puedan, incluso, ir generando experiencias para la exportación diversificada de productos.

Como se puede ver, mediante la verdadera inclusión financiera – eso sí saliendo de los escritorios y yendo a palpar de forma directa las necesidades reales de los territorios – es totalmente factible incidir positivamente en un sector que, a pesar de dotar de alimentos a las ciudades de todo tamaño, ha sido olvidado por los gobiernos que han pasado – sobre todo desde cuando el Ecuador se volvió un país petrolero –, ya

que los énfasis cambiaron y, con ello, el olvido al campo se ha ido intensificando.

Aún se está a tiempo de cambiar esa realidad, siempre y cuando, por ejemplo, las instituciones promotoras del financiamiento para el desarrollo – con productos afines a las microfinanzas y finanzas populares y solidarias –, sobre la base de la “creatividad y la innovación inclusiva”, sean capaces de generar soluciones financieras. Estas soluciones deberán estar ajustadas a una realidad marcada por ciclos diversos de los productos – principalmente agrícolas –, en donde los plazos crediticios, las tasas de interés, los períodos de gracia y la oferta combinada con servicios no financieros, logren una adaptación lo más cercana a una necesidad productiva marcada, principalmente, por el tiempo en que se tardan las diferentes etapas del ciclo de producción de los distintos tipos de productos originados desde la ruralidad.



Un nuevo entorno para la inclusión financiera y las finanzas sostenibles



*Econ. Valeria Llerena
Directora Ejecutiva
RFD*

La inclusión financiera es un concepto multidimensional, el cual, no busca únicamente medir el acceso y el uso de los productos y servicios financieros, sino cómo llegar con ellos a los diferentes grupos poblacionales, pero también, la calidad con la que se ofrece y entrega los mismos, buscando de esta forma, mejorar el bienestar financiero y la calidad de vida de la población. Por ello, la inclusión financiera juega un rol fundamental en la reducción de la pobreza, la disminución de las brechas de desigualdad y en la formación de un crecimiento económico inclusivo, metas cada vez más buscadas por los organismos internacionales y los gobiernos de distintos países alrededor del mundo.

De acuerdo al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD, la inclusión financiera es fundamental para el desarrollo sostenible de las comunidades, debido principalmente a que el acceso a productos y servicios financieros permite mantener un consumo más estable y genera una seguridad ante eventos externos o inesperados;

asimismo, incrementa el ingreso de la población hacia el uso de productos y servicios financieros de una manera segura y consciente, y a la vez, permite el acceso a bienes y servicios esenciales para la expansión de sus oportunidades, a fin de que alcancen su máximo potencial, de acuerdo con sus necesidades e intereses.

Diversos estudios plantean los beneficios de la inclusión financiera y cómo a través de ella se pretende alcanzar el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible planteados por las Naciones Unidas hacia el año 2030. La inclusión financiera, por tanto, propicia de forma directa, al menos cinco de dichos objetivos (Fin de la pobreza, Hambre cero, Salud y bienestar, Educación de calidad e Igualdad de género) y de forma indirecta otros cuatro (Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Reducción de las desigualdades, Paz, justicia e instituciones sólidas, Alianzas para lograr objetivos), a través del incremento de la economía formal, la reducción de riesgos, la creación de empleo, la estabilidad financiera, la efec-

tividad de la política monetaria, y el estímulo a la actividad económica.

Esto nos lleva a mirar a la inclusión financiera no solo desde una perspectiva individual hacia el cliente, sino también como un aporte a la sociedad en su conjunto, desde diferentes aristas, que aporten a la sostenibilidad de las personas, empresas y la sociedad. Una de las razones por las cuales las personas en situación de pobreza corren mayor riesgo es la falta de herramientas que les puedan ayudar a enfrentar los problemas de salud y subsistencia; por tanto, el proporcionar acceso y uso a productos y servicios financieros formales, puede ayudarles a regular el consumo y a hacer frente a eventos inesperados, como los provenientes del cambio climático. Asimismo, los servicios financieros dirigidos y específicos pueden permitir que las comunidades vulnerables realicen inversiones asequibles en prácticas respetuosas con el medio ambiente, lo cual reduce el daño ambiental.

Por otro lado, luego de la pandemia del COVID19, se ha evi-

denciado un acelerado avance de las nuevas tecnologías. En este nuevo entorno que se ha configurado el uso de medios digitales especialmente para pagos; pero también las formas más complejas de acceso y uso de servicios financieros han mostrado un gran potencial para llegar a grandes segmentos de la población financieramente excluida, lo cual plantea que estas innovaciones generarán nuevos retos y oportunidades hacia una inclusión financiera sostenible, de amplio alcance y escala.

De lo expuesto, se puede concluir que la inclusión financiera es una herramienta importante que potencia la generación de oportunidades y fortalece la capacidad de alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible, en busca, no solo de un beneficio individual, a través de la reducción de desigualdades y la mejora en la calidad de vida de las personas, sino también colectivo, a través del apoyo al crecimiento y desarrollo sostenible de las comunidades, regiones y países.

Bajo este contexto, la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo ha planteado incluir esta temática como eje central del XXII Foro Nacional de Inclusión Financiera, pues consideramos fundamental que diferentes actores tomen consciencia de la importancia de la inclusión financiera como un aporte a la economía y a la sostenibilidad de la misma en su conjunto. Estamos convencidos que este espacio permitirá generar estrategias conjuntas en beneficio del país.



Oportunidades y desafíos para el sector cooperativo a partir de la crisis

Ing. Edison De La Torre
Gerente
Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre



La función social que tienen las cooperativas, como eje principal de la economía en estos tiempos, se ha vuelto mucho más visible y, en consecuencia, los retos son amplios y diversos; tanto desde el ámbito de adopción de nuevas tecnologías e innovación, como en el desarrollo de experiencias memorables para nuestros socios y clientes, a través de los canales, servicios y productos digitales.

La pandemia a nivel general aceleró la forma de comunicarse y gestionar las relaciones económicas y perso-

nales con nuestros socios. Situación que desafía a las cooperativas y les brinda la oportunidad de acelerar su desarrollo y crecimiento con menores costos en sus procesos, los cuales deben estar blindados por una fuerte seguridad.

Estar a la vanguardia de las soluciones financieras, desde la perspectiva de transformación digital, con equipos humanos capacitados con un enfoque de mejora continua y enfoque en el socio, es la nueva piedra angular del cooperativismo.

Ahora más que nunca, las

competencias blandas y humanas requieren un trabajo basado en la empatía y conexión con las necesidades de sus socios y capacidades para brindar servicios de calidad, con la seguridad de la información requerida para cuidar y resguardarlos, sus recursos y el esfuerzo de toda su vida.

Sin lugar a duda, el año 2020 aceleró las estrategias digitales de las distintas empresas a nivel mundial y, esto incluye en gran parte, al sector cooperativo del Ecuador. No obstante, el proceso de cambio va mucho más allá de



priorizar la tecnología y los procesos de transformación digital. Se trata de enfocarse en la tecnología de una manera que permita simplificar la vida de los socios y clientes, al mismo tiempo en que se satisfacen sus necesidades financieras, según su ciclo de vida o giro del negocio. El índice de adopción hacia los canales digitales actualmente es más alto, lo cual genera la mayor oportunidad de conversión de nuevos negocios para el sector financiero.

Es por ello que el reto que se presenta a las Cooperativas se basa en mejorar la experiencia de los usuarios digitales, pero sin perder el negocio relacional que nos caracteriza; es decir, mantener esa conexión con nuestros socios y clientes a través de la tecnología, proponer productos y servicios acorde a sus necesidades y, sobre todo, que faciliten su vida, estableciendo una atención multicanal de uso fácil e intuitivo, ajustado a la segmentación y rango etario, respectivamente.

El giro a la adopción de estrategias de transformación digital implica un enfoque central en el conocimiento del socio y cliente, a través de obtener el mayor provecho a los datos de información, donde existe una gran desafío para conocer comportamientos, gustos, preferencias, nivel socioeconómico, perfil demográfico, perfil financiero y demás tendencias que permitirán obtener un análisis para poder ofrecer nuevos productos ajustados a la necesidad individual de cada socio o cliente; es decir que el socio sepa que lo conocemos y que es importante para nosotros.

Un reto clave adicional es que las estrategias que adopten las Cooperativas se basen en convertir sus canales digitales en verdaderos centros de negocios, en donde el usuario pueda ejecutar todas sus transacciones de forma rápida y segura, contando siempre con una adecuada asesoría que le permita resolver todas sus inquietudes. Sin descuidar en ninguno de sus procesos, ni los aspectos de cumplimiento normativo, más aún en el ecosistema digital, ya que es aquí donde se pueden presentar vulnerabilidades que pueden incurrir no solo en afectaciones monetarias sino reputacionales. De igual manera es importante mantener las interacciones personales en los puntos de atención, a través del establecimiento de una adecuada estrategia de comunicación multicanal que permita mantener un mismo discurso (speech). Es necesario brindarles una autogestión a los socios, para ello, se remarca la consistencia de tener una estrategia multicanal. Para ello, una nueva oportunidad es optar por la automatización que permitan realizar procesos básicos o repetitivos para reducir el tiempo de atención, o a su vez, orientar el apoyo al socio o cliente en situaciones más complejas.

El desafío es que estos ecosistemas brinden sensaciones permanentes de seguridad a los usuarios, por lo que los aspectos en los cuales deben invertirse grandes presupuestos por parte de las cooperativas se basan en el fortalecimiento de sus estrategias de ciberseguridad.

Finalmente estoy convencido que la mayor inversión se

dará en el talento humano, generando competencias de transformación digital, innovación, customer experience, metodologías ágiles, entre otras; en los que se incluyan cambios profundos a la cultura organizacional, que permitan orientar a toda la organización en la búsqueda de generar experiencias positivas a nuestros socios y clientes, y por sobre todo mejorar su calidad de vida.

El ambiente que respirarán las cooperativas debe permitir aliarse con Fintechs de forma fácil, descubrir océanos azules y generar un estándar de comunicación interna a partir de la entrega de productos mínimos viables, con el uso y aplicación de metodologías ágiles, que actualmente se han popularizado en el sector financiero, y donde se ha demostrado que pueden ser muy útiles a la hora de acelerar la transformación digital de las instituciones financieras, convirtiéndose en el factor que garantiza el éxito.

Las cooperativas deben repartir el conocimiento no solo en educación financiera sino en educación tecnológica como un nuevo aspecto a desarrollar en todos los socios y clientes que tienen dificultad con el uso de plataformas electrónicas, lo que permitirá realmente una aceleración en la inclusión financiera a costos razonables para nuestras instituciones; adicionalmente permitirán trabajar en función de las personas y desarrollar sus proyectos, mejorando su situación con mecanismos ágiles de financiamiento, mejorando su calidad de vida y su aporte a la comunidad.

Dos jugadores clave para la inclusión financiera

[Enlace al artículo completo - original](#)
www.asobanca.org.ec
ASOBANCA



Han transcurrido dos años desde que en Ecuador se declaró la emergencia sanitaria por COVID-19, cuando todos nos encerramos. Hoy nos resultan lejanos esos días en que las noticias de cadáveres en las calles y las morgues copadas nos destrozaban y erizaban la piel. Sí, parecen lejanos, pero difíciles de olvidar. En ese escenario vivimos durante semanas, meses, y el virus aún no nos deja en paz. Con la pandemia algunos nos dimos cuenta de que éramos privilegiados: podíamos trabajar desde casa, podíamos comprar comida usando el celular, incluso pagar cuentas solo con un par de clics desde la banca virtual. Si por alguna razón necesitábamos efectivo, podíamos caminar solo un poco hasta la tienda del barrio y hacer un retiro de un corresponsal no bancario (CNB).

Tanto los terminales POS — Point of Sale por sus siglas en inglés— (puntos digitales o físicos para cobros con tarjetas) como los CNB fueron dos jugadores fundamentales en el complejo contexto que nos planteó el virus. Estos mecanismos que ya nos facilitaban la vida antes de la pandemia fueron sumamente valiosos para los ecuatorianos en medio del confinamiento, pues contribuyeron a reducir la exposición al virus y riesgo de contagio. Ahora, cuando nuevas variantes siguen causando incertidumbre, estos mecanismos siguen siendo indispensables.

La pandemia también nos recordó, de la manera más clara y cruda, por qué es clave que exista más inclusión financiera en el país. ¿Es un privilegio la inclusión financiera en pleno 2020? Sí, porque lastimosamente hubo una parte de la población que tuvo —y todavía tiene— que exponerse más al virus, seguir pagando todo con efectivo, saliendo a buscar una agencia bancaria usando transporte público o seguir trasladándose largas distancias para cobrar en efectivo su sueldo.

Según el índice Global Findex, en el país cinco de cada diez ecuatorianos todavía no están dentro del sistema financiero formal; es decir que aquello que a unos nos resulta tan normal como tener una cuenta de ahorros y usarla desde el celular, para otros ecuatorianos es toda una novedad. La falta de acce-

so a los servicios financieros del sector formal refuerza las condiciones de vulnerabilidad de la población de menores ingresos, señala el informe de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) presentado en 2020 por el Banco Central del Ecuador (BCE). Al menos tres grandes problemas se alimentan en torno a la exclusión financiera.

Uno es la falta de ahorro. Quienes están fuera del sector financiero formal son menos propensos al ahorro y, por ende, son más vulnerables ante crisis económicas y ante shocks y eventos inesperados. La poca cultura de ahorro es una traba para la recuperación y el crecimiento económico de las familias en Ecuador y América Latina. Un segundo problema que genera la exclusión financiera es la usura. Las personas que no tienen acceso a préstamos



en el sistema formal no pueden crear un historial en los burós de crédito y suelen verse obligados a pedir dinero a usureros. En el caso de Ecuador las víctimas pueden terminar pagando tasas de interés de 1230% anual en promedio (Estudio Equifax, 2021). Un tercer problema es que quienes no están en el sistema financiero formal están lejos de acceder a instrumentos financieros de inversión que les permitan multiplicar sus ingresos; muchas veces, por la falta de educación financiera, esta población cae en estafas de falsos inversionistas como sucedió con los casos Big Money y notario Cabrera.

La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) identifica a las mujeres, los migrantes, los trabajadores y negocios informales como los grupos que requieren más esfuerzos para lograr su inclusión financiera, así como las empresas y emprendimientos del sector de las micro, pequeñas y medianas empresas. La ENIF también establece metas para lograr el gran objetivo de una mayor inclusión financiera. Dos de estas metas apuntan a los jugadores clave que tanto ayudaron a los ecuatorianos durante la pandemia: los CNB y los pagos digitales.

Para el 2024, una de las metas de la ENIF es que no existan parroquias en el país sin corresponsales no bancarios y, en cuanto a los pagos digitales, otra meta es que la proporción de adultos que hicieron pagos digitales, que hoy corresponde a un 22%, se incremente en 2024 y alcance al 60% de la población. Para alcanzar estas y el resto de las metas de la ENIF es necesario el compromiso de los sectores público y privado, un marco regulatorio favorable para expandir la inclusión financiera y la infraestructura del sistema financiero y conectividad señala el documento ¿Han hecho los ban-

cos privados su parte? Las cifras muestran que sí, aunque aún existen retos.

Los corresponsales son los que más crecen

El crecimiento de este mecanismo ha sido exponencial. Hoy los corresponsales son casi el 80% de los puntos de atención de la banca privada. Incluso, algunos bancos ofrecen la opción de abrir cuentas de ahorro desde estos corresponsales, ubicados en tiendas, bazares, farmacias, ferreterías y otros pequeños comercios, dando origen a un camino más ágil hacia la inclusión de más personas al sector financiero.

2020 fue un año de incremento histórico para las compras en línea y el uso de la banca virtual en el país. Una encuesta realizada por la Cámara de Comercio Electrónico señala que el 16% de los encuestados realizaba compras en línea de manera habitual una vez al mes antes de la pandemia, pero luego de ella el número escaló al 40%. En noviembre, la Cámara estimaba que al final de 2021 las compras online crecieron un 20% frente a 2020. Y de acuerdo con los datos recopilados por la Asociación de Bancos Privados (Asobanca), las transacciones en canales virtuales de la banca crecieron 32% en 2020. Debido a que en Ecuador todavía existe una brecha de acceso a tecnología y penetración de internet de casi un 30% de la población, la posibilidad de pagar en los comercios de manera física, con tarjetas de débito y crédito, también resulta importante para ayudar a reducir la manipulación de billetes y monedas en el contexto de pandemia.

La tendencia de crecimiento en el uso de estos medios de pago en el país demuestra que los usuarios del sistema financiero reco-

nocen que son mecanismos más rápidos y seguros para hacer sus transacciones. Esta tendencia de uso podría ser aún mayor en el país si no existiera normativa que desincentiva a los establecimientos comerciales a implementar esos sistemas de cobro. Por ejemplo, la Resolución NAC-DGERCGC15-00000284 del Servicio de Rentas Internas (SRI), que establece que las entidades financieras actúen como sujetos de retención del IVA en las compras que se realizan con tarjetas de crédito y débito. Esta medida provoca problemas de flujo de caja a los negocios, especialmente a los más pequeños, puesto que, cuando cobran con tarjeta, dejan de tener disponible en caja el dinero que se retiene por concepto ven que se realiza la compra hasta cuando el establecimiento debe realizar la declaración y liquidación del IVA.

Pero ningún juego se gana si no participa todo el equipo. Algunos de los desafíos todavía pendientes en este juego son, por ejemplo, eliminar las trabas que desincentivan a los microempresarios para la contratación de mecanismos como los POS y otras trabas de tramitología o excesiva regulación que hacen más complicado ofrecer servicios acorde a lo que pide el cliente; generar un entorno que permita crear más productos financieros digitales o análogos, creados a la medida de aquellos que aún están excluidos; lograr que la educación financiera alcance cada vez a más ecuatorianos, a través de un trabajo conjunto y técnico coordinado entre todos los actores del ecosistema; incrementar la cobertura de internet y acceso a telefonía celular, junto con educación en el tema digital y de ciberseguridad; y crear incentivos para reducir el uso del efectivo que está tan arraigado en los ecuatorianos.

La reactivación de la economía del país y las microfinanzas

Carlos Andrés Holguín
Presidente Ejecutivo
INSOTEC



Ecuador, a nivel de su estructura productiva definitivamente, en sus unidades productivas pequeñas, tiene el mayor potencial de crear empleo y generar crecimiento, al menos a corto plazo, mientras se materializa la posibilidad de procesos de inversión a gran escala.

Previamente a desarrollar unas ideas sobre el proceso de reactivación productiva post COVID y su conexión con las microfinanzas, es importante señalar que existen unos conceptos que debemos tener en cuenta y sobre los cuales podemos partir con el fin de encadenar las ideas respecto de este importante tema:

1. Cuando hablamos de reactivación productiva, nos referimos a crecimiento económico, esto es, al mencionar la reactivación se refiere a crecimiento superior (al periodo anterior) del Producto Interno Bruto (del PIB) en un periodo de tiempo.
2. Cuando nos referimos a crecimiento del PIB, considerando el sector de microfinanzas, nos referimos a los componentes del PIB donde participan los empresarios pequeños: sector agropecuario, pesca, comerciantes pequeños y manufactura, servicios de alimentación, todos con ventas anuales de hasta

\$100K / año.

3. El crecimiento económico, en general, se impulsa por el crédito y, en el sector que trabajamos, las instituciones relacionadas con la inclusión financiera corresponden al crédito micro y la base del crédito PYME.
4. Desde el punto de vista del empleo, el crecimiento lo genera; en el caso de las unidades productivas micro, en promedio, cada una genera 5 empleos. En la medida en que el emprendedor se achica, contrata menos colaboradores (llegando incluso al autoempleo), mientras que, en la medida en que se reactiva, contrata mayor número de personas.
5. Otro importante componente del PIB, y que se conecta con el microempresario, tiene que ver con las exportaciones, es importante para el país ampliar sus mercados. En el caso del sector micro, las cadenas productivas de exportación, que compran producto a pequeños productores, tienen impacto directo con la reactivación productiva. Un gran ejemplo de este hecho está en la ex-

portación de cacao, banano y productos con valor agregado relacionados con estos commodities (como ejemplos de que la exportación y los mercados externos tienen vínculos importantes con el pequeño productor).

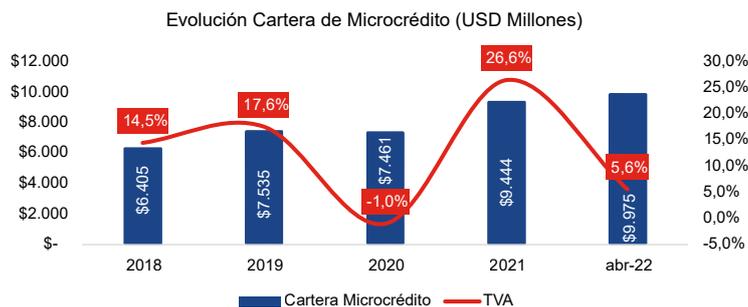
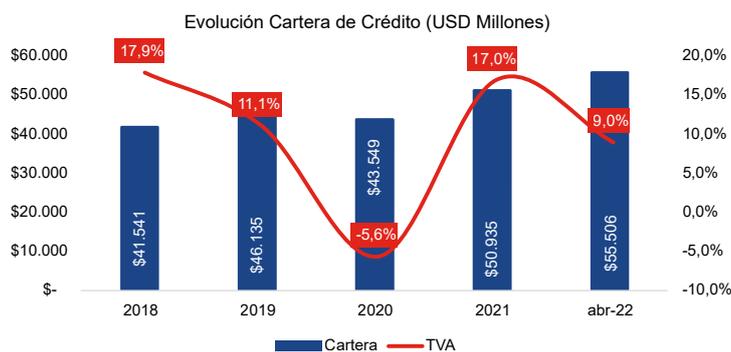
6. Adicionalmente, a las cadenas productivas de exportación, donde los microempresarios participan, la reactivación del consumo interno es también otra fuente de demanda para los productores pequeños, especialmente en las ciudades donde los habitantes vuelven a la normalidad en sus hábitos y la reactivación del empleo formal se vuelve una realidad.

Si se analiza estos puntos, la reactivación económica en el sector real potencia la demanda de crédito, y la reactivación del crédito dinamiza al sector real. Estos dos fenómenos van de la mano y se potencian positiva o negativamente.

De forma que ahora podemos entrar al cómo: Es sin duda para las microfinanzas una oportunidad de crecimiento de la colocación el hecho de que la economía ha recuperado sus niveles de crecimiento.

Crecimiento económico en sectores donde participan las micofinanzas
(% crecimiento anual)

Sector	2017	2018	2019	2020	2021	2022 (e)
PIB	2,40%	1,30%	0,00%	-7,80%	4,20%	3,50%
Agropecuario	4,40%	-0,90%	-0,50%	-0,80%	0,40%	3,70%
Pesca	3,50%	2,20%	4,60%	0,70%	11,00%	2,90%
Comercio	5,40%	1,60%	-0,80%	-7,90%	11,00%	4,10%
Servicio de comida	5,80%	6,00%	4,40%	-21,10%	17,40%	5,60%
Servicio de transporte	0,10%	4,90%	1,20%	-14,70%	13,10%	3,40%
Industria	3,10%	1,20%	0,60%	-5,70%	3,10%	2,40%



El hecho cierto es que, el impulso al crédito y el fomento de líneas de bajo costo para fondear a las instituciones, para que este bajo costo a su vez se traslade a los clientes micro, puede ser un potente promotor de crecimiento económico, empleo y de reactivación de los clientes beneficiarios de créditos para reactivar sus negocios, que sufrieron en el tiempo del covid.

Las condiciones de los créditos deben ser de mejor tasa de interés y plazos acordes al requerimiento de nuevos activos fijos o capital de operación. Desde una perspectiva de país, es importante que, el Ecuador logre incrementar su presencia en mercados donde sus productos

tienen demanda y se relacionan con pequeños productores; estas exportaciones pueden generar impacto en la mayor cantidad de unidades productivas: cacao y derivados, banano y derivados, entre otros de exportación.

El consumo interno también juega un rol importante y el mismo se logra si la economía formal, la economía que genera empleos formales logra tracción, y la demanda en ciudad de productos que vienen de la microempresa se potencia. El Ecuador en este sector requiere inversión local e internacional, pública y privada, a gran escala.

Para, finalmente, facilitar el empleo en la microempresa, es

hora de que el Ecuador revise su política de contratación y se generen esquemas, modernos y flexibles, para que la formalidad llegue a la microempresa sin que esto signifique costos para los productores. Esto permitirá facilitar y evidenciar el extraordinario impacto en empleo que se genera en la reactivación de miles de pequeños productores y lograr que los mismos puedan brindar prestaciones a sus colaboradores.

Idealmente estas ideas pueden ser parte de un programa que amplíe la base de beneficiarios de productos de crédito de ahorro y esquemas que faciliten la cadena de pagos con el uso de la tecnología.

Implementación de la norma de control para la administración del riesgo ambiental y social en las entidades financieras del sector de la economía popular y solidaria

*Dra. Margarita Hernández Naranjo
Superintendente de Economía Popular y Solidaria
Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*



1. Introducción

Las finanzas verdes constituyen una forma de inversión o de financiamiento que ayuda a mitigar y crear resiliencia frente a los efectos ambientales y sociales provocados por el cambio climático, con el fin de lograr una economía baja en emisiones de carbono.

Desde el siglo XIX, las actividades humanas vinculadas principalmente a la quema de combustibles fósiles como carbón, petróleo y gas, y la industria ganadera, han sido las principales causas del cambio climático (FAO, 2018, ONU, 2021). Ante esta problemática se hace necesario el desarrollo de una responsabilidad ambiental y social, encaminada a reducir las potenciales pérdidas que puedan suscitarse como consecuencia de no ejecutar acciones concretas en estos temas, por medio de la toma de decisiones de gobiernos y empresas, con el apoyo de organismos internacionales (ONU, 2021).

Desde esta perspectiva, aunque las operaciones de crédito de una institución financiera no generan per se impactos ambientales y sociales significativos, la manera en que los beneficiarios del financiamiento gestionan los impactos de

sus operaciones puede conllevar riesgos para la institución financiera.

Así, la gestión y administración de los riesgos ambientales y sociales relativos a actividades económicas financiadas por las entidades financieras toma relevancia, toda vez que, si esos riesgos no se gestionan adecuadamente, pueden derivar no solo en pérdidas de ingresos, afectando así su sostenibilidad y solvencia, sino también en un deterioro de la imagen de la institución financiera que conlleve, incluso, litigios costosos.

Con ese antecedente, para analizar la implementación de la norma

de control para la administración del riesgo ambiental y social en las entidades del sector financiero popular y solidario, es importante considerar que los principios de la economía popular y solidaria, en concordancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, se constituyen en pilares estratégicos de acción en la búsqueda de mecanismos y en el desarrollo de políticas que coadyuven a la mitigación de los efectos adversos del cambio climático, permitiendo promover el desarrollo de las finanzas verdes como una herramienta clave para contribuir a la transición hacia una economía baja en emisiones de carbono



con reducida dependencia de los recursos no renovables.

Además, es necesario señalar que el Ecuador tiene el privilegio y la enorme responsabilidad de ocupar el puesto 17 entre los países “megadiversos” del planeta.

2. Sistema de administración de riesgos sociales y ambientales - SARAS.

El SARAS está enmarcado en acuerdos internacionales de finanzas sostenibles, principalmente en las guías para intermediarios financieros de la Corporación Financiera Internacional. Se trata de un “conjunto de políticas, procesos y herramientas para la identificación, evaluación y monitoreo de los riesgos ambientales y sociales”¹ de las operaciones de crédito.

Entre las características del SARAS se encuentran las siguientes²:

- Compatibilidad con las normas: procesos alineados con las normativas vigentes en el

país de actuación, así como de fuentes de fondeo internacionales.

- Diseño a la medida: atiende las necesidades específicas de la institución.
- Complementariedad: evita la reformulación completa de etapas y el aumento de costos.
- Transversalidad: define responsabilidades a todas las áreas involucradas en el proceso crediticio.
- Incentivo a la adopción de buenas prácticas: promueve la adopción de buenas prácticas ambientales y sociales, en lugar de restringir el crédito.

Por lo tanto, con el fin de reducir la exposición al riesgo de crédito derivada de los riesgos ambientales y sociales asociados a las actividades que realizan los beneficiarios del financiamiento, las instituciones financieras tienen que asegurarse

de que la sostenibilidad financiera y operativa de quienes se han beneficiado de un crédito no se vea menoscabada por impactos adversos en el medio ambiente; lo que requiere de medidas anticipadas de identificación, evaluación y gestión de los riesgos ambientales y sociales que eviten que se vuelvan significativos o generen efectos adversos.

Para una institución financiera, la mejor manera de lograr este objetivo es desarrollar y poner en marcha un Sistema de Administración del Riesgo Ambiental y Social, con el fin de evaluar sistemáticamente los riesgos ambientales y sociales y las oportunidades derivadas de sus operaciones, y gestionar así su exposición al riesgo.

3. Norma de control para la administración del riesgo ambiental y social en las entidades financieras de la economía popular y solidaria

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria emitió, en mayo del 2022, la “Norma de Control para la Administración del Riesgo Ambiental y Social en las Cooperativas de Ahorro y Crédito y Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda”, a través de la Resolución No. SEPS-IGT-IGS-IGJ-INFMR-INR-INGINT-2022-003 de 9 de mayo de 2022.

Esta norma, al tiempo de generar conciencia sobre la importancia de la conservación de los recursos naturales, la biodiversidad y la expansión del patrimonio natural, promueve la implementación de estrategias y políticas de mitigación y adaptación al cambio climático, resaltando lo valioso del análisis del impacto ambiental y social de las actividades económicas a financiarse, promoviendo la ejecución de proyectos verdes y propiciando la adopción de medidas correctivas adecuadas a la activi-



¹ Manual práctico para la implementación de SARAS de instituciones financieras, SITAWI.

² Manual práctico para la implementación de SARAS de instituciones financieras, SITAWI.

dad o proyecto para su adecuada ejecución.

En este contexto, la norma emitida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria aplica para todas las cooperativas de ahorro y crédito y mutualistas, debiendo ser implementada de forma progresiva en un plazo de dos años, de acuerdo con el tamaño de los activos de las entidades. Dentro de esta norma se establecen, como elementos básicos de un SARAS, los siguientes:

- Política de administración de riesgos ambientales y sociales;
- Definición de funciones y responsabilidades;
- Manual de procedimientos SARAS; e,
- Informes de gestión.

Cabe señalar que estas políticas deberán ser aprobadas por los consejos de administración de las entidades y constar formalmente (por escrito) en sus manuales de crédito.

4. Desafíos en la implementación de la norma del SARAS para las entidades del Sector Financiero Popular y Solidario

Un hito normativo de tanta relevancia conlleva necesariamente desafíos para el sector supervisado; es así que, en el marco de la implementación de la norma del SARAS, se pueden destacar los siguientes:

- Comprender la norma a través de procesos de formación y capacitación sobre finanzas verdes, créditos verdes y SARAS, en todos los niveles de la entidad, para fomentar el conocimiento especializado y

fortalecer a las entidades. La masificación de este conocimiento puede generarse a través del uso de tecnologías.

- Superar las brechas entre entidades frente a la aplicación de la norma, dada la heterogeneidad que existe en el sector.
- Alcanzar altos niveles de formalidad, mediante la creación y actualización de políticas y procesos internos que acompañen la evaluación de riesgos vinculados al financiamiento de socios y clientes involucrados en actividades bajas en carbono y sostenibles.
- Estructurar los procesos para que se asegure el cumplimiento de la legislación ambiental

vigente; la obligatoriedad de contar con permisos ambientales debe ser un elemento indispensable para el beneficiario del crédito cuyas actividades se hayan identificado con un nivel de riesgo ambiental medio o alto.

- Contar con alianzas estratégicas para contribuir a la construcción de un sistema financiero que ayude a reducir los riesgos derivados de las transacciones asociadas con las actividades económicas de sus socios y clientes, priorizando la protección ambiental y promoviendo prácticas comerciales sostenibles en el Ecuador.



Situación económica mundial y su impacto en la economía ecuatoriana

Econ. Santiago García Álvarez, PHD
Profesor-investigador
Universidad Central del Ecuador



Economía global: bajo crecimiento y alta inflación

Al finalizar el 2021, la mayoría de organismos multilaterales como Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional ya advirtieron que sus proyecciones para los siguientes años no se iban a cumplir, dadas las complicaciones que estaban surgiendo, por el incremento de los precios internacionales de los combustibles, la necesidad de reducir tanto la liquidez, así como el gasto fiscal en las grandes potencias, toda vez que no eran sostenibles en el mediano plazo. Este hecho es relevante porque ciertas condiciones para la ralentización económica y las presiones al incremento de los niveles inflacionarios ya estaban presentes antes que estalle la guerra entre Rusia y Ucrania, en el primer trimestre de 2022.

En tales circunstancias, la economía global podría crecer durante el presente año a la mitad de lo conseguido en 2021, es decir, 2,9% frente a 5,7%, respectivamente. Luego se mantendría en similar nivel para los próximos años, tomando en cuenta los impactos de la guerra en la producción, la inversión y el comercio en el corto plazo. Las economías

avanzadas crecerían 2,6% durante 2022; las economías emergentes y en desarrollo, 3,4%, dentro de las cuales, China con 4,3%; América Latina y el Caribe con 2,5%; Ecuador, 3,7% (Ver cuadro 1.)

Vulnerabilidad macroeconómica, un concepto fundamental

Una forma de ver este proceso es a través del grado de vulnerabilidad macroeconómica, es decir, el análisis de las fuerzas y factores económicos que generan restricciones de verdadero peso.

Así, un primer elemento es la volatilidad de la producción; un segundo elemento es la inflación que castiga al consumo y a la inversión; y un tercer elemento es el debilitamiento del comercio internacional. La inflación global podría llegar a 6% en este año y el volumen de comercio mundial tendrá un dinamismo bajo cercano al 4% de variación anual.

América Latina, una región altamente vulnerable

Los impactos socioeconómicos por la pandemia sanitaria

del COVID 19 fueron desastrosos para la región, con un alto precio en vidas humanas y grandes retrocesos en la lucha contra la pobreza y en la generación de empleo decente. La preocupación aumenta por la "importación" de inflación desde el mundo desarrollado; los incrementos de tasas de interés en Estados Unidos y la Zona Euro, que, a su vez, encarecerán los créditos y presionarán a "migración" de capitales hacia los países desarrollados en búsqueda de mayores rentabilidades. Además, el alza en los precios de la energía apunta a incrementar los ingresos en los países petroleros, pero, al mismo tiempo, a reducirlos en los países importadores; al final, incluso, los incrementos de precios de los productos básicos de exportación no serían suficientes para compensar el aumento de los costos de producción.

Impactos y alternativas para Ecuador

Las perspectivas macroeconómicas de Ecuador en el mediano plazo son complicadas, un relativo bajo e inestable crecimiento económico (4,4% en 2021; 3,7% en 2022 y 3%

en los siguientes años). En materia de precios, la inflación anual alcanzó 1,94% en 2021 y la inflación anualizada a mayo de 2022 llegó a 3,4%. Entre los principales rubros que muestran mayor incidencia son “transporte” y “alimentos y bebidas no alcohólicas”, puesto que representan 62% del total de la inflación anual.

La recuperación del empleo formal va a un ritmo lento e insuficiente, mientras que se mantienen los niveles de desempleo y empleo no adecuado, sin garantías.

En este punto y por la imposibilidad de extenderse en los argumentos, conviene mencionar varias alternativas que se resumen de la siguiente manera:

1. Reactivación económica inclusiva, con políticas claras y efectivas para incentivar, fomentar y apoyar la producción nacional y las

exportaciones; atención a problemas de infraestructuras por el fuerte invierno en el campo; un acuerdo nacional sobre los precios de sustentación para principales productos agropecuarios como banano, arroz y leche; fortalecimiento de cadenas productivas y clúster.

2. Acompañamiento de la estrategia de negociaciones comerciales (10 nuevos países alrededor del mundo), con una clara agenda productiva interna a fin de garantizar transiciones productivas eficientes y un adecuado fortalecimiento de los sectores productivos internos.

3. Una reforma laboral consensuada que fortalezca los derechos laborales y, al mismo tiempo, facilite y promueva derechos

y oportunidades para los amplios sectores, hoy sin empleo y pauperizados en el subempleo y la informalidad.

4. Crear y poner en marcha un gran programa de inversión pública de infraestructuras, equipamiento y vivienda, con los ingresos extraordinarios por las diferencias de precios del precio internacional del petróleo con los presupuestados, en estricto cumplimiento de la Ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas.

5. Declarar prioridad y objetivo nacional al microcrédito para la reactivación económica inclusiva, para atender necesidades de financiamiento de la gran base productiva: micro, pequeñas y medianas empresas, emprendimientos,



organizaciones de la economía popular y solidaria; unidades de la economía familiar campesina.

6. Fortalecer la red de protección social para garantizar los derechos básicos de sectores sociales vulnerables, a través de la entrega oportuna de bonos sociales; microcréditos de emer-

gencia debidamente financiados; intervención directa y permanente contra la desnutrición crónica infantil.

7. Atención emergente a la crisis del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

8. Consolidar un proceso de transición ecológica a través

de: bio-economía circular; cambio de matriz energética y materiales sostenibles; mayor eficiencia productiva-energética; mayor consumo responsable desde la sociedad; infraestructuras y gestión efectiva contra los desastres naturales por el cambio climático.

PIB real, tasas de variación anual, 2019-2024

	2019	2020	2021e	2022f	2023f	2024f
Mundo	2,6	-3,3	5,7	2,9	3,0	3,0
Economías avanzadas	1,7	-4,6	5,1	2,6	2,2	1,9
Estados Unidos	2,3	-3,4	5,7	2,5	2,4	2,0
Zona Euro	1,6	-6,4	5,4	2,5	1,9	1,9
Economías emergentes y en desarrollo (EMDEs)	3,8	-1,6	6,6	3,4	4,2	4,4
China	6,0	2,2	8,1	4,3	5,2	5,1
América Latina y el Caribe	0,8	-6,4	6,7	2,5	1,9	2,4
Brasil	1,2	-3,9	4,6	1,5	0,8	2,0
México	-0,2	-8,2	4,8	1,7	1,9	2,0
Ecuador	0,0	-7,8	4,4	3,7	3,1	2,9
Volumen de comercio mundial	1,4	-8,0	10,3	4,0	4,3	3,8
Precios de materias primas						
Precio del petróleo	-9,9	-33,9	66,5	42,0	-8,0	-13,0
Índice de precios de los productos básicos no energéticos	-4,2	3,3	32,7	17,9	-8,1	-3,1

Fuente: Banco Mundial. e = estimación; f = pronóstico.

Cómo las metodologías ágiles apoyan los procesos de transformación digital en las entidades financieras

Geny Sandoval
Directora de consultoría y coaching
Scrum Network



La industria de banca se ve enfrentada a retos que hasta hace poco no formaban parte de su día a día. Frente a un nuevo consumidor, más consciente, más exigente y más digital, debemos repensar por completo cómo nos adaptamos ante los escenarios y necesidades de nuestros públicos.

Si sumamos a esto el hecho de que nuevos jugadores, las famosas fintechs e insurtechs, ingresan con fuerza a nuestros mercados, los retos de agilidad y productividad son de atención inmediata.

La agilidad ha pasado, de ser una metodología para el desarrollo de productos tecnológicos, a ser una competencia core de las organizaciones que buscan adaptarse a los cambios del mercado, lo que se denomina competencia core de las organizaciones adaptativas.

A pesar de que son muchos los obstáculos que enfrentan las organizaciones para adoptar la agilidad – tales como la resistencia al cambio o la gestión del talento –, lo cierto es que cada vez más empresas valoran sus beneficios y deciden asumirla como filosofía de trabajo.

Algunos de los retos que enfrentan las entidades financie-

ras en sus procesos de transformación son mejor resueltos con los marcos ágiles; veamos algunos de los retos más comunes en esta industria y cómo la práctica ágil los resuelve:

1. Que debo priorizar y cual problema quiero arreglar primero.

Scrum – el marco ágil más usado – nos enseña que la clave es saber cuáles son los elementos con mayor efecto de negocio, lo más importante para el cliente y lo que produce más dinero, siendo lo más fácil de hacer, y como consecuencia también evidencia los retos que puedo mover abajo en la lista de prioridades.

2. Garantizar que se realicen entregas de valor al cliente.

Algo que mejora los plazos de las entregas, hace más eficaces a los equipos y permite a los profesionales estar alineados con la estrategia corporativa. La dinámica propia de la práctica ágil permite la retroalimentación inmediata de los consumidores en lugar de esperar hasta que un proyecto concluya.

3. Mejora continua.

La incorporación de la mejora continua es un resultado de la transparencia en los avances o impedimentos que se ven

diariamente en el trabajo por equipos.

Si bien la agilidad era una tendencia en auge en la última década, la digitalización forzada provocada por el coronavirus (COVID-19) ha hecho que muchas organizaciones se fijan en su potencial para desarrollar procesos más eficientes e implicar a las personas en remoto. Los beneficios de la constante validación y adaptación de la agilidad se demuestran como una buena herramienta para el desarrollo de equipos más comprometidos y efectivos en el desempeño de su trabajo, aunque este sea remoto.

La agilidad es un mindset que se respalda en valores y principios que tienen como objetivo desarrollar habilidades para adaptarnos a los contextos complejos. Por eso, las organizaciones, que hayan integrado de manera efectiva la agilidad en su forma de trabajar, tendrán más recursos para adaptarse a un contexto VICA (volátil, incierto, complejo y ambiguo) y liderar el mercado.

Aquí es donde hace absoluto sentido el marco ágil conocido como “Scrum”, por lo que ha llegado a ser el framework más utilizado en el mundo empresarial. En Scrum Network hemos podido vivenciar esa realidad

de primera mano, trabajando de cerca con bancos y entidades financieras de la región, ayudándoles a ser más ágiles y más productivos, incluso en pandemia.

Es por eso que queremos compartirles algunos de los aprendizajes más importantes, con un caso en un banco local, en el que sin duda, veremos el éxito de su aplicación.

Caso de éxito en una entidad financiera en Ecuador

En el primer caso, uno de los bancos medianos más importantes del país se enfrentaba a una disyuntiva muy importante: **¿cómo conciliar la estrategia y su ejecución con el capacity disponible, para responder a los escenarios cambiantes?** Este reto se veía aún más complejo frente a la

realidad de trabajo en silos, una realidad común en muchas organizaciones hoy en día.

¿Qué hicimos desde **Scrum Network**? Comparto tres acciones puntuales que generaron el cambio requerido:

1. La implementación de ciclos cortos (conocidos como sprints) permitieron una ejecución enfocada en las prioridades, de manera oportuna. Esto generó mayor eficacia en la ejecución del portafolio de proyectos e iniciativas del banco.

2. Orquestación de equipos ágiles, o células, desde un foro gerencial dedicado a la solución de sus impedimentos – basados en el modelo de escalamiento de la agilidad empresarial conocido como Scrum@Scale –, permitió generar

una ejecución coordinada y más veloz, impactando positivamente en la implementación de la estrategia.

3. El uso de los eventos propuestos por el marco de Scrum permitió a los equipos predecir con mayor exactitud su capacity real, logrando definiciones claras de los compromisos que eran realmente alcanzables.

El resultado de estos esfuerzos es una organización más ágil y más productiva, lo que le permite estar mejor preparada para su evolución continua.

Si desean escuchar este caso directamente de boca de la empresa, los invito a revisar el siguiente video: Experiencias: Scrum en el sector financiero.



Buenas prácticas de administración de cartera en el escenario actual y apoyados en la tecnología

Gonzalo Puente Ibarnegaray
Asesor Financiero y de Planificación Estratégica
Grupo UNIVALLE - Bolivia



Premisas fundamentales

Se debe asegurar de que los funcionarios de crédito ¹ entiendan mínimamente, tanto al postularse a la entidad financiera y con mayor razón aun cuando están dentro de ella, las siguientes premisas propias de la actividad:

1. Cuando se hace referencia a Microfinanzas se trata de micro y pequeños créditos productivos, muy distinto a los créditos de consumo, que pueden ser también “pequeños” y a la misma población, **pero con destino muy diferente.**

Ninguno es mejor que el otro, cada uno cumple un objetivo específico, sólo son diferentes, aunque ambos estén en el contexto de las **Finanzas Populares** ².

2. Como en toda entidad financiera, la cartera es el activo más importante, la gran diferencia está en que, en micro (pequeño) finanzas, se trata de muchos clientes, lo que exige encarar una actividad de manera muy distinta con respecto a las entidades

de pocos clientes y montos crediticios mayores.

Por consiguiente, para lograr economías de escala y, por tanto, eficiencia en la gestión, debe masificarse, de manera prudente, lo más posible la operación al margen de la metodología que se utilice.

3. Los clientes de las financieras de **Micro y Pequeños créditos son Unidades Económicas Familiares con actividad productiva**, siendo el sujeto de crédito, mayormente, la mujer.

Esto implica, por tanto, clientes con características distintas, porque están en situación de desventaja y vulnerabilidad económica (base de la pirámide).

4. Estas entidades surgen para **atender necesidades crediticias** (micro y pequeñas), con el propósito primordial de lograr un desarrollo paulatino de sus **Unidades**, no como negocio, es decir, hay un contexto filosófico, no económico inicialmente, que

es determinante para llevar a cabo adecuadamente las operaciones con esta población, cualquiera sea la metodología que se aplique.

Así, desde sus inicios, las microfinanzas (en realidad los microcréditos), promovieron la inclusión financiera, ante la ausencia de las entidades bancarias comerciales tradicionales y el propio gobierno, en la atención a las necesidades de las micro y pequeñas empresas.

5. Pese a que se debe tener la mayor cantidad posible de clientes se debe **estar “muy cerca del cliente y en permanente contacto”.**

Esto es determinante, ya que este segmento poblacional vive (“sobrevive”) de su **flujo diario** y, si no “siente que la empresa está ahí” en el momento del pago de su cuota, puede destinar el flujo a otras necesidades (legítimas, por cierto) de la Unidad Económica Familiar.

En síntesis: conocer al cliente, es la esencia y éxito del micro

¹ Aunque según el país que trata, la denominación del funcionario de crédito varía, en lo personal y en línea con la filosofía de las Microfinanzas, la más apropiada es la de “Asesor” pues deben, como parte de sus competencias, tener habilidades de “asesoría” (orientación), esto por el tipo de cliente de que se trata.

² Las Finanzas Populares no están relacionadas con ninguna metodología crediticia en particular, como tampoco tienen que ver con el tamaño de las operaciones, su característica es que se trata de servicios financieros con destino a la población de bajos ingresos, que operan con la población del sector informal de la economía.

y pequeño crédito, donde el cliente son las Unidades Económicas Familiares con actividad productiva, conocerlo define el destino del crédito y, el destino es la garantía misma de la operación.

Recomendaciones

1. En la situación actual, se debe dar la atención y “normalización” de la cartera dañada, aunque en general la gestión de la cartera colocada debe hacerse: **cliente por cliente**, por ser cada uno miembro de una Unidad Económica Familiar con actividad productiva, con características propias, tanto de la actividad como de la estructura familiar en sí³.
2. Al focalizarse en los clientes y conocerlos lo más posible se es consecuente con la **Misión institucional**⁴, y así se va a **evitar empobrecerlos** más de lo que están.
3. Se debe analizar la metodología aplicada considerando, hoy más que nunca, la posibilidad y pertinencia de **incorporar tecnología**, contemplando la opción de la transformación digital inte-

gral en el tiempo, hasta donde se “sienta cómoda” la entidad, **pero, prevaleciendo siempre la parte humana por encima de todo.**

4. Es primordial entender la **“esencia”** inmersa en cada una de las metodologías a aplicar, ya que es parte del éxito del Asesor y, por ende, de la institución, debiendo hacerlo disciplinadamente, lo que es un complemento imprescindible para el éxito, siguiendo todas las mismas etapas⁵.
5. El éxito de la aplicación del proceso crediticio a través de las 7 etapas responde también a que **todas ellas deben ser manejadas exclusivamente por el Asesor**, ya que así se tiene claramente focalizado y mejor controlado el riesgo.
6. El manejo sólo de parte del Asesor es una premisa básica de gestión del riesgo, aun utilizando herramientas propias de una transformación digital, porque si bien la tecnología puede ayudar a disminuir el riesgo crediticio, no lo evita; por ejemplo, algo que no se puede parametri-

zar y medir fácilmente, es la voluntad de pago.

7. En lo personal, considero que **hay una etapa** que es inevitable que sea presencial, muy o poco intensa, pero presencial: se trata del **análisis y evaluación**, que es la que permite conocer, al cliente, conocer su Unidad Económica Familiar, o sea: su empresa (o negocio), su hogar, y su entorno; elementos vitales para una percepción cabal del riesgo que vaya a traer consigo la operación.

En síntesis: todo lo dicho lleva a reiterar que el objetivo con el que fueron creadas las Microfinanzas y su consiguiente impacto favorable: **fue el cliente, no el negocio.**

Esto implica un compromiso de **atenderlo** con un flujo de recursos permanente según necesidades, para hacer crecer su actividad productiva (ventas) y **acompañarlo** en ese proceso, lo que significa estar siempre **“cerca de él”**.

Y, esta es responsabilidad, en primera instancia, del **Asesor**.



³ Por ejemplo, puede haber muchas vendedoras de tacos, pero, aunque el tipo de taco sea el mismo (por decir, de carnisas) la cocción de esta y los ingredientes varían; así mismo, las familias, por mucho que estén en el mismo segmento poblacional y tengan la misma cantidad de componentes, su estructura y aspiraciones son diferentes.

⁴ Sin lugar a duda, la esencia de la “Misión” de todas las entidades que hacen microcrédito, sin importar la figura jurídica, es la misma, ya que están en la línea de la filosofía por la que surgieron.

⁵ Las siete etapas de toda operación crediticia son: Promoción (mercadeo); Instrumentación (levantamiento de información); Análisis y Evaluación (determinación de la capacidad y voluntad de pago); Aprobación (comité); Desembolso (entrega); Seguimiento (gestión); y, Liquidación (cobranza normal, recuperación).

Nueva realidad: Relación y evaluación de clientes con apoyo en la tecnología

Pedro Fardella¹
Asociado
Impact Consulting



Contexto mundo digital

Con la crisis del COVID-19, la forma de comunicación ha cambiado de manera radical. Las cuarentenas y los confinamientos obligaron a los agentes económicos, en general, y a los servidores públicos, en particular (policías, sanitarios, funcionarios de gobierno y otros), a buscar rápidamente una forma rápida y eficiente de poder comunicarnos.

Las redes sociales, así como diversas aplicaciones digitales, permitieron superar y reemplazar el impedimento de comunicación, así como el trabajo presencial; y aprendimos aceleradamente nuevas formas de interactuar a distancia, para superar las barreras de la pandemia.

En diversas áreas (Educación, seminarios y foros, teletrabajo, telemedicina, transacciones comerciales, operaciones bancarias, pagos y transferencias), las plataformas digitales permitieron la conexión e interacción, así como la transmisión ilimitada de datos e información y mucho más.

Como corolario, de lo que nos deja la crisis de la pandemia del COVID-19, son estas nuevas formas de interactuar en el mundo digital, que son irreversibles y que, por tanto, nos obligan a continuar, a pasos

acelerados, hacia esta inclusión digital. Esto es la realidad en la que vivimos hoy y se acentúa día a día.

Microfinanzas y sus clientes

Bajo este contexto algunas de las preguntas y cuestionamientos en la industria de Microfinanzas son:

- ¿Cómo nos relacionaremos con nuestros clientes?
- ¿Cómo haremos las visitas, evaluaciones y seguimiento?
- ¿Debemos perder la relación cara a cara, que es parte de la filosofía de las Microfinanzas?
- ¿Nuestros clientes de sectores más vulnerables tienen acceso y conocimientos de la tecnología?

Claramente, y ya en vigencia en muchas entidades de Microfinanzas en la región, se ha implementado los dispositivos móviles conectados a las redes de comunicación para la toma de datos e información de los clientes, los que son transmitidos a los centros de operaciones de las entidades de

Microfinanzas para su proceso, análisis y aprobación, todo de manera digital. Esto ha requerido, casi en forma generalizada, la visita in situ del oficial de crédito al cliente.

El cambio, lo que se está dando es que ya no necesariamente se visite al cliente in situ, y en su lugar, se podrá tomar contacto con el cliente a través de diferentes plataformas de desarrollo propio o aplicaciones públicas (p.ej. WhatsApp), para contactar y tomar información y, a través de las video conferencias, se permite tener una visión clara y acertada del negocio en funcionamiento, sus inventarios y hasta la zona geográfica y la dirección exacta del cliente se obtiene mediante la geo referenciación.

Los conceptos de “Banca Abierta” (open banking) avanzan con mucha fuerza desde hace algunos años y han alcanzado un relieve fundamental con la pandemia; como las Apps o aplicaciones de interfaces que interrelacionan los diferentes módulos de los cores bancarios y que interactúan con otros sistemas en envíos y recepción de información y transacciones.

Todo esto debe basarse en un sistema robusto en cuanto a seguridad y agilidad de procesamiento de la información,

¹ Pedro Fardella es un consultor independiente. Fue Gerente de Finanzas en Banco Los Andes y en BancoSol en Bolivia y Coordinador de Asistencia Técnica en LOCFUND. Actualmente está asociado con Impact Consulting, una firma de evaluación y asesoría financiera. El documento refleja sus visiones y experiencias personales y no necesariamente las institucionales.

que genere y dé confianza a los clientes, tanto internos como externos. Ésta será la base en la que va a fundamentarse la nueva forma de interactuar con los clientes en sus **transacciones y evaluación.**

Análisis cualitativos y cuantitativos

En la nueva forma de evaluación se mantendrán los análisis cualitativos y cuantitativos. En los cualitativos se conservará y se hará mayor énfasis en ciertas variables como son: carácter del cliente, voluntad de pago, grupo familiar, referencias personales, experiencia en el rubro, consultas con bases de datos de lavado de activos, centrales de riesgo, número de endeudamientos, años de antigüedad, destino del crédito, entre otras.

Por otra parte, a nivel de evaluaciones cuantitativas, se considerarán algunas como: Análisis de

sus activos y pasivos, estados y flujos de caja, estimación de ventas y márgenes de ventas, rotación de inventarios, ingresos y gastos del negocio y de la familia, otros ingresos y gastos, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, razones financieras, estimación de excedentes y cálculo de cuota para el nuevo préstamo, entre otros.

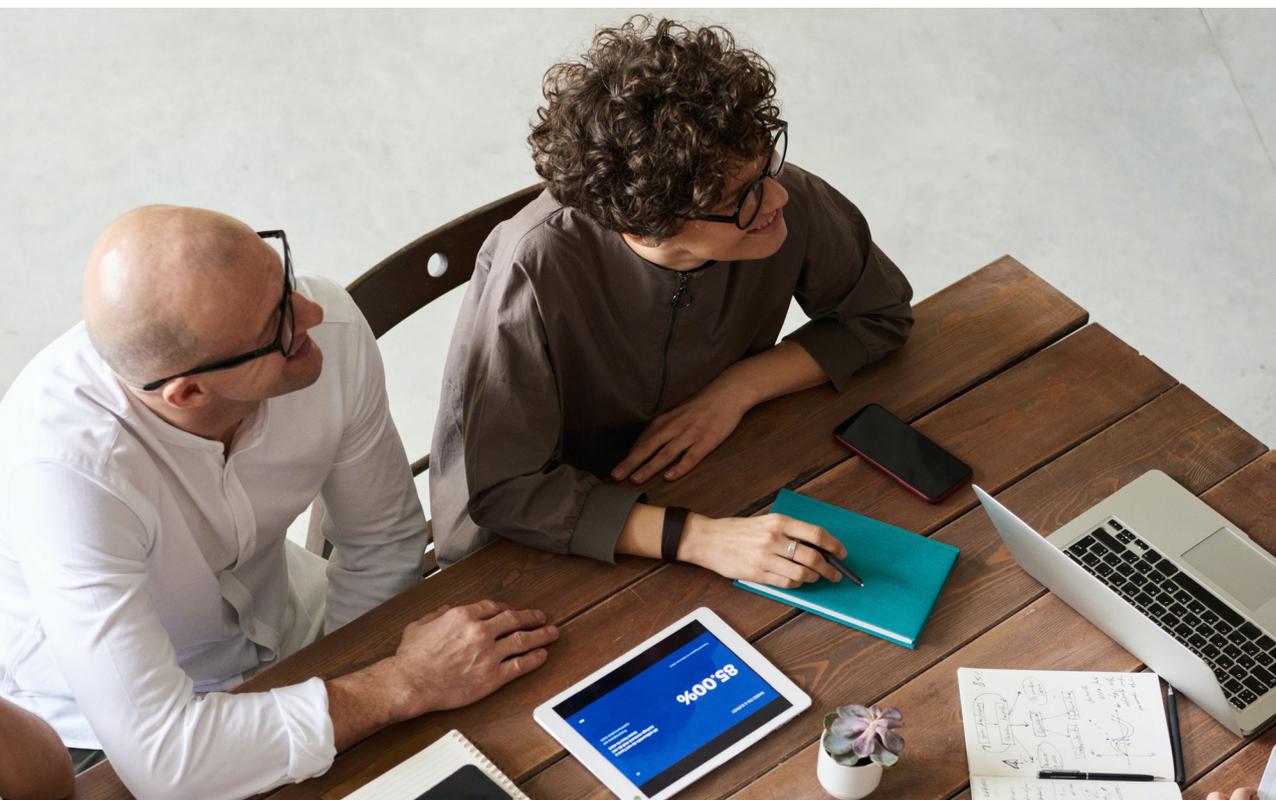
Nada nuevo en términos de contenido y análisis. Solamente lo que va a cambiar, y ya viene cambiado, es la forma de relacionamiento e interacción con el cliente, la cual será a través de plataformas virtuales, la relación cara a cara será menos frecuente que la que hemos estado acostumbrados en Microfinanzas.

Atención digital integral

Sí se debe reforzar que la atención digital debe ser integral, tanto para la evaluación y apro-

bación del préstamo como para las transaccionalidades que conlleva. El desembolso y las amortizaciones deberán contar con alternativas digitales que permitan, sobre todo, la transaccionalidad de las operaciones, no solamente de cara al cliente externo, sino al cliente interno, donde los procesos deberán ser ágiles y eficientes con información en línea. Es decir, se requiere una transformación digital integral de la organización.

El gran desafío reside en las entidades de Microfinanzas que no realizan intermediación financiera. Estas organizaciones dependerán de los desarrollos e interacción con otros módulos financieros, de bancos por lo general, lo cual podrá facilitar o dificultar la digitalización de procesos dependiendo de las exigencias y requisitos de su tecnología.



La historia crediticia, vital para la inclusión financiera

*Mariella Baquerizo
Directora general
Equifax Ecuador*

En los últimos 3 años, 1,4 millones de personas accedieron por primera vez a un crédito en Ecuador; y, de ellas, más de 190 mil lo han hecho por medio de las entidades de la economía popular y solidaria.

Incluir financieramente a las personas es un objetivo en torno al que se articulan varios actores. Bancos, cooperativas, sector comercial, entes de control y supervisión y burós de información crediticia ponen todo su potencial para alcanzar este fin que trae consigo más oportunidades y, por lo tanto, una mejora en las condiciones de vida de la población.

De acuerdo con datos de Equifax Ecuador, buró de crédito en el país y firma global de Big Data y analítica, en los últimos 3 años **las cooperativas del país han otorgado 4,8 millones de créditos**, por un monto total de más de 29 mil millones de dólares (en esta cifra se incluye a personas naturales y jurídicas).

El 41% de las concesiones

a personas naturales fueron entregadas a mujeres.

Mientras, el grupo etario en el que más se ha concentrado el crédito de las cooperativas es en las personas de entre 25 a 49 años, quienes son justamente los que se encuentran en su etapa más productiva y representan el 60% de todas las concesiones del sector.

Entre esos beneficiarios se encuentran aquellos que, por primera vez, accedieron a un crédito y que en los últimos 36 meses suman a más de 1,4 millones de personas en todo el sistema financiero y comercial; de ellas, **190 mil accedieron a su primera experiencia crediticia en las entidades de la economía popular y solidaria.**

Quienes han accedido de forma inicial a un crédito son

en su mayoría mujeres con el 54,3% de las concesiones y jóvenes comprendidos entre los 25 a 34 años, lo que representa el 34% de esta población.

Con relación a la ubicación geográfica, los datos nos dicen que las personas que accedieron por primera vez a un crédito, en el periodo mencionado, **en las cooperativas del país, se concentran en la región Sierra. Pichincha encabeza la lista con el 14%; Azuay con el 11%; Tungurahua con el 9,3%; Cotopaxi con el 7,7%; y, Chimborazo con el 7,5%.**

Por tipo de crédito, **el microcrédito encabeza las cifras de las primeras concesiones** en el sector cooperativista, con más de **120 mil operaciones**, lo que representa



el **63% del total de concesiones.**

Además de los datos sobre los primeros créditos de la población, cuya utilidad se traduce en conocer en dónde se ubica la demanda de crédito y las características de la población que se beneficia de los mismos como insumo para desarrollar servicios financieros customizados, un reciente análisis de Equifax sobre el recorrido del crédito en el país concluye que añadir información crediticia de casas comerciales a la experiencia de los ciudadanos en cooperativas les permite poder acceder a la colocación de créditos en un 55% adicional.

De los ciudadanos que accedieron a un crédito en las cooperativas en los 3 últimos años y no registraban un crédito en banca (1,69 millones), luego de 12 meses, el 39% obtuvo un crédito en la banca y un 59% volvió a acceder en el sector de la economía popular y solidaria. Como se observa, en el camino del crédito, el aporte de los burós de información crediticia, en su trabajo de recopilar la información, no solo del sistema

financiero, sino del sistema comercial, es el de sumar más información, convertida en conocimiento, para una mayor profundización de la inclusión financiera desde dos enfoques:

1. Desde el punto de vista de los ciudadanos:

cuando su información crediticia es registrada en el sistema de referencias se vuelven más visibles para el sistema financiero y/o comercial. Las personas constan en el sistema de referencias crediticias desde la primera operación a crédito que realizan. Cuando alguien adquiere un plan de celular o de internet, cuando compra ropa, accesorios, electrodomésticos, etc., en un almacén a crédito, cuando obtiene una tarjeta de crédito y toma la decisión de pagar al corriente o en diferidos, todos esos pasos son parte del camino hacia metas mayores como un crédito educativo, uno de consumo, un microcrédito o un hipotecario. De acuerdo con cifras de la Superintendencia de Bancos y de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria,

más del 90% de los ecuatorianos que tienen un registro crediticio son buenos pagadores.

2. Desde el punto de vista de las entidades:

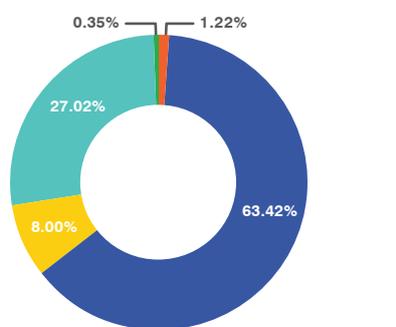
contar con un registro de referencias crediticias permite sumar más variables a los procesos de toma de decisiones en el otorgamiento del crédito, bajo sus propias políticas y apetito de riesgo. Además, mediante soluciones que, en el caso del Grupo de Empresas Equifax, incorporan todo el potencial del Big Data, la analítica y geolocalización para llegar a más ciudadanos mediante productos financieros individualizados.

Hacer visible lo invisible, navegar en los contextos cada vez más desafiantes con mayores certezas, coadyuvar para que más personas accedan a fuentes de financiamiento seguras, ese es el rol y el compromiso de Equifax, como entidad que desde hace 19 años contribuye para que más ecuatorianos alcancen su mejor capacidad financiera.

Información Estadística Sector Financiero Nacional - Mayo/2022

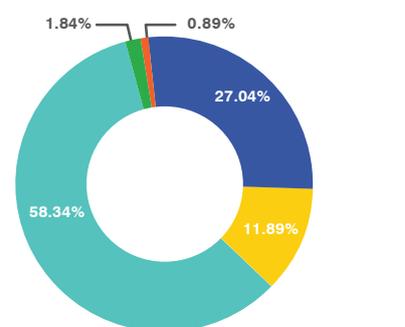
TIPO JURÍDICO	MAY-22			
	CARTERA	CARTERA MICRO	PARTICIPACIÓN CARTERA TOTAL	PARTICIPACIÓN CARTERA MICRO
BANCOS	35.858.720.347,72	2.829.386.212,15	63,42%	27,04%
BANCA PÚBLICA	4.521.418.119,05	1.243.468.500,55	8,00%	11,89%
COAC	15.277.380.393,60	6.104.070.378,60	27,02%	58,34%
ONG	195.373.751,52	192.438.055,09	0,35%	1,84%
MUTUALISTAS	690.865.903,97	93.093.817,78	1,22%	0,89%
TOTAL SISTEMA FINANCIERO	56.543.758.515,86	10.462.456.964,17	100,00%	100,00%

PARTICIPACIÓN DE CARTERA TOTAL



● Bancos ● Banca Pública ● COAC ● ONG ● Mutualistas

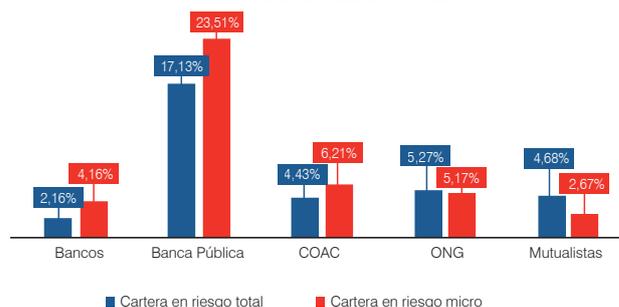
PARTICIPACIÓN DE CARTERA MICRO TOTAL



● Bancos ● Banca Pública ● COAC ● ONG ● Mutualistas

TIPO JURÍDICO	MAY-22	
	CARTERA EN RIESGO TOTAL	CARTERA EN RIESGO MICRO
BANCOS	2,16%	4,16%
BANCA PÚBLICA	17,13%	23,51%
COAC	4,43%	6,21%
ONG	5,27%	5,17%
MUTUALISTAS	4,68%	2,67%
PROM. SISTEMA FINANCIERO	4,00%	7,66%

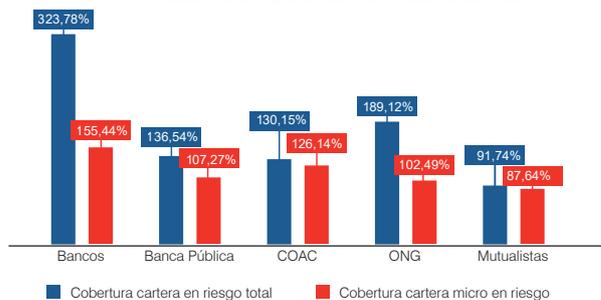
CARTERA EN RIESGO MAY-22



■ Cartera en riesgo total ■ Cartera en riesgo micro

TIPO JURÍDICO	MAY-22	
	COBERTURA CARTERA EN RIESGO TOTAL	COBERTURA CARTERA MICRO EN RIESGO
BANCOS	323,78%	155,44%
BANCA PÚBLICA	136,54%	107,27%
COAC	130,15%	126,14%
ONG	189,12%	102,49%
MUTUALISTAS	91,74%	87,64%
PROM. SISTEMA FINANCIERO	198,12%	123,15%

COBERTURA DE CARTERA EN RIESGO MAY-22



■ Cobertura cartera en riesgo total ■ Cobertura cartera micro en riesgo

RFD crea espacios para fortalecer al sector microfinanciero

Área de comunicación
RFD
www.rfd.org.ec



La Red de Instituciones Financieras de Desarrollo llevó a cabo el V Encuentro de Asesores de Crédito y Cobranza el pasado 12 y 13 de mayo de 2022, en Atacames – Esmeraldas, bajo las modalidades presencial y virtual, con el fin de compartir buenas prácticas en la gestión de crédito y cobranza en el contexto de la nueva realidad.

El evento, que contó con la participación de 178 participantes de cerca de 30 instituciones financieras, tuvo la participación de 16 expositores nacionales e internacionales que compartieron sus experiencias profesionales, considerando el impacto de la pandemia del COVID-19 y la reactivación económica.

De esta manera, las presentaciones abarcaron temáticas relacionadas:

- Identificación de oportunidades y retos que presenta la economía actual en cuanto a la colocación de créditos para mantener la calidad de la cartera frente a la nueva realidad.
- Nuevas acciones que se pueden aplicar en la gestión de crédito para identificar y contactar a potenciales clientes de nuestros productos o servicios institucionales.
- Mejores prácticas aplicadas por las instituciones financieras para focalizar esfuerzos, tomar decisiones adecuadas en el seguimiento y control de la cartera de crédito bajo las condiciones del escenario actual.
- Mejores prácticas aplicadas para optimizar el proceso de cobranza bajo el contexto de la nueva realidad, con el fin de lograr una adecuada y oportuna recuperación de los clientes.
- Importancia de empoderamiento para crear un lugar de trabajo que conlleve al compromiso, motivación, satisfacción y buenas relaciones interpersonales entre el equipo, con el fin de crear bienestar y buenos resultados dentro de la organización.

Sobre estas temáticas, durante los paneles se analizaron aspectos relacionados a la situación económica actual del Ecuador; potencialidades y riesgos de los microempresarios; facilidades tecnológicas para el otorgamiento de crédito y cobranza; gestión de riesgos; la importancia de generar empatía a través de programas de recompensa, educación financiera, facilidades de pago, asesoramiento y comunicación; administración y habilidades de los gestores de cartera, entre otros.

Agradecemos la participación de los asistentes y los invitamos a seguir participando de eventos y capacitaciones de la RFD, promoviendo la educación e inclusión financiera en el país.





MULTIENLACE

MACROECONOMÍA
Y FINANZAS

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Informes Económicos de Análisis Nacional Periódico

- Pulso Económico (mensual)
- Entre Cifras (trimestral)
- Multidata (mensual)

Informes Especializados

- Radar Sectorial
- Estudios y perfiles sectoriales
- Charlas económicas
- Estudios económicos y financieros personalizados (customizados).

Juan de Dios Martínez Mera N36-245 y Arosemena Tola. Quito, Ecuador
atorres@multienlace.com.ec / aguas@multienlace.com.ec

Síguenos en:



/MultienlaceEc



Company/multienlace-ec

www.multienlace.com.ec

¿Problemas con el envío
de estructuras que realizan
a las SEPS, BCE o UAFFE?



Structures

Una herramienta útil y de fácil uso para lograr una pre-validación de información con los organismos de control.

No pierdas más tiempo en este proceso. Permítenos coordinar un demo del software.

Mayor información:

Johanna Luna: 099-583-5161
Dayana Carrera: 099-289-7248
E-mail: comercial@rfd.org.ec



SEGUIMOS INNOVANDO



Visita Nuestros sitios

Ponte al día con todos los detalles de las herramientas **RADAR** y **SEN**, a través de los grupos de **WhatsApp**:

Más información
operaciones@rfd.org.ec



Videos



Beneficios



Modos de navegación



Grupo de whatsapp



Mucho más.

PLATAFORMA VERTICAL FINANCIERA



Banca
Movil



Web
transaccional



Reconocimiento
facial



Apertura de
cuenta en línea



Banca Seguros
Banca Retail



Crédito en línea
Billetera Movil

Desarrollamos características diferenciadoras en nuestras aplicaciones de Banca Móvil que permiten a los clientes y no clientes financieros de nuestras entidades acceder de manera remota y digital a productos y servicios financieros, identificando y registrando al cliente por medio de tecnología biométrica como: reconocimiento facial o lectura de huella y la captura de documentos de identificación para determinar que la persona es quien dice ser.



Mayor información:
Johanna Luna: 099-583-5161
Dayana Carrera: 099-289-7248
E-mail: comercial@rfd.org.ec



La Cooperativa 23 de Julio con enfoque a la innovación

La Cooperativa 23 de Julio está cumpliendo 58 años de vida institucional, siendo una entidad sólida que cuenta con la confianza de más de doscientos cincuenta mil socios, cada vez con mayor aceptación dentro del mercado financiero nacional.

La Cooperativa, en su proyección hacia el futuro, busca consolidarse en transformación digital, con el fin de estar con las demandas de una sociedad obligada a incorporarse a lo virtual.

En 2021, la Cooperativa tomó la decisión de expandirse a las cuatro regiones del país, y actualmente cuenta con 26 oficinas a nivel nacional, brindando a socios y clientes los mejores productos



y servicios del sistema financiero; además, con el afán de innovar, cuenta con su tarjeta de débito MasterCard 23 de Julio, aceptada a nivel nacional e internacional. Próximamente dispondrá de tarjetas de crédito con nuevos y excelentes beneficios para socios y futuros clientes.

Parte fundamental para la Cooperativa es el conocimiento de nuestros socios, por lo cual nos mantenemos activos en la gestión para impartir programas de educación financiera, generando cultura de ahorro para cumplimiento de objetivos personales a corto y mediano plazo.

El impacto positivo en la niñez ecuatoriana y sus familias es posible gracias a Banco VisionFund Ecuador S.A.

Banco VisionFund Ecuador S.A, el Banco de las Oportunidades, cumpliendo con su misión y visión, de la mano de World Vision Ecuador y World Vision International, vela por el bienestar de los niños y niñas del país, enfocándose en temas relacionados con la alimentación, salud y educación.

En los dos últimos años, Banco VisionFund Ecuador ha impartido charlas y talleres de educación financiera de manera virtual y presencial, dirigido a alrededor de 1.000 niños con el propósito de concientizar a cer-

ca de la importancia del ahorro, las habilidades, actitudes y comportamientos financieros; beneficiándose principalmente los sectores de Imbabura, Bolívar, Chimborazo, Esmeraldas, Guayas, Los Ríos, Manabí, Pichincha y Tungurahua.

“En el Banco de las Oportunidades creemos en los sueños y es lo que nos inspira a continuar trabajando en planes y proyectos que mejoren las condiciones de vida de nuestros clientes, principalmente la de nuestros niños y niñas”, sostuvo Luis Ríos, CEO de Banco VisionFund Ecuador S.A.

El Banco de las Oportunidades, ratifica su compromiso a través de adecuadas acciones y estrategias de educación financiera con la finalidad de promover la inclusión y romper el círculo de la pobreza generacional en los niños y niñas más

vulnerables del país.

El Banco de las Oportunidades, ratifica su compromiso a través de adecuadas acciones y estrategias de educación financiera con la finalidad de promover la inclusión y romper el círculo de la pobreza generacional en los niños y niñas más vulnerables del país.



Solidario reconocido por su liderazgo en microfinanzas

Banco Solidario recibió un reconocimiento por parte de la Red Acción -alianza regional que congrega a 21 instituciones de microfinanzas de 14 países- por su liderazgo en las microfinanzas de Ecuador y América Latina.

En el marco de la reunión de la Red realizada en Quito, Fidel Durán, gerente general del Banco, señaló que Solidario atiende a más de 530 mil clientes con su modelo de microfinanzas destinado a la inclusión y profundización financiera, y que permite a los ecuatorianos mejorar su calidad de vida.

Diego Guzmán, director de Acción, destacó el aporte de Solidario en la Red al compartir -durante más de un cuarto de siglo- bue-



nas prácticas que contribuyen al bienestar de los más de 6 millones de clientes a los que sirve esta alianza.

Durán recordó que Solidario fue el primer Banco con misión social en Ecuador y en dar productos de crédito a microempresarios y asalariados de bajos ingresos.

Hoy día alcanza índices de inclusión de 41% en el segmento de microempresarios, abriendo así la puerta del sistema financiero a personas excluidas. 50% de los clientes tiene un ingreso familiar inferior a \$1,000 y la cartera del Banco supera los 700 millones de dólares.

Cooperativa Virgen del Cisne inaugura su agencia número 14 en el cantón Ventanas

En el cantón Ventanas, provincia de Los Ríos, se vivieron momentos de alegría y sano esparcimiento durante el evento de inauguración de la agencia número 14 de la Cooperativa Virgen del Cisne, ubicada en la calle: 10 de agosto y seminario, se contó con la presencia del Sr. Rafael Sánchez Ochoa, alcalde del GAD Ventanas, líderes organizacionales, medios de comunicación, colaboradores de la institución y ciudadanía en general.

La Licenciada Gladys Cofre, en calidad de Gerente general manifestó: "16 años de trabajo comprometido con nuestros socios demuestran el servicio de cali-



dad y personalizado que ofrece Cooperativa de Ahorro y Crédito Virgen del Cisne dentro del sector de la economía popular y solidaria. Con corte abril del año 2022, contamos con más de USD 87 millones en activos, los cuales reflejan el crecimiento sostenible y constante que mantiene la institución, brindando seguridad, confianza y rentabilidad a los más de 58 mil socios; además, en es-

tos 16 años se han incorporado a la institución 180 colaboradores, la mayoría es residente de las localidades donde están ubicadas las agencias y, como no podría ser de otra manera, en el cantón Ventanas todo nuestro personal es oriundo del sector. Con esto hemos hecho desarrollo local en todos los sectores donde la cooperativa está presente". ¡Juntos crecemos!



Finanzas para el desarrollo
RED DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS DE DESARROLLO

22 FORO

ECUATORIANO DE INCLUSIÓN FINANCIERA

Un nuevo entorno para la inclusión financiera
y las finanzas sostenibles

¡Guayaquil!

Más de 20 expositores nacionales
e internacionales, 3 días de charlas
magistrales y talleres

Te esperamos el 14, 15 y 16 de septiembre.

Revisa la agenda, inscripciones y más en
www.foro2022.rfd.org.ec



INSTITUCIONES MIEMBROS DE LA RFD

