

10^o Jornadas

DE SUPERVISIÓN DE LA ECONOMÍA
POPULAR Y SOLIDARIA

REVISTA DIGITAL

LA EPS 3.0: INCLUSIÓN FINANCIERA DIGITAL,
TRANSPARENCIA Y GOBERNANZA

Antonio Pancorbo

EXPERTO EN SUPERVISIÓN
BANCARIA

Desde 2012, participa en las labores del FMI en temas de supervisión y regulación prudencial, liderando misiones de asistencia y evaluaciones de sistemas financieros. Trabajó en el Banco de España (2005-2012) en la D.G. de Supervisión y en el Departamento de Estabilidad Financiera. Fue miembro de la Secretaría del Comité de Basilea (2001- 2005). Es doctor en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos (Madrid, España).



POLÍTICA FINANCIERA FRENTE A LA CRISIS DEL COVID-19

Con el apoyo de varios organismos internacionales emisores de normas, que proporcionaron pautas a las autoridades nacionales sobre la generación de medidas regulatorias y supervisoras sólidas y bien coordinadas, en el mundo se tomaron una serie de medidas prudenciales frente a la crisis que ocasionó la pandemia del COVID-19. Resaltan en este trabajo organismos como:

- Comité de Basilea que informa sobre medidas para reflejar el tratamiento de apoyos gubernamentales y la contabilidad de pérdidas esperadas (ECL); coordina la política y respuesta de supervisión a COVID-19 y anuncia el aplazamiento de la implementación de Basilea III.
- Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO) que mantiene su compromiso de garantizar que los mercados de capitales continúen funcionando.
- Consejo de Estabilidad Financiera (FSB) que informa sobre: cooperación internacional para abordar las implicaciones de estabilidad financiera de COVID-19 y las medidas de política adoptadas.
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) que emite orientaciones sobre la contabilización de ECL como consecuencia de la COVID-19.
- Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) que proporciona los pasos para abordar el impacto del COVID-19 en el sector de seguros.



Así, se propuso la necesidad de diseñar e implementar medidas que consideran principios generales, como: mantener el equilibrio entre mitigar el impacto del Covid-19 e incentivar la confianza en el sistema financiero, mediante la transparencia, especificidad y temporalidad de las medidas macroprudenciales, que permitan evitar el riesgo moral de los distintos actores y el uso no focalizado de los beneficios. Así también, se plantea la necesidad de una evaluación de las medidas.

Por su parte, entre las medidas cuya implementación podría entrar en conflicto con los principios generales se encuentran: diferir el aprovisionamiento de las pérdidas esperadas, relajar los límites a la concentración y grandes riesgos, así como los requerimientos de valoración de garantías, requerimientos de capital por debajo de Basilea y de liquidez; y reducción del colchón de conservación del capital.

Están también las medidas que están en conflicto con los principios generales, como son: congelar las clasificaciones de riesgo de crédito, relajar las normas de clasificación (como ampliar días en vencido para provisión y clasificación), eliminar exposiciones de los requerimientos prudenciales, no contar con una estrategia de salida y desincentivar los pagos de deudores.

Asimismo, se plantean prioridades de política durante la ejecución de las medidas de flexibilización contable, como: diseñar una estrategia de despliegue, centrarse en la identificación oportuna de los préstamos y activos problemáticos, supervisar la liquidez, mantener la intervención temprana como herramienta fundamental para abordar los problemas, orientación compatible con las normas internacionales y propiciar la reconstitución de colchones financieros en el sector financiero. Además, se plantea, el rol de las instituciones de crédito que debe enfocarse en desarrollar estrategias para mitigar el impacto de la pandemia, monitoreo cercano y gestión intensiva de la cartera reprogramada, estar preparadas para incremento del crédito y activos problemáticos y un conocimiento adecuado del entorno jurídico y trabajo arduo con el supervisor.

Luis Martín Auqui

EXPERTO DE SUPERVISIÓN DEL
SECTOR MICROFINANCIERO

Máster en Microcréditos e Inclusión Social de la Universidad Pontificia de Salamanca (España) y Licenciado en Economía de la Universidad del Pacífico (Perú). Con 21 años de experiencia en supervisión bancaria y microfinanciera, en la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS-Perú). Ha participado como consultor externo de organismos multilaterales en programas de asistencia técnica en diversos países de latinoamericana, en temas vinculados con la regulación y supervisión financiera.



ESTRATEGIAS PARA ENFRENTAR LOS RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL ÁMBITO FINANCIERO DERIVADOS DE LA PANDEMIA: UNA PERSPECTIVA DEL REGULADOR

Pandemia COVID-19: retos y oportunidades en el sector financiero

La pandemia de la COVID -19, es considerada como una de las crisis más retadoras del último siglo, lo que ha generado diferentes retos y oportunidad para el sector financiero, retos como:

- Impactos de las medidas sanitarias que han tomado los países en relación al empleo e ingresos de hogares y empresas.
- Impacto en la calidad de los portafolios de las entidades del sector financiero, que se traduce en un aumento de activos improductivos (de los activos que tienen un mayor nivel de riesgo), y también en una oportunidad de crecimiento más restringidas.
- Mayores expectativas en cuanto a condiciones de servicios financieros (pricing de productor pasivos y productos activos, flexibilidad en el cronograma de pagos de un crédito y la digitalización).
- Impacto de medidas sanitarias en la gestión de la propia entidad.

Las oportunidades del sector que a continuación se mencionan, están muy vinculados con los retos anteriores descritos:

- Mayor involucramiento de socios, directivos y gestores de una cooperativa, apuntalando el principio de colaboración que tiene el sector popular y solidario.
- Fortalecimiento de competencias de los directivos y gestores.
- Ganancias de eficiencia por la digitalización de procesos y servicios, y medidas de austeridad en el gasto, permitiendo contrarrestar el impacto que ha tenido la pandemia en términos de ingresos de las entidades cooperativas.
- Mayor cooperación entre pares y alianzas estratégicas.

Estrategias Generales para elevar la resiliencia de una entidad del Sector Financiero

Para aprovechar las oportunidades y abordar los retos presentados, es necesario considerar los siguientes cinco aspectos:

1. Calidad de la Gobernanza (idoneidad del marco de gobierno y funciones directivas), en este aspecto es importante considerar los siguientes pilares que sustentan una adecuada gobernanza:
 - Tecnicismo, integridad, responsabilidad y una fuerte vocación de servicio de los miembros de toda la organización, sobre todo de la capa directiva y de la capa gerencial.
 - Diseño y conducción idónea de estrategias y planes de gestión
 - Velar por la efectividad de las líneas de defensa (necesidad de tener una buena cultura de riesgos, control interno, cumplimiento y buena cultura comercial)



- Alineamiento de incentivos y mitigación de conflictos de interés
 - Cultura organizacional y dotación de recursos
2. Robustez del modelo de negocio, indistintamente de las características de las entidades del sector financiero, estas deben tener un plan de negocios que asegure en lo posible un nivel adecuado de competitividad y sostenibilidad financiera, para lo cual se debe:
 - Priorizar la sostenibilidad financiera
 - Flexibilización y digitalización de productos y canales
 - Cualquier ajuste que se dé al modelo debe ser bien "pensado y calibrado" previo a su implementación
 - Preservar principios cooperativos (sentido de pertenencia)
 - Búsqueda de eficiencia (economías de escala y control de gastos)
 3. Gestión profesional técnica de riesgos, ya que en tiempos difíciles los riesgos tienen que estar bien identificados, evaluados, mitigados y que el riesgo residual debe estar debidamente cubierto, ya sea con provisión, reservas o con capital, sobre este aspecto es importante considerar:
 - La adaptación de tecnologías crediticias
 - Evaluación exhaustiva y segmentación por riesgo de la cartera
 - Gestión de activos improductivos y de mayor riesgo (potencial)
 - Nuevas operaciones acorde con el modelo de negocio y el apetito al riesgo
 - Gestión de fuentes de fondeo
 - Ciber-seguridad
 4. Colchones financieros (espaldas financieras que debe tener la entidad financiera para cubrir los riesgos residuales) y el establecimiento de planes de contingencia que permitan anticipar situaciones que se puedan considerar como adversas. Para la acumulación de los colchones financieros es necesario considerar:
 - Políticas que permitan acumular provisiones genéricas y voluntarias
 - Medidas de austeridad y de acompañamiento al fortalecimiento de la entidad
 - Fortalecer capacidad de generar ingresos netos
 - Mediciones prospectivas del riesgo y simulación de escenarios
 - Fortalecer reservas y solvencia con capital de calidad
 - Otras medidas para preservar la sostenibilidad
 5. Cultura de cumplimiento, cultura de control interno, y transparencia y rendición de cuentas, los que permite diferenciación entre pares y generar confianza.
- Para cumplir los cinco aspectos descritos, es importante contar con un capital humano competente y con sólidos valores en todo nivel, respaldado con adecuados recursos tecnológicos y una buena gestión de procesos y proyectos.

César Robalino

GERENTE GENERAL DE LA BOLSA DE VALORES DE QUITO

Economista por el Tecnológico de Monterrey y MBA con especialidad en Finanzas y Comercio Internacional por University of St. Thomas (TX). Ejecutivo de gran trayectoria en el mercado financiero nacional. Actualmente, es Gerente General de la Bolsa de Valores de Quito.



MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO DEL MERCADO DE CAPITALES. OPORTUNIDADES PARA LA EPS

En los últimos 50 años, las empresas pequeñas, medianas y grandes del Ecuador han conseguido financiamiento para cumplir con sus objetivos estratégicos por medio del Mercado de Valores ecuatoriano y la Bolsa de Valores de Quito.

Es un mito que solamente las grandes corporaciones pueden acceder al Mercado de Valores. A través de la Bolsa de Quito, pequeñas y medianas empresas también se han financiado y han obtenido los beneficios que ofrece el Mercado de Valores.

Entre algunos de los beneficios que consiguen las empresas pequeñas, medianas y grandes al listarse en la Bolsa de Valores de Quito tenemos los siguientes:

- 1. Condiciones Competitivas de Plazo y Tasa de Interés:** Las condiciones de Plazo y Tasa son especialmente llamativas para el sector productivo. Esto es debido a que el financiamiento a través del Mercado de Valores ecuatoriano se ajusta a las necesidades específicas de su empresa, ya sea que necesite financiamiento para capital de trabajo (corto plazo) o para la adquisición de un bien de capital o proyectos (largo plazo). La Bolsa de Valores de Quito junta las necesidades de los Inversoristas con las empresas que están en busca de financiamiento de manera eficiente y transparente, logrando así la desintermediación financiera.
- 2. Flexibilidad en Garantías:** Las garantías que las empresas utilizan en el Mercado de Valores son flexibles. Es decir, que el financiamiento es respaldado por el balance general de la empresa (garantía general). Por ejemplo, la empresa puede utilizar sus cuentas por cobrar o su inventario como respaldo de la emisión. De esta manera, la empresa no depende únicamente de tener bienes hipotecables (edificios o terrenos), sino que puede usar el resto de sus activos como respaldo para conseguir financiamiento.
- 3. Diversificación de Pasivos:** Alrededor del mundo, las empresas no dependen únicamente del sistema bancario o de los recursos propios de los accionistas para fondear sus actividades. Esto es debido a que una estructura financiera eficiente es aquella que diversifica las fuentes de financiamiento de la empresa. El Mercado de Valores es la alternativa de financiamiento tradicional por excelencia para el sector productivo ya que permite obtener financiamiento de diversas fuentes (inversoristas), y de esta manera, no trabaja con un único proveedor de financiamiento (diversificación de pasivos). La diversificación de pasivos es clave para una empresa ya que, en tiempos difíciles, la empresa ya no depende de un solo proveedor de financiamiento, sino que cuenta con un abanico de financistas listos para invertir en la empresa. Las empresas se pueden fondear a través del Mercado de Valores por medio de 3 herramientas: Renta Variable (acciones), Renta Fija (deuda) y Valores Genéricos (Facturas Negociables y más).
- 4. Exposición y Reconocimiento:** Las empresas que utilizan el mercado de valores proveen información periódica de su desempeño financiero a sus inversoristas. Esto transparenta la gestión de la empresa e incrementa su exposición y reconocimiento no solo con sus inversoristas sino también con sus clientes y el resto de la sociedad, posicionándose de mejor manera en su entorno competitivo.



Ventajas del Mercado de Valores

El mercado de valores canaliza los recursos financieros hacia las actividades productivas a través de la negociación de valores. Constituye una fuente directa de financiamiento y una interesante opción de rentabilidad para los inversoristas.

Es un mercado organizado, integrado, eficaz y transparente, la intermediación de valores es competitiva, ordenada, equitativa y continua, como resultado de una información veraz, completa y oportuna, es importante estimular la generación de ahorro, que deriva en inversión lo que genera un flujo importante y permanente de recursos para el financiamiento en el mediano y largo plazo.

Las ventajas que ofrece la Bolsa de Valores de Quito a empresas pequeñas, medianas y grandes del Ecuador son las siguientes:

- Liquidez
- Transparencia
- Información (veraz, suficiente, oportuna)
- Correcta formación de precios
- Asesoría al inversorista
- Hay quienes velan el derecho y obligaciones de los inversoristas y emisores

Beneficios del Mercado de Valores para los emisores

Las empresas se pueden beneficiar a través del Mercado de Valores porque:

- Potencia el valor de la empresa
- Diversifica las fuentes de financiamiento
- Fortalece la estructura financiera
- Escudo estratégico
- Gobierno corporativo
- Imagen y posicionamiento internacional

Daniel Adereti

LÍDER DE RIESGO FINANCIERO
Y CREDITICIO - PEZESHA

Graduado de la Escuela de Administración de Yale, con especialidad en Gestión de Riesgo Financiero. Ha trabajado en dos continentes como profesional de Inversión Crediticia Privada en Mercados Emergentes durante el transcurso de 5 años e inversiones directas de deuda estructurada de más de \$ 10M en África Subsahariana.



NUEVOS MODELOS ALTERNATIVOS PARA EL FINANCIAMIENTO A PYMES

África tiene una brecha financiera de micro y pequeñas empresas que es muy grande y suma \$328 billones de dólares en los países de África Subsahariana. Esta situación se debe a que es muy difícil evaluar el riesgo de crédito, en especial para micro y pequeñas empresas. Muchas de las instituciones financieras no están en capacidad de realizar dicho análisis, lo que afecta el monitoreo a los clientes que conforman las micro y pequeñas empresas y problemas de incumplimiento en sus pagos.

Los desafíos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas al intentar acceder a un financiamiento accesible incluyen: dificultad para la estimación del riesgo de crédito, pues la información de pequeños negocios es insuficiente e inexacta, con lo cual este análisis se vuelve relativamente costoso. Otro desafío constituye los conocimientos limitados por parte de las instituciones financieras para construir y adoptar nuevos modelos de negocios e innovaciones.

Un tercer desafío es el desfase en el tiempo de las aprobaciones y desembolsos de financiamiento frente a los períodos de necesidad de flujo de caja por parte de los negocios pequeños. Y finalmente, se tiene como desafío un manejo ineficaz de los créditos por parte de las instituciones financieras, que tienen dificultad en distribuir y monitorear los préstamos otorgados a las pequeñas empresas y asegurar que los fondos se están utilizando en la empresa.



As part of our fiduciary duty as the voice of SMEs, here is what we are doing to support SMEs during the COVID-19 period.

pezesha About Products APIs & Demo Our Impact Our Stories Careers Contact Us Countries SME APPLICATION

EMBEDDED LENDING

Digital Lending infrastructure & Marketplace for connecting Small and Medium Businesses to working Capital

- ✓ Automated supply chain financing & origination
- ✓ Alternative credit scoring
- ✓ Lending infrastructure as a service

Direct SME Join as an Investor

Recent Pezesha News

1. Pezesha gets CMA regulatory approval. [Read more here.](#)
2. Pezesha wins 1st place at the AFI 2020 FinTech Showcase (world's leading organisation on financial inclusion policy & regulation). [Read more here.](#)

Frente a esta problemática, la solución de Pezesha es una plataforma financiera global e integrada, que permite una interacción entre los inversionistas y las micro y pequeñas empresas. Dicha plataforma permite realizar un scoring del crédito, realizar algoritmos de concordancia y además pone a disposición módulos de educación financiera. Pezesha es la primera FINTECH en el Este de África que ha obtenido una aprobación regulatoria para operar a escala con su infraestructura de crédito a pequeños y medianas empresas.

Los beneficios que tienen los prestamistas son costos bajos de transacción en reinversión, oportunidad de diversificar sus inversiones y la posibilidad de acceder a un portafolio muy sólido.

Por su parte, las pequeñas y medianas empresas que buscan financiamiento tienen como beneficios el acceso a un capital de trabajo razonable, acceso a herramientas digitales gratuitas y educación financiera. Dichos beneficios inciden en una adecuada administración de recursos.

Una futura oportunidad para los mercados digitales es que las plataformas integrales de intercambio para las micro, pequeñas y medianas empresas permitirán el intercambio de notas de débito comerciales como un tipo de activo, diversificar los tipos de activos, tener infraestructuras de servicios globales para la industria, mejorar la experiencia del consumidor, obtener nuevas fuentes de ingresos y la configuración de modelos sostenibles de servicios.

Carlos Corominas
VISA

Líder regional de Impacto Social de Visa para la región de América Latina y el Caribe. Responsable por apoyar la inclusión y educación financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas. Apoya a proyectos orientados al comercio sustentable y fomenta actividades de voluntariado para apoyar a las comunidades de la región. Cuenta con más de 30 años de experiencia en la industria de medios de pago. Trabaja desde hace más de 20 años en la oficina regional de Visa en Miami.



DESARROLLO DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO: PAGOS DIGITALES

Se define a la inclusión financiera como “Ofrecer a cualquier persona en cualquier lugar, acceso a una cuenta transaccional y otros servicios financieros, así como los conocimientos y motivación para usarla adecuadamente”.

La inclusión financiera y los pagos digitales dentro del ciclo de vida de las personas está relacionado con un acceso y uso de calidad para lo cual es necesario tomar en cuenta lo siguiente.

- 1. Educación Financiera:** Conocimientos para entender cómo funciona el dinero y las diversas soluciones financieras.
- 2. Capacidades Financieras:** Desarrollo de habilidades y facultades para entender su situación económica actual y los motivadores para tomar acción.
- 3. Inclusión Financiera:** Tener acceso a productos de calidad, relevantes y adecuados a tu realidad financiera.

Para impulsar la inclusión financiera es importante la colaboración y co-creación de elementos claves: entidades gubernamentales, instituciones financieras, comercio y fintech, esto permitirá desarrollar capacidades de grupos vulnerables a través de programas de responsabilidad social sustentables.

Mientras la situación económica actual sigue impactando a millones de micro y pequeñas empresas (MyPEs) en todo el mundo, un estudio comisionado por Visa Inc. en México reveló que aceptar pagos digitales puede ayudar a los propietarios de MyPEs para aumentar sus ingresos, mejorar la administración de sus negocios e incrementar su clientela. La oportunidad de acceso a la tecnología de pagos digitales también está impulsando la inclusión digital: el 75% de los propietarios de negocios encuestados en México reportó que ahora están aceptando pagos digitales por primera vez.

El estudio encargado por Visa a 60 Decibels, una firma global de medición de impacto, indica que el 75% de las MyPEs encuestadas reportó un aumento de los ingresos mensuales y el 72% dijo que sus clientes incrementaron el ticket promedio de sus compras desde que comenzaron a aceptar pagos digitales. Entre las MyPEs que reportaron crecimiento, el promedio del aumento de los ingresos fue del 22%. El 76% indicó que aceptar pagos digitales les permitió mejorar la forma en que administraban sus negocios, incluyendo sus finanzas y ahorros. La encuesta reveló que una de cada tres empresas está aceptando más pagos digitales que antes de la pandemia.

El estudio muestra que empezar de aceptar pagos digitales tiene un impacto claramente positivo en los ingresos, clientes y operaciones de las MyPEs.



¿Cómo impulsamos Inclusión Financiera?

Colaboración y co-creación con 4 jugadores claves que llegan a la última milla y tienen contacto con la clase media emergente



Desarrollando capacidades de grupos vulnerables a través de programas de responsabilidad social sustentables



Medios de Pago Digitales

¿Por qué incursionar en los pagos digitales?



75% de las MyPEs encuestadas tuvo un aumento en sus ingresos mensuales



72% incrementaron el ticket promedio desde que comenzaron a aceptar pagos digitales



76% indicó que aceptar pagos digitales les permitió mejorar la forma en que administraban sus negocios*

+22%

fue el promedio de aumento de los ingresos, con respecto a las MIPes que reportaron crecimiento

“Muchas MyPEs mexicanas se han apoyado en el acceso a la tecnología de pagos para ayudarlas a mantener sus negocios a flote e incluso hacerlas crecer en las circunstancias actuales”, dijo Luz Adriana Ramírez, Directora General para Visa México. “Los pagos digitales ayudan como vía de acceso a la inclusión financiera y digital generando un desarrollo económico inclusivo. Estamos comprometidos a trabajar con el ecosistema de pagos para apoyar a los propietarios de las MyPEs habilitando su digitalización y así construir negocios más fuertes, competitivos y resilientes en pro de la recuperación en nuestras comunidades”.

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan más del 90% de las empresas del mundo y más de la mitad de los puestos de trabajo del mundo. En México, el rol de los micro y pequeños negocios en sus comunidades y en la economía local no debe subestimarse pues se calcula contribuyen con casi el 45% del producto interno bruto (PIB) y aproximadamente el 68% de los empleos.

Algunas de las MyPEs entrevistadas compartieron que la aceptación de pagos digitales no solo ayudó a sus negocios sino también que mejoró su calidad de vida.

David Kleiman
PHB DEVELOPMENT

Socio de PHB Development y experto en finanzas digitales, con 25 años de experiencia en el sector privado implementando soluciones innovadoras de telecomunicaciones, ofertas de dinero móvil y canales de entrega alternativos para la inclusión financiera en países emergentes de Asia y el Pacífico. Ha gestionado e implementado iniciativas de banca sin sucursales y dinero móvil en Camboya, Laos y Papúa Nueva Guinea. Ha trabajado en Nepal, Bangladesh y Timor Leste, apoyado a bancos centrales, operadores móviles e instituciones financieras, en el desarrollo de estrategias de digitalización.



APROVECHAMIENTO DE BIG DATA PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA: OPORTUNIDADES Y RIESGOS

Big Data para la inclusión financiera: Un estudio de caso de Nepal

Big Data es un término que describe una mayor variedad, volúmenes crecientes y velocidad de los datos. Igualmente, los datos poseen un valor intrínseco y es importante conocer la veracidad de los mismos. Estas características se conocen como “las cinco V”.

El Big Data se trata de un proceso que requiere se planteen las preguntas correctas para predecir comportamientos. Así, las “V” alimentan algoritmos que proporcionan modelos predictivos para todo, desde la conducción de automóviles hasta el marketing. Pero las herramientas de Big Data son capaces de hacer más que vender productos o ideas.

Si se emplea con éxito, el Big Data tiene el potencial de ofrecer mejores servicios financieros y más baratos a los consumidores desatendidos en los mercados emergentes, lo que puede impulsar la inclusión financiera.

Por ejemplo, en el caso de personas vulnerables como los agricultores en zonas rurales de Nepal, que tienen un pequeño terreno para cultivar, que no tienen activos a su nombre o una cuenta bancaria o acceso a crédito formal, el proceso de Big Data puede ayudar a que cuenten con un préstamo rápido y eficiente, lo que podría hacer, igualmente, su agricultura más eficiente.

Aquí entra el concepto de crédito digital: el agricultor solicita un crédito usando una aplicación móvil, la cooperativa la aprueba a través de su portal, el agricultor recibe el crédito en su billetera móvil. Si bien el concepto es bastante simple, en última instancia, son las alianzas o asociaciones lo que importa, ya que ellas lo hacen posible.



En el presente caso de estudio, las alianzas comienzan con el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Capital (UNCFD), que en el año 2019 inició con el análisis a profundidad de la “trayectoria del cliente” de las cooperativas agrícolas en Nepal.

UNCFD contrató como asociados a PHB, empresa consultora de digitalización, trayecto del cliente y diseño de producto, a Tiaxa, desarrollador de ciencia de datos y calificación crediticia. Otros asociados fueron Prabhu, empresa proveedora de servicios de pago, de banca central basada en la nube para 3500 cooperativas, de billetera móvil y de remesas internacionales, y la Federación Nacional de Cooperativas de Nepal (COOP).

El papel de las cooperativas organizadas en torno a la Federación ha sido la clave, ya que tienen la interacción directa con el cliente y son las que aseguran el crédito, al igual que realizan educación financiera para involucrar a las personas.

Del caso de estudio se desprende que el Big Data genera oportunidades, entre otras: **1)** proporciona información detallada sobre el comportamiento del cliente, **2)** facilita el diseño de productos centrados en el cliente, **3)** incrementa el acceso a los servicios financieros digitales, **4)** genera y mejora la transparencia de los datos, **4)** mejora la disciplina financiera en los clientes, **5)** mejora la toma de decisiones con algoritmos automatizados y **6)** ayuda al cumplimiento de la regulación (Reg Tech) para la inclusión financiera.

Sin embargo, el Big Data puede encontrarse también con desafíos, tales como: **1)** el problema al recopilar y analizar el Big data; **2)** la falta de experiencia en ciencia de datos para aprovecharlo, **3)** la falta de compromiso de la alta dirección para utilizarlo, **4)** el asegurar el proceso de gestión de datos, **4)** el mantener la privacidad y la seguridad del consumidor o **5)** el gasto de implementación.

Por lo que se vuelve relevante: **1)** establecer un plan ya que es difícil sin uno obtener valor de la extracción de los datos, si es que lo hay. De ahí, la necesidad de autoevaluación y estar listo para realizar los cambios necesarios en la integración de los productos, los procesos y las personas, **2)** dejara la puerta abierta a otras API para escalar: proporcionar no solo servicios financieros, sino también mejores servicios de salud, educación y otros, **3)** desarrollar e implementar políticas claras sobre la privacidad del cliente, la protección del cliente y la reparación al cliente, **4)** fortalecer la gestión de datos internos para la toma de decisiones y **5)** desarrollar alianzas y habilidades.

Clementina Giraldo

FUNDADORA Y CEO DE DOTS & TECH

Con más de 18 años de experiencia promoviendo el emprendimiento tecnológico, el desarrollo financiero y la industria FinTech en América Latina, junto a organismos multilaterales, gobiernos, universidades y entidades privadas. Ha sido consultora en FinTech e Innovación Financiera del BID. Se desempeñó como funcionaria de CAF - Banco de Desarrollo de América Latina en Argentina, Venezuela y Ecuador, entre otros cargos. Es docente del Programa Ejecutivo de FinTech y Digital Banking de la Universidad Católica de Argentina.

PANORAMA FINTECH EN LATINOAMÉRICA

En el ámbito de la industria FinTech, en Latinoamérica se viene dando una desmaterialización de la economía a través de la transformación digital de empresas, entidades públicas y privadas, proceso que se ha acelerado por la reducción sustancial del efectivo, se realizan mega rondas de inversión e incorporación de nuevos inversionistas y la implementación de servicios financieros universales. También es mayor la adopción de criptoactivos y en cuanto a la propiedad digital, NFT, marketplace de datos, metaversos mediante la tecnología block chain y además se está migrando de procesos físicos a una economía impulsada por datos.

En América Latina hay más de 2600 FinTech y lideran Brasil con 750, México con más de 500, Argentina 270 y Colombia 322. En Ecuador hay alrededor de 34 FinTech.



Los desafíos que tienen por enfrentar en Latinoamérica para consolidar la industria Fin-Tech serían:

- Promover la apropiación tecnológica y la educación financiera.
- Si bien ha habido avances en generar información de la industria FinTech, se deben reducir fallas de información.
- Si bien existen +2600 empresas FinTech en etapa temprana, se deben lograr modelos escalables que permitan la expansión de las empresas, alcanzar nuevos clientes, nuevos mercados, y mejorar permanentemente su oferta de productos y servicios.
- Habilitar regulación para la innovación financiera y de políticas públicas (protección del consumidor financiero, interoperabilidad y competencia, identidad del cliente, privacidad, nuevas fuentes de datos y prácticas de procesamiento de datos, seguridad, entre otros).
- Continuar apoyando el desarrollo de alianzas y promover la colaboración y complementariedad entre las Instituciones Financieras y las empresas FinTech.
- Promover mayor participación de Family Offices como inversionistas institucionales de largo plazo en la industria y mecanismos de salida de los fondos.



La industria es muy dinámica y en Ecuador hay más facilidades para que los usuarios de servicios financieros realicen transferencias entre usuarios del mismo proveedor, pero aún hay desafíos en materia de interoperabilidad de los pagos y se fomenta que el dinero FIAT se transforme a digital, mediante billeteras digitales, así en Colombia las sociedades especializadas en pagos y depósitos electrónicos como MOVII que pasó de 200.000 usuarios antes del covid a 1 millón de usuarios después de covid. La industria FinTech en Latinoamérica es más organizada y capaz de entender a los usuarios finales y aplica muchos modelos que permiten llegar a distintos contextos y realidades

En plataformas de financiamiento colaborativo o de financiamiento colectivo o "crowdfunding" hay muchas oportunidades, como en Colombia AC2ENSO que es una experiencia a adaptar e implementar en otros países.

En Ecuador hay una oportunidad para hacer alianzas con empresas FinTech que pueden habilitar infraestructuras para los servicios financieros que contribuyan a la transformación digital de todo el proceso de una COAC.



Hazell Del Cid

ESPECIALISTA DE POLÍTICAS EN LA OFICINA REGIONAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - AFI

Licenciada en Economía y Maestría en Finanzas por la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Cuenta con experiencia en temas relacionados con estrategias y programas de educación financiera, políticas de inclusión financiera, coordinación de grupos temáticos interinstitucionales de educación financiera, así como revisión de productos y servicios financieros, con experiencia previa en el Banco Central de Reserva de El Salvador.



DESAFÍOS REGULATORIOS PARA LA PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR Y DATOS PERSONALES

Los reguladores tienen un papel importante para garantizar que cualquier empresa que interactúe con los sistemas de pago y las transacciones invierta en la protección de datos. El uso legítimo de datos personales para la protección del cliente puede considerarse como un aspecto de proporcionalidad regulatoria o como un medio para la prevención del fraude y la protección del cliente.

Servicios financieros digitales

Los mercados financieros experimentan una profundización de los SFD, con una industria que va más allá de los servicios básicos de depósitos y retiros en efectivo, hacia una gran variedad de servicios, que se extienden desde dinero electrónico y cuentas de transacciones hasta créditos, ahorro, inversiones, seguros, remesas transfronterizas: servicios que les facilitan a los consumidores el comparar, comprender, acceder, usar, gestionar productos financieros, entre otros. Además, los proveedores de SFD están desarrollando modelos de negocio innovadores, como el aprovechamiento del uso de datos en el diseño y la entrega de productos, así como la agrupación de productos.

Dados estos avances, es necesario mejorar los marcos regulatorios existentes para reflejar la naturaleza más profunda y compleja de los SFD y minimizar la incidencia de enfoques dispersos, como los enfoques ad hoc y aquellos para “alcanzar a los más avanzados”, con el propósito de abordar tanto temas relativos a riesgos existentes como potencialmente nuevos con relación a los SFD.

La ciberseguridad no es solo un problema para los proveedores de servicios. Las autoridades reguladoras y supervisoras cumplen dos principios esenciales para garantizar la seguridad de los servicios y la protección de los clientes: el principio de la Regulación y cumplimiento y el principio de Cooperación. En lo que respecta a Servicios Financieros Digitales, existe una amplia gama de riesgos con estos desarrollos, especialmente cuando no existe un marco regulatorio de privacidad de datos.

También existen desafíos para los reguladores del sector financiero y los formuladores de políticas en el contexto de privacidad de datos para servicios financieros digitales (DP-4DFS). En términos generales, incluyen la posibilidad de que los consumidores no confíen en el uso de Servicios Financieros Digitales debido a preocupaciones sobre la privacidad de los datos, con implicaciones para la inclusión financiera.

Los grupos vulnerables deben tenerse en cuenta al desarrollar un marco normativo y de políticas de DP4DFS. Como se mencionó anteriormente, el término “grupos vulnerables” abarca a los interesados que probablemente tengan necesidades especiales, incluidas las mujeres, los jóvenes, personas de la tercera edad, las personas con discapacidad y las personas desplazadas.

Alfabetización Digital

Juega un papel importante como usuarios para aprender a navegar en los nuevos servicios. Debe haber enfoque y proporcionalidad en lo que los reguladores pueden hacer para educar a los consumidores financieros, especialmente aquellos que no están familiarizados con los riesgos. Por ejemplo, las personas mayores no están acostumbradas a los servicios financieros digitales ni a la banca por Internet y, debido a su falta de cono-

cimiento, corren el riesgo de salirse del sistema financiero. Por lo tanto, los reguladores deben tener en cuenta la diversidad de grupos y los riesgos que enfrentan.

Relación entre inclusión financiera y las reglas de privacidad de los datos

Se puede considerar, por ejemplo, que las reglas de privacidad de datos inhiben las innovaciones de Servicios Financieros Digitales (SFD) como los productos de microseguros y crédito digital o imponen restricciones a los servicios de banca abierta o el uso de ciertas tecnologías como los servicios de computación en la nube. La opinión contraria es que la privacidad de los datos y la inclusión financiera son objetivos compatibles, ya que es probable que los derechos de privacidad de los datos generen confianza en el uso de SFD. Además, un régimen de privacidad de datos puede proporcionar una base para innovaciones como las instalaciones bancarias abiertas y la digitalización económica, en general. Las prácticas de datos no reguladas también pueden funcionar en contra de los objetivos fundamentales de la inclusión financiera.

Sin embargo, la explosión en el uso de SFD durante la crisis como COVID-19 plantea desafíos a la privacidad de los datos. Es probable que la escala de las preocupaciones sobre la privacidad de los datos existentes se agrave en caso de emergencia. Esto puede suceder debido a la urgente necesidad de identificar a las personas con derecho a asistencia de emergencia. Otra consideración es la extrema demanda de recepción de fondos, lo que puede hacer que sea aún menos probable que los interesados lean las divulgaciones de privacidad o puedan dar un consentimiento efectivo.

Estas preocupaciones existen junto con otros problemas de privacidad y protección de datos (por ejemplo, relacionados con el mayor riesgo de fraude cibernético, la necesidad de garantizar la privacidad de la información de salud y de los datos personales cargados en aplicaciones de ubicación relacionadas con COVID-19).

PROTECCIÓN DE LA PRIVACIDAD Y LOS DATOS DEL CONSUMIDOR	FORTALECER LA SEGURIDAD CIBERNÉTICA
Integrar disposiciones sobre privacidad y protección de datos.	Desarrollar un marco de seguridad cibernética.
Garantizar que los proveedores de SFD cuenten con políticas internas sobre: - Privacidad y protección de datos. - Divulgación y consentimiento.	Promover la cooperación entre los actores relevantes en materia de seguridad cibernética.
Ampliar las regulaciones sobre privacidad y protección de datos a terceros.	Facilitar las campañas de concienciación para clientes.

CONDUCTA COMERCIAL RESPONSABLE Y DE TRATO JUSTO	IDONEIDAD DE LOS PRODUCTOS: CENTRADOS EN EL CLIENTE, INCLUSIVOS, RELEVANTES Y FÁCILES DE USAR
Fomentar el desarrollo de un código de conducta sectorial para la industria.	Incorporar disposiciones de Protección al Consumidor para SFD en el desarrollo de productos, enfoque centrado en el cliente.
Establecer prácticas de préstamo responsables para la entrega de créditos digitales.	Definir medidas para construir un mercado inclusivo y garantizar el acceso y la movilidad de los clientes.
Disposiciones de transparencia y divulgación en los créditos digitales	Facilitar una debida diligencia gradual para los clientes - modelos KYC estratificados.

Diego Herrera
ESPECIALISTA LÍDER EN LA
DIVISIÓN DE CONECTIVIDAD,
MERCADOS Y FINANZAS - BID

Master of Science in Risk Management de la New York University-Stern School of Business. Obtuvo una maestría y licenciatura en Economía de la Universidad del Rosario en Colombia. Sus campos de acción son regulación, mercados de capitales, Fintech, inclusión financiera, y financiamiento productivo. Fue Superintendente en la Superintendencia Financiera de Colombia. Actualmente lidera la iniciativa FintechLAC, en América Latina y el Caribe. Es autor de documentos académicos sobre regulación financiera y MiPyME.

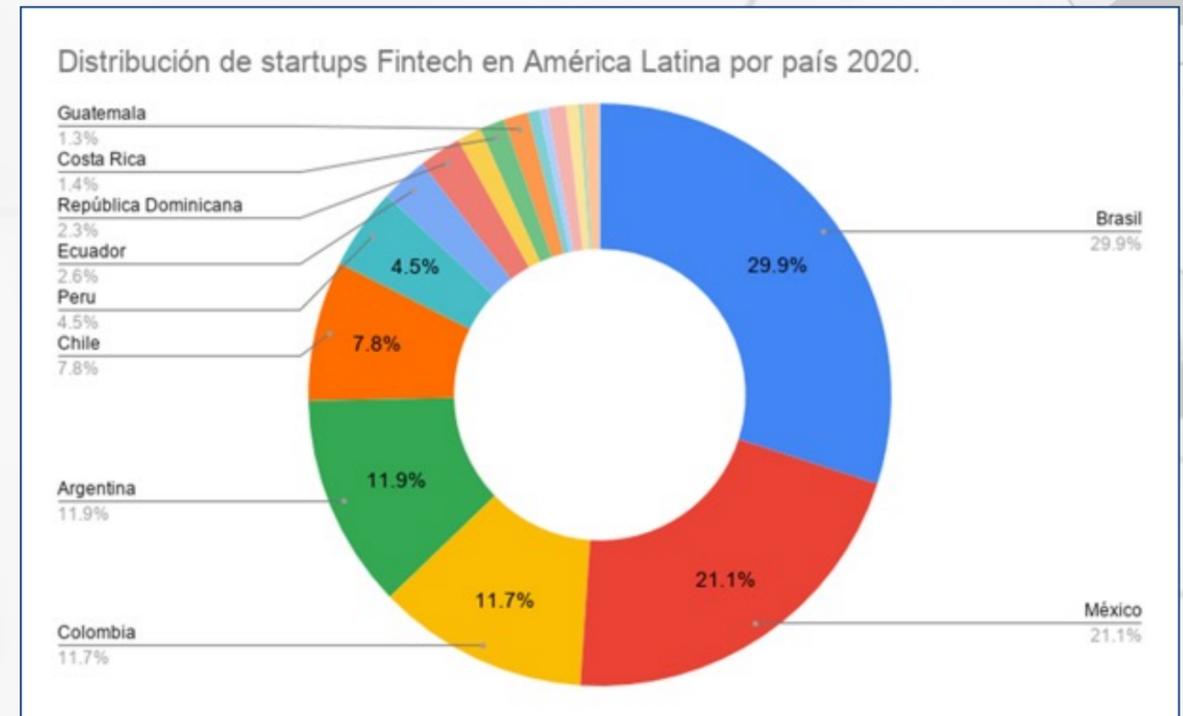


SANDBOX REGULATORIO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE PARA EL ECOSISTEMA FINTECH

Las plataformas FinTech han modificado la forma en que la industria financiera ofrece productos y servicios a los consumidores de todo el mundo. Estos nuevos modelos de negocio, basados en desarrollos tecnológicos emergentes, están desafiando a las empresas tradicionales a la vez que generan nuevas formas de crear, entregar y capturar el valor de los consumidores.

FinTech Latinoamérica es una red del ecosistema FinTech, pero se ha constituido en una red del sistema FinTech digital del BID para juntar a los sectores público y privado en la inclusión financiera a consumidores de América Latina y el Caribe.

En cuanto a datos de FinTech Latinoamérica, para el 2021 se encuentran en revisión y la información preliminar muestra que en la región existen alrededor de 2300 plataformas FinTech, que en los últimos años ha representado un crecimiento de más del 100% y de acuerdo al tamaño de los mercados se verifica que Brasil y México son los más grandes con el 50%, seguidos por Colombia, Argentina y Chile. Ecuador cuenta con 23 plataformas que representan el 2,6% del total.



Las plataformas están concentradas en 4 subsegmentos: el primero pagos y remesas con el 26%, seguidos de las de préstamos y crowdfunding que suman el 25,5% y luego en lo referente al manejo de finanzas tanto de empresas como de personas con el 20%.

El sandbox (espacio virtual en el que se puede operar de forma segura con software o códigos nuevos o que no han sido probados) regulatorio son espacios de pruebas controlados por un supervisor en donde con algunas especificidades y limitaciones de tiempo, de tamaño de operaciones, de número de clientes, etc. se pueden probar innovaciones

financieras bajo la mirada del supervisor. En este espacio los innovadores pueden probar sus iniciativas, tienen un tiempo limitado, en unos casos duran 6 meses, en otros 3 meses, períodos que pueden ser ampliados, deben ser innovaciones específicas que se deben probar y estar listas para salir al público en general por lo que deben contar con la aprobación del regulador y están sujetos a revisión. Las propuestas son analizadas caso por caso y además se debe contar con un marco legal previamente establecido.



Un hub de Innovación se puede definir como un espacio para aprender, trabajar y crear y brindan oportunidades para: unir a las personas, generar sinergias e impulsar el avance y crecimiento

Los hubs de innovación, son un modelo valido para el Ecuador en un espacio de atención al público en donde se mantiene un diálogo con los emprendedores tanto de las empresas que ya son vigiladas, como de nuevos emprendedores, tales como plataformas FinTech que realizan innovaciones en los mercados financieros. En un segundo nivel se almacena toda la información recopilada previamente y se mantienen diferentes canales de comunicación entre los reguladores y supervisores para definir estrategias que permitan la inclusión financiera digital.

Marisol Escudero

CONSULTORA SÉNIOR AMARANTE
CONSULTING - LATIN AMERICA
AND THE CARIBBEAN

Licenciada en Derecho por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y Maestra en Ciencias en Políticas por la London School of Economics and Political Science (LSE) de Londres, Inglaterra. Ha fungido como asesora para autoridades nacionales y locales, organizaciones internacionales y nacionales y clientes de industrias privadas en Suiza, Inglaterra y varios países de Latinoamérica.



INCLUSIÓN FINANCIERA DE LA MUJER: BUENAS PRÁCTICAS Y PERSPECTIVAS PARA EL ECUADOR

De acuerdo a Findex 2017, no hay cambios significativos de 2011 a 2017 en la reducción de las brechas de género en el acceso al sistema financiero.

Las mujeres enfrentan barreras diferenciadas en el uso y acceso a productos y servicios financieros, esto es importante al momento de desarrollar políticas públicas. Para las emprendedoras el acceso a productos y servicios financieros representan oportunidades concretas de autoempleo, estabilidad económica, seguridad, crecimiento de sus negocios y mejor manejo de sus finanzas.

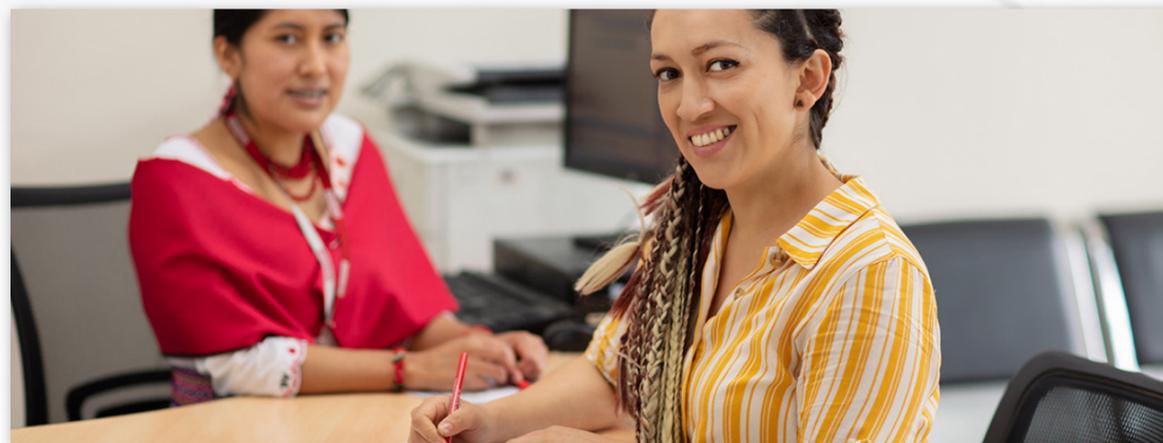
La inclusión financiera de las mujeres se ha posicionado en las agendas globales particularmente en la agenda 2030, como una meta acorde con la igualdad de género y el fortalecimiento de las capacidades económicas de las niñas y mujeres.

A finales del año 2020 y principios del 2021, se desarrolló un Diagnóstico de género supervisión y control de las organizaciones de la EPS, con el objetivo de generar evidencia para informar futuras políticas públicas en el sector para la inclusión financiera con perspectiva de género. El diagnóstico parte de la igualdad de género reconocido como un principio del cooperativismo de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

Los resultados relevantes que se obtuvieron del diagnóstico es la existencia de barreras sociales y culturales, persisten roles tradicionales de género en las responsabilidades económicas en el hogar. Otro factor que determina el desarrollo económico de las mujeres es el contexto de violencia que enfrentan las mujeres (4 de cada 10 casos el agresor es la pareja).

Las brechas de género que se identifican en el sector financiero popular y solidario, se concentran en el acceso de productos de crédito y la representación de las mujeres en las instancias de administración de las entidades, de las cuales están conformadas mayoritariamente por hombres.

Dentro de las barreras de las mujeres en la demanda y la oferta para el acceso a los productos de crédito en el SFPS, se identificó de manera indirecta la legislación que regula la administración de los bienes en el matrimonio, lo cual limita la autonomía de las mujeres casadas o separadas para tomar decisiones financieras, al imponerles la necesidad de contar con la firma del esposo para acceder a productos financieros de crédito.



Las necesidades de las mujeres del SFPS en el acceso y uso de los servicios financieros tenemos:

NECESIDADES DE GÉNERO PRÁCTICAS
Eliminación de requisitos de acceso a los productos financieros asociados al estatus conyugal de las mujeres
Desarrollo de metodología para la validación de garantías sin la necesidad de contar con la firma del cónyuge
Mecanismo para acreditar la identificación de las mujeres migrantes
Desarrollo de metodología de acceso a productos de crédito para organizaciones productivas de la EPS
Acceso a información sobre oferta de productos financieros
Acceso a educación financiera, digital y empresarial
Representación en espacios de toma de decisión en las entidades
NECESIDADES DE GÉNERO ESTRATÉGICAS
Acceso a mayores niveles de educación
Prevención de la violencia patrimonial y económica en contra de las mujeres
Prevención de la violencia intrafamiliar en contra de las mujeres
Mayor capacidad de negociación en la familia
Políticas para disminuir la carga de trabajo no remunerado de las mujeres
Acceso a oportunidades de trabajo formal
Eliminación de la brecha de género salarial
Generación de información estadística desagregada por género
Reducción de la exacerbación de desigualdades de género por pandemia de COVID-19
Reducción del analfabetismo y la brecha digital

Fuente: Presentación inclusión financiera de las mujeres: áreas de oportunidad para el SFPS

Dentro de las conclusiones del diagnóstico se detallan las siguientes:

- Las brechas de género en el SFPS se concentran en la representación de las mujeres en los órganos de administración de las entidades y en el acceso a los productos de crédito, pero no así en el acceso a productos de ahorro.
- Existen barreras en la oferta, la demanda y legislativas y normativas que de manera diferenciada limitan el acceso a las mujeres a los productos de crédito en el SFPS.
- Existen factores externos al SFPS asociados a las relaciones de género que impiden a las mujeres el ejercicio pleno de su autonomía económica y financiera.
- Se identifican áreas de oportunidad para la promoción de políticas que promuevan un acceso igualitario al crédito para las mujeres en el SFPS.
- Necesario reconocer el potencial de las mujeres como usuarias de los servicios. Diseñar productos y servicios adaptados a sus necesidades.
- Necesario promover la participación de las mujeres en SFPS en espacios de toma de decisión.

Diana Mejía
ESPECIALISTA SÉNIOR
EN DESARROLLO PRODUCTIVO
Y FINANCIERO - CAF

Economista y Magíster en Economía de la Universidad de los Andes en Bogotá, Colombia y Master en Administración Pública de la Escuela Kennedy de Gobierno de la Universidad de Harvard. Fue Directora de Educación Económica y Financiera y Directora de Comunicación Institucional en el Banco Central de Colombia. Ha trabajado en diversos proyectos de inclusión y educación financiera en América Latina.



RESULTADOS ENCUESTA CAPACIDADES FINANCIERAS EN ECUADOR 2020

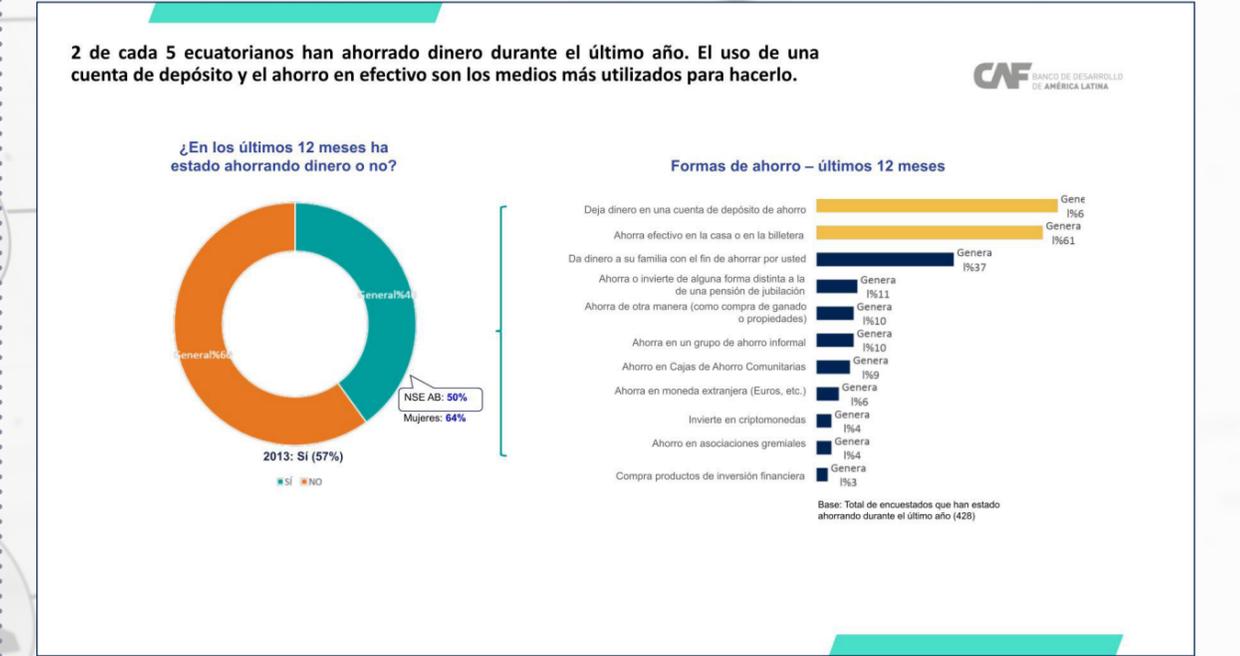
La educación económica y financiera no solo permite que las personas estén más informadas y adquieran una mayor comprensión de los temas económicos y financieros que los afectan directa e indirectamente, sino que a su vez, les proporciona facultades para discernir y tomar una posición frente a las políticas sociales y económicas que se ejecutan en sus países.

Una ciudadanía mejor educada en temas económicos y financieros no solo puede contribuir al mejor funcionamiento de la economía, sino también a que las políticas públicas sean más efectivas. Al empoderar a las personas para que tomen decisiones más informadas, se incrementa la probabilidad de que dichas decisiones sean mejores y, a su vez, que los ciudadanos sean capaces de controlar su futuro financiero, lo cual tiene un claro impacto positivo sobre su bienestar.

Para CAF, la educación financiera es crítica para la inclusión, pues no solo facilita el uso efectivo de los productos financieros, sino que también ayuda a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y seleccionar los mejores productos para sus necesidades y los empodera para ejercer sus derechos y responsabilidades.

Por este motivo, CAF ha venido apoyando diferentes iniciativas de educación y capacidades financieras en América Latina. En particular, ha realizado encuestas de medición de las capacidades financieras de la población en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú. Estas encuestas tienen como objetivo realizar un diagnóstico que permita identificar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de los individuos con relación a los temas financieros. Al tratarse de una encuesta de demanda, los resultados son de gran utilidad para el diseño de estrategias nacionales de inclusión y educación financiera.

En el caso de Ecuador, se observa que el 55% de la población afirma tener un producto de ahorro o depósito y el 20% afirma tener un producto de crédito.



Los productos de ahorro y crédito con mayor penetración en Ecuador son, en su orden, la cuenta de ahorros y la cuenta corriente. Con relación a los productos de crédito, los de mayor tenencia por parte de los ecuatorianos son la tarjeta de crédito, crédito para vehículo y crédito de casas comerciales.

El 40% de los ecuatorianos sostiene haber estado ahorrando activamente en el último año. De este porcentaje, el 65% afirmó dejar dinero en una cuenta de depósito de ahorro y el 61% afirmó estar ahorrando en el hogar (en una alcancía o “debajo del colchón”).

Los resultados de la encuesta muestran la existencia de marcadas diferencias según segmentos poblacionales. En general, evidencian menores capacidades financieras: las personas con niveles limitados de educación; los inactivos y desempleados; los residentes en zonas rurales; las personas pertenecientes a los sectores socioeconómicos más bajos; y los jóvenes. En la mayoría de los aspectos estudiados, la educación y los niveles de ingreso marcan profundas diferencias.

Laura Ramos

GERENTE DE POLÍTICAS DEL GRUPO DE TRABAJO DE FINANZAS VERDES INCLUSIVAS - AFI

Gerente de Políticas del Grupo de Trabajo de Finanzas Verdes Inclusivas (FVI) en la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI). Inició su carrera en el sector bancario. Posteriormente, incursionó en las microfinanzas y antes de unirse a AFI, trabajó durante más de 8 años en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), regulador financiero en México.



FINANZAS VERDES INCLUSIVAS: CONSTRUYENDO RESILIENCIA Y PROMOVRIENDO MITIGACIÓN EN POBLACIONES MÁS VULNERABLES

El cambio climático continúa afectando a la población de todo el mundo y se experimenta en el aumento de la temperatura global y los efectos asociados a este fenómeno como: sequías, inundaciones, heladas, deshielos. De acuerdo a un informe del Banco Mundial más de 100.000.000 de personas serán empujadas a la pobreza para el 2030, si no se hace algo que permita aumentar la resiliencia y mitigar los impactos del cambio climático.

Esto presenta riesgos para el sector financiero:

- a) **Riesgos físicos:** eventos climáticos extremos, cambio climático de lenta evolución.
- b) **Riesgos de transición:** políticas, tecnología, mercado y reputación.

El impacto se ve reflejado en costo de insumos, costos operacionales, ingresos, cadena de suministros e interrupción de los negocios. A más alto nivel se genera una inestabilidad económica.

En este sentido, ingresa el tema de finanzas verdes inclusivas, las cuales se definen como políticas y regulaciones que facilitan la mitigación y ayudan a desarrollar resiliencia a los impactos negativos del cambio climático, a través de la inclusión financiera. Los reguladores financieros han adoptado una serie de iniciativas para ampliar el acceso a tecnologías verdes e incluir a los sectores más vulnerables en la transición a una economía baja en carbono.

Las finanzas verdes inclusivas promueven un equilibrio entre el desarrollo ambiental, económico y social.

La relación de las finanzas verdes con la inclusión financiera se puede relacionar en los siguientes temas:

1. **Ahorro:** Permite que las personas de bajos recursos diversifiquen sus riesgos, accedan a crédito y aceleren tanto la recuperación como la reconstrucción.
2. **Crédito:** Inversiones en tecnologías de bajas emisiones de carbono, reactivación y reconstrucción, vivienda y agricultura más resilientes.
3. **Seguros:** Protección contra los fenómenos meteorológicos extremos.
4. **Servicios financieros digitales:** Facilitan la dispersión y el uso de ahorros, créditos y seguros, así como asistencia humanitaria después de eventos climáticos extremos

A continuación se determina el marco de las 4P'S que creó AFI:

1. **Promoción:** son todas las políticas e iniciativas para preparar al sector privado dirigido a ofrecer servicios financieros destinados a proyectos verdes o actividades relacionadas al medio ambiente. Dentro de esta P las iniciativas que se han implementado son: persuasión moral, concientización y desarrollo de capacidades y recopilación de datos.
2. **Provisión:** políticas que ayudan a garantizar que los recursos financieros para proyectos ecológicos se proporcionen a los beneficiarios calificados.
3. **Protección:** políticas enfocadas a reducir el riesgo financiero al socializar las pérdidas potenciales a través de seguros, garantías de crédito, pagos de prestaciones sociales o cualquier otro mecanismo de distribución de riesgo.
4. **Prevención:** políticas que tienen como objetivo evitar resultados no deseados gracias a la disminución de los riesgos financieros, sociales y medioambientales.

Las finanzas verdes inclusivas están orientadas a movilizar recursos para los objetivos de desarrollo sostenible y contribuyen al cumplimiento del acuerdo de París.



Oscar Guzmán

DIRECTOR DEL PROYECTO DE INCLUSIÓN ECONÓMICA POR USAID – WOCCU EN PERÚ Y ECUADOR

Experto en inclusión financiera y económica con más de 25 años de experiencia en América Latina, África, Asia y Europa del Este. Ha sido Director Regional para América Latina, Director de Proyectos y Gerente de Programas de WOCCU para África y Asia. Presidente Ejecutivo y miembro de directorio de varias entidades que promueven los servicios financieros digitales y transaccionales.

INCLUSIÓN FINANCIERA, MIGRACIÓN Y REMESAS

A julio 2021 más de 450 mil personas en movilidad humana de nacionalidad venezolana se han establecido en Ecuador, el deterioro de la situación en Venezuela y el impacto continuo de la COVID-19 contribuyeron a que los migrantes escojan a Ecuador como país de destino; se espera que al menos 612 mil venezolanos estarán en Ecuador hasta dic-2021.

Esta cifra influye en el envío de remesas, según el BCE en 2020 se enviaron desde Ecuador USD 542,6 miles de dólares a Venezuela, pero se conoce que entre el 70% y 90% de las remesas llegan por mecanismos informales debido a los altos costos de comisión y la imposibilidad de recibir dólares.

El Proyecto de Inclusión Económica USAID- WOCCU (EIP), financiado por USAID e implementado por el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito WOCCU promueve la inclusión económica y financiera de la población refugiada y migrante venezolana y local; en este sentido, se promueve la revisión de políticas que puedan representar barreras de acceso como el tipo de documento de identificación para ser socio de una entidad cooperativa, el diseño y/o adaptación de productos y servicios digitales como el crédito digital, el escalamiento de medios de pago como tarjetas de débito y billeteras móviles y la implementación de puntos de atención como los corresponsales solidarios que permiten acercar los servicios financieros a la población.

En septiembre de 2020 el EIP llevó adelante el Estudio de Inclusión Financiera a través del cual se caracterizó a la población migrante y refugiada venezolana que reside en Ecuador, se evidenció que: únicamente el 18% accedió a un producto o servicio financiero, el 68% de los entrevistados mantienen hábitos de ahorro y desean incluirse financieramente a través de una cuenta de ahorros como paso esencial en su proceso de integración al país; las principales barreras de acceso para acceder al sistema financiero son la falta de documentación y requisitos de difícil cumplimiento para abrir cuentas.

Figura 2: Nivel de inclusión financiera en la población migrante y refugiada venezolana

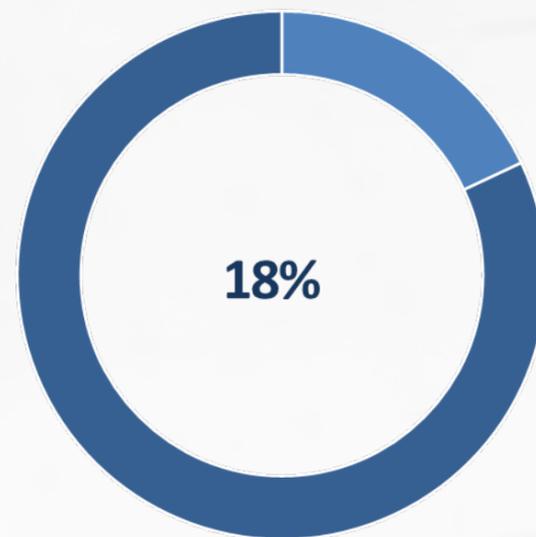
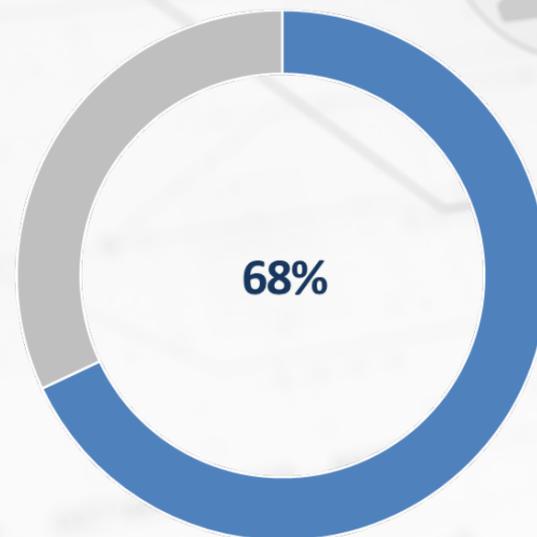


Figura 1: Hábitos de ahorro de la población migrante venezolana

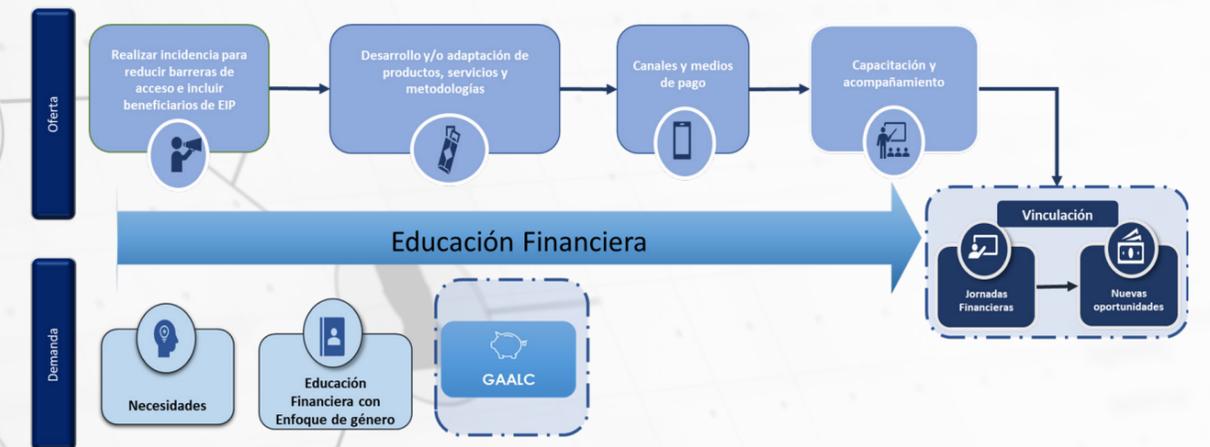


Fuente: Estudio de Inclusión Financiera - Proyecto de Inclusión Económica - septiembre 2020

Con lo mencionado, se evidencia que las instituciones financieras deben conocer las características de la población migrante y refugiada venezolana a la hora de valorar los factores de riesgo, para romper paradigmas, conocer e incursionar en nuevos segmentos de mercado, y con ello diseñar o adaptar productos y servicios financieros para generar inclusión financiera.

El EIP acompaña y brinda asistencia técnica a las entidades financieras en Ecuador, en el rediseño de productos adecuados a las necesidades de los no incluidos; de manera paralela apoya en el ajuste de procesos y políticas internas que reduzcan las barreras identificadas en el acceso a servicios financieros, por ello, se definió la ruta binacional de inclusión financiera, la cual conjuga tanto el enfoque de la oferta como de la demanda; cada una de las etapas planteadas detalla las principales acciones que como proyecto se ejecutan en pro de la inclusión financiera.

Figura 3: Ruta binacional de Inclusión Financiera



Fuente: Proyecto de Inclusión Económica - Julio 2021

Finalmente, no se debe perder de vista el gran aporte que las nuevas tecnologías brindan a los procesos de inclusión financiera; encaminarse a mecanismos que faciliten la transformación digital en las instituciones financieras representa una oportunidad de generar cambios en el ecosistema.



Jorge Altamirano
DOCENTE Y COORDINADOR
DE INVESTIGACIÓN - UIDE

BSc Economía Agrícola por la Universidad de Wisconsin-Madison, EEUU, MSc en Economía del Desarrollo por la Universidad de Reading, Reino Unido y Doctorado en Economía del Desarrollo por la Universidad de Newcastle en el Reino Unido. Cuenta con 10 años de experiencia en la implementación de proyectos de desarrollo en el área rural con fondos de la cooperación internacional.



APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA EPS EN EL SECTOR REAL DE LA ECONOMÍA ECUATORIANA, LOGROS Y NUEVOS RETOS

Desde que constitucionalmente, en el año 2008, el sistema económico en el Ecuador fue reconocido en el artículo 283 como social y solidario, el acceso a los factores de la producción ha sido más justo y la distribución de la riqueza más equitativa. Sin embargo, los principios de la EPS no han sido totalmente entendidos por todos los actores involucrados, lo que ha provocado que no todos los sectores aprovechen los beneficios de un sistema social y solidario.

En el Ecuador, los principios de la EPS se han venido practicando desde hace muchos años. De hecho, algunos estudios argumentan que Salinas de Guaranda representa la cuna de la economía solidaria en el Ecuador, debido a los proyectos cooperativos que ahí se practican desde inicios de la década de los 70s. Otros autores se refieren a las prácticas ancestrales de la zona andina como la base de la economía solidaria en el Ecuador. Alrededor del mundo todavía existen debates y discrepancias sobre el verdadero significado de la economía social y solidaria (SSE), misma que en el Ecuador utiliza el concepto de popular en lugar de social.

En el año 2011, se creó la ley de la economía popular y solidaria. En este documento el artículo 1 define a la EPS como un conjunto de prácticas económicas individuales o colectivas que dan prioridad al ser humano y a la naturaleza por encima del lucro. La EPS se divide en dos ramas diferentes, pero complementarias: el sector real y el sector financiero. Estas dos ramas han tenido un crecimiento sostenido durante los últimos 9 años, contando en la actualidad con más de 16.000 organizaciones registradas en el Ecuador. De todas estas organizaciones, el 80% corresponde a asociaciones, el 17% a cooperativas y el 3% a cooperativas y mutualistas de ahorro y crédito.

El sector real de la EPS contaba en el año 2012 con 5.643 organizaciones, incrementándose a 15.587 organizaciones para marzo del 2021. Esto quiere decir, que en menos de 10 años el número de organizaciones prácticamente se triplicó. Este crecimiento, se debe en gran medida al aumento de asociaciones, mismas que están conformadas en un 28% por mujeres y un 21% por jóvenes, es decir, es un sistema que considera la inclusión generacional y de género. La asociatividad es uno de los pilares fundamentales de la EPS, debido a que a nivel de pequeños y microempresarios, la solidaridad ha demostrado que los miembros de las asociaciones pueden apoyarse mutuamente en momentos de dificultad. Durante la pandemia, las organizaciones de la EPS han demostrado gran resiliencia. El crecimiento sostenido de la EPS, nos hace reflexionar sobre la importancia de este sector que junto con la economía privada y pública son los pilares del desarrollo del país. La era postpandemia requerirá más que nunca de prácticas económicas más amigables con la naturaleza, pero sobre todo más incluyentes, esto último se traduce en forma de solidaridad.

LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL ECUADOR

10^o Jornadas DE SUPERVISIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

En el año 2008, el sistema económico en el Ecuador fue reconocido en la Constitución, artículo 283 como SOCIAL y SOLIDARIO. Además en el año 2011 se promulgó la ley que en su artículo 1 define a la EPS.

La EPS es toda forma de organización económica, donde sus integrantes buscan el BUEN VIVIR por encima del lucro.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

10^o Jornadas DE SUPERVISIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

EL SER HUMANO, SUJETO Y FIN

Para entender los principios de la EPS se debe considerar tres elementos que interactúan entre sí.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

NUEVOS RETOS DE LA EPS

10^o Jornadas DE SUPERVISIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Considerando el impacto de la pandemia en el empleo formal del Ecuador, la EPS representa una oportunidad para encontrar una fuente de ingresos segura.

Nuevos mercados fuera del país se abrirán en el futuro cercano debido a los acuerdos comerciales. Los productos de la EPS pueden encontrar nuevos nichos.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Roberto Guerrero
FUNDADOR DE LA COOPERATIVA
SUR-SIENDO REDES Y SABORES

Con formación en economía general y agraria. Cuenta con 25 años de experiencia profesional y ha facilitado la participación de organizaciones y movimientos sociales en procesos con temáticas como: economía solidaria, gestión cultural comunitaria, investigación acción- participativa y capacitación. Fundador de la Cooperativa Sur-Siendo Redes y Sabores; miembro de Corporación Tiempo Social; miembro de redes de organizaciones locales y nacionales; socio de centros de investigación Sur-Sur.

DESAFÍOS POST COVID- 19 - PERSONAS, TECNOLOGÍA Y EL CAMINO HACIA LA SOSTENIBILIDAD Y RESILIENCIA DE LAS OEPS

En la ciudad de Quito se domicilia la Cooperativa de Servicios de Comercio Justo Sur-Siendo Redes y Sabores, en la pandemia la Cooperativa generó diferentes estrategias para innovar, desarrollar y sobre todo para adaptarse a las condiciones que la pandemia de la COVID - 19 presenta. Las estrategias nacieron como respuesta, por una parte, para permitir el acceso de alimentos sanos en Quito, también como respuesta a un sistema inequitativo y excluyente de distribución de alimentos que permite un alto volumen de desperdicio de productos y finalmente por el desconocimiento de la procedencia de los alimentos que se comercializan en los mercados o lugares comerciales de la ciudad.

Las estrategias generadas por la Cooperativa se consolidan en un sistema denominado **“Sistema de Distribución de Alimentos Sanos - Madre Tierra”**, sistema que está formado por las siguientes partes: una organización de consumidores, cinco organizaciones de productores y diez emprendimientos campesinos y familiares, entre las estrategias generadas se pueden mencionar las siguientes:

- 1). **Implementación de Ferias agroecológicas**, las cuales por las condiciones de la pandemia se han desarrollado y formado el “Mercado agroecológico Madre Tierra”.
- 2). **Red de Bio tiendas**, las Bio tiendas se generaron desde el año 2020 y se manejan de forma online, esto como resultado de la pandemia que obligó a generar estrategias ecommerce.
- 3). **Ferias temáticas de trueque y de moneda feria (ECO-UNGÜI)**, en este tipo de ferias se trabaja con el trueque, relacionando el valor de uso de alimentos, productos de la ciudad o de productos reciclables, por moneda feria que luego es cambiada por alimentos agroecológicos.

Detrás del Sistema de Distribución, se encuentran temas relacionados con la agricultura



resiliente, cooperativismo, comercio justo, consumo responsable y el eco- etiquetado. Todo el Sistema de Distribución para su fortalecimiento trabaja con una dinámica de relación de desarrollo territorial urbano y rural, con Edu- Comunicación y la investigación de acción participativa, permitiendo consolidar los diferentes ejes y trabajos que tiene el Sistema de Distribución implementado por la Cooperativa.

La estrategia de innovación y desarrollo, para adaptarse al contexto de la pandemia, se basa o considera cuatro elementos que están interrelacionados. Es así, que por una parte, se encuentra la investigación basada en acción participativa, a través de una serie de convenios de trabajo suscritos con varios centros académicos, los cuales desarrollan diferentes líneas de investigación relacionadas con el sistema alimentario, mercado, innovación y adaptación al cambio climático. Otro elemento es el proceso de formación en temas relevantes para fortalecer las condiciones de innovación y desarrollo del Sistema de Distribución, el tercer elemento es la acción participativa que se alimenta de la investigación y procesos de formación y finalmente como cuarto elemento están las propuestas de política pública.



Otros aspectos importantes para el fortalecimiento del Sistema de Distribución es, como primera parte, entender el Eco Sistema de Base, cuya estrategia es la integración de actores de la economía social y solidaria. Segundo las fuerzas del mercado que afecta a la organización, sobre todo reconocer cuáles son las condiciones del escenario de la competencia, precios, productos sustitutos, entre otros y finalmente considerar el entender de cuál es el Tracking de Frecuencia de Consumo de sus productos. Con base a este conocimiento se implementó el plan de Marketing acorde a la realidad de la organización.

Verónica Trujillo
BANCO MUNDIAL

Especialista en temas vinculados a servicios financieros digitales, desarrollo del sistema financiero e inclusión financiera. Trabaja para el Banco Mundial analizando políticas y regulaciones que favorezcan al desarrollo de servicios financiero digitales a nivel mundial. Fue consultora de USAID, GIZ, y el BID. Cuenta con 14 años de experiencia profesional, es Doctora por la Universidad de Salamanca, Máster en Relaciones Internacionales y en Regulación Económica, y abogada por la Pontificia Universidad Católica del Perú.



CIFRAS DE INCLUSIÓN FINANCIERA EN EL ECUADOR: AVANCES DE LA ESTRATEGIA NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA

Estado de la inclusión financiera en Ecuador

Considerando las cifras del Global Findex, en el Ecuador alrededor del 50% de la población aún se encuentra sin acceso a servicios financieros. Por otra parte, también se observa que hay niveles de exclusión financiera muy agudos para determinados segmentos de la población, como son para las personas pobres y las personas fuera de la fuerza laboral, mujeres y la población indígena.

Referente a las mujeres solo el 43% tiene acceso al sistema financiero frente a un 60% de hombres, solo el 33% de la población más pobre tiene acceso al sistema financiero. En términos de realizar o recibir pagos digitales en el último año, el Ecuador tiene un avance menor en relación con sus pares en la región con un 32%.

Por otro parte, según datos de la ENEMDU del año 2018, se observa que existen segmentos de la población como la indígena, afro ecuatoriano y montubios que tienen un menor acceso a servicios financieros que el promedio de población, por ejemplo en la población indígena solo un 38% de la población tiene acceso a cuentas en el sistema financiero, frente a un 57% del total del sistema financiero, la tendencia de las cifras se repiten en diferentes indicadores como el ahorro en entidades financieras, tenencia de medios de pagos digitales, entre otros. Los altos costos, la distancia y la falta de confianza están entre las principales causas de la exclusión financiera, más del 50% de quienes no tienen cuentas en el sistema financiero refieren como razón principal el alto costo de los mismos.

En términos de inclusión financiera de las PYMES se observa que hacen uso limitado de servicios financieros incluyendo los pagos digitales, las PYMES usan predominantemente el cheque para el pago a proveedores, también usan predominantemente el efectivo para los distintos tipos de pagos, el 89% de las empresas saben que puede hacer pagos digitales por el celular pero solo el 3% lo usa.

Referente a los puntos de atención, las cifras muestran que aún no llegan a toda la población, siendo éste el principal argumento para que las personas no accedan a servicios financieros. El 36% de las parroquias en el país no tienen puntos de acceso al sistema financiero, y en el 48% de los casos sólo hay un tipo de punto de atención. Aproximadamente el 50% de los punto de atención son sucursales y agencias, seguido por ATMs y CS. Los CS son apenas el 10% del total del sistema financiero y la interoperabilidad de los mismos es limitado.

Oportunidades de mejoras que presenta el país

- Mayor oferta de productos básicos y digitales, lo que requiere de mayor innovación por parte de las instituciones financieras
- Regulación de proveedores no bancarios de dinero electrónico, para que fomenten una mayor competencia en el mercado de cuentas transaccionales.
- Despliegue de canales y medios de pago electrónicos.
- Oferta de cuentas básicas y la regulación del leasing factoring, y plataformas de fondos colaborativos que deben estar alineados a estándares internacionales.

LA EPS 3.0: INCLUSIÓN FINANCIERA DIGITAL, TRANSPARENCIA Y GOBERNANZA

Referente a la protección al consumidor las principales oportunidades están en:

- Resolución de conflictos y supervisión de los conflictos, lo que hace falta es un mecanismo que fomente la transparencia precontractual
- Mejores regulaciones en relación al trato justo
- Regulación y monitoreo del sobreendeudamiento
- Mejora de los mecanismos internos y externos para la resolución de conflictos
- Articulación de iniciativas de educación financiera.

La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)

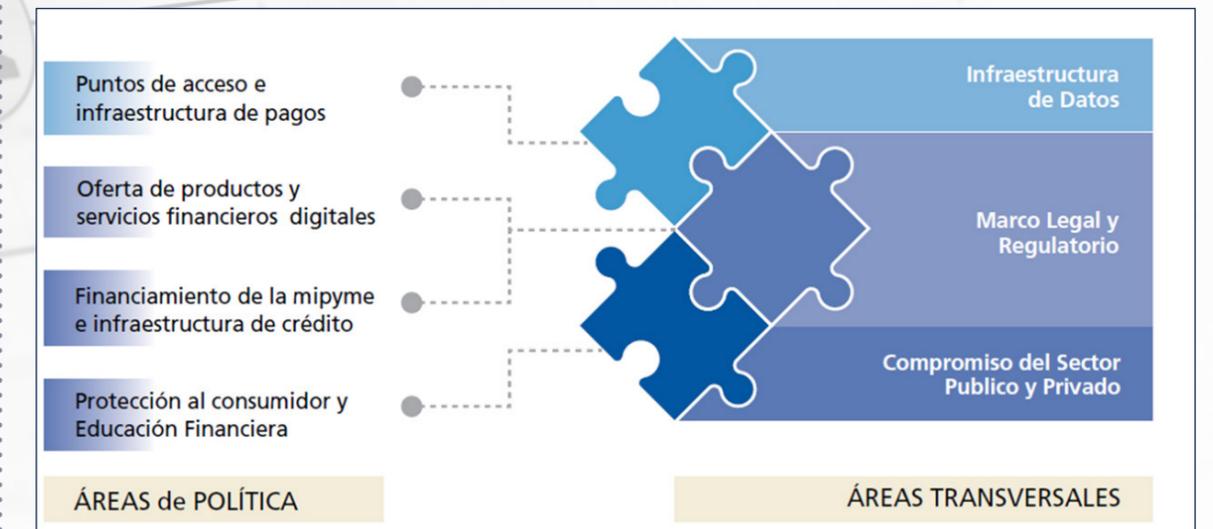
La estrategia de inclusión financiera fue diseñada desde el año 2019, misma que partió desde un diagnóstico del sector realizado por el Banco Mundial. En la estrategia se consideraron acciones que requieren la participación de instituciones públicas y privadas, incluyendo al sector de la EPS.

El órgano de gobierno incluye al Ministerio de Economía, el Banco Central, la Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, y Superintendencia de Compañías.

La ENIF, para el sector de la EPS ha determinado las siguientes acciones:

- Despliegue de cuentas básicas
- Implementar de manera progresiva Pago Seguro.
- Recopilar información sobre desafíos actuales de uso de agentes en este contexto.
- Fortalecer al sector en relación a su sostenibilidad, buen gobierno y adopción de servicios financieros digitales.

En la ENIF se estableció las siguientes áreas de política y áreas transversales:



Fuente: Presentación de Verónica Trujillo en las Décimas Jornadas de Supervisión de la EPS (Ecuador), 11 de octubre de 2021.

Bryan Morillo

COORDINADOR DEL PROYECTO
GESTIÓN INTELIGENTE CIUDADES
SOSTENIBLES – FUNDACIÓN
CIRCULAR

Ingeniero Ambiental por la Escuela Politécnica Nacional y Maestrando en Cambio Climático, Sustentabilidad y Desarrollo por la Universidad Andina Simón Bolívar. Experiencia en Economía Circular, gestión de residuos sólidos e investigación en Economía Circular y temas ambientales y sociales. Coordinador del proyecto Gestión Inteligente Ciudades Sostenibles.



DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LA EPS EN UN MODELO DE ECONOMÍA CIRCULAR

De acuerdo con estimaciones moderadas del crecimiento poblacional, para el 2050 se requerirían 3 planetas para proporcionar los recursos naturales que garantizan el actual estilo de vida de la humanidad. Como resultado de este consumo desmesurado, se genera una gran cantidad de residuos sólidos. En el informe "What a waste" realizado por el Banco Mundial, en el año 2012 el mundo generaba alrededor de 1300 millones de toneladas de residuos, para el año 2016 este valor ascendió a 2100 millones de toneladas y según proyecciones para el año 2050 se producirán 3400 millones.

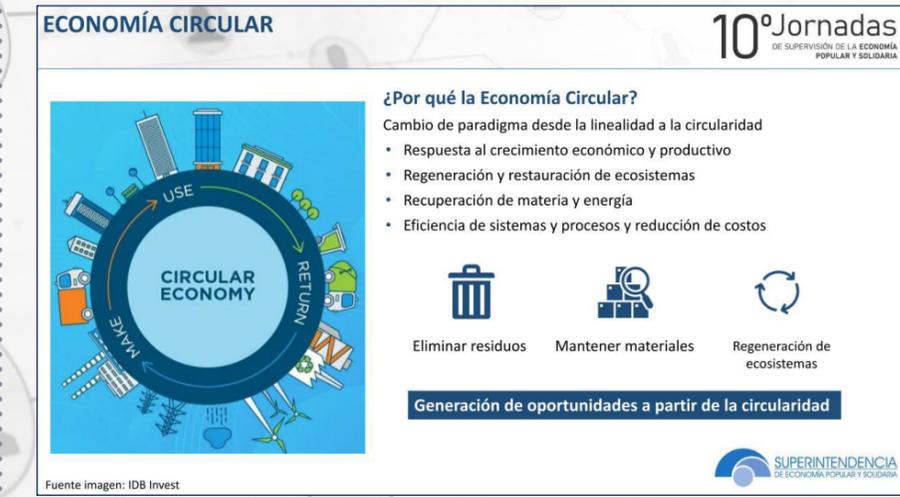
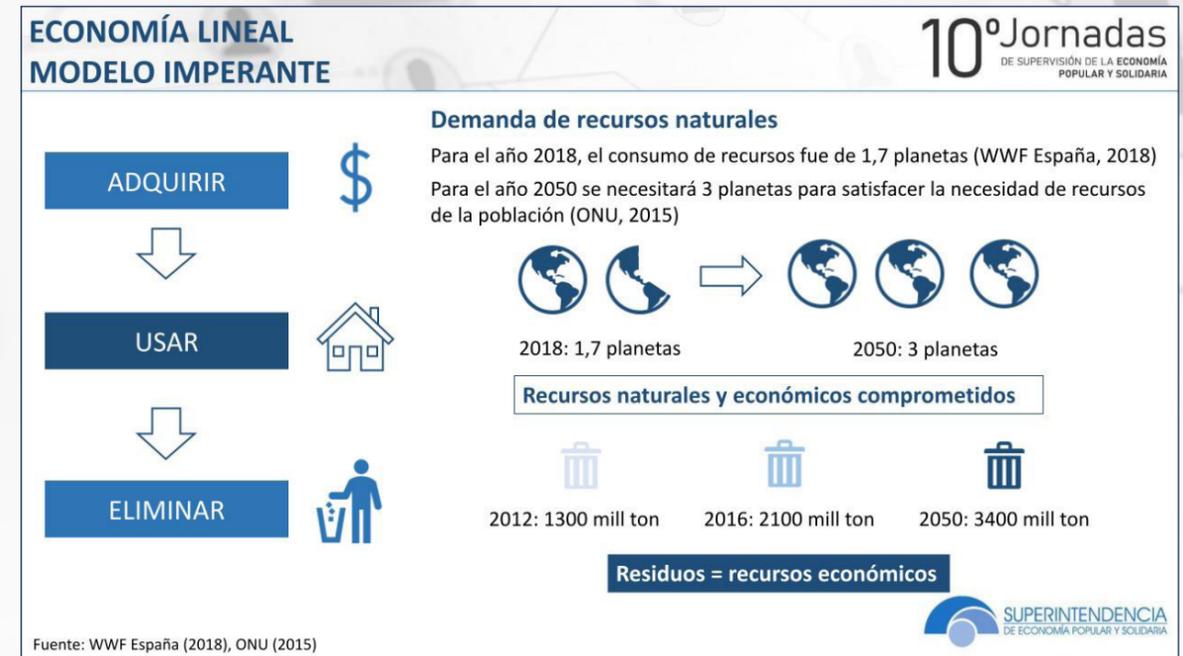
Este es el resultado del modelo económico lineal actual que está basado en adquirir, usar y eliminar. Ante esta situación surge como solución a esta problemática la Economía Circular como un modelo que cambia varios paradigmas de consumo, de producción y de gestión.

Este nuevo modelo plantea un cambio en el consumo y producción de productos, bienes y servicios. Precautelando la regeneración y restauración de ecosistemas y evitando de esta forma la generación de residuos a partir del diseño. Para esto la Economía Circular parte de 3 principios: eliminar residuos y contaminación desde el diseño, mantener productos y materiales en uso y regenerar los sistemas naturales.

De igual manera, este modelo en el mercado brinda diferentes herramientas que permiten una mejora en procesos y costos de operación. De esta forma, a escala micro se promueve el uso de energías limpias y materia recuperada, a nivel meso se encuentra la interacción entre organizaciones y a nivel macro se identifican las iniciativas nacionales o regionales.

Es así como la Economía Circular brinda varias oportunidades a iniciativas, proyectos y empresas, provenientes de los diferentes representantes de la sociedad. Uno de los sectores con que se puede generar una sinergia es la Economía Popular y Solidaria ya que esta tiene como principio el buen vivir y la armonía con la naturaleza. De esta forma, ambas economías permiten potenciarse y trabajar de manera conjunta, ya que la una podría formar parte de la otra. En contraste, existen ciertos desafíos que presenta la Economía Circular para su implementación. Por ejemplo, la legislación y regularización, la existencia de incentivos económicos y la idiosincrasia de los ciudadanos y su predisposición al cambio.

En base a lo mencionado, la Economía Circular es un paradigma que brinda oportunidades de mejora, de esta forma empresas como Tesalia CBC, Adelca y otras han empezado a mejorar sus procesos enmarcándose en la circularidad. De igual manera instituciones financieras privadas que apoyan la EPS han abierto créditos verdes y sistemas de educación financiera que permitan a los representantes de la Economía Popular y Solidaria acceder a estos beneficios y emprender en proyectos verdes.



Margarita Hernández

SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA
POPULAR Y SOLIDARIA

Doctora en jurisprudencia por la Universidad Católica del Ecuador, con un MBA Internacional de la Universidad de Economía y Ecología Nürtingen-Geislingen de Alemania. Desde la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se ha desempeñado en varios cargos como: Intendente del Sector Financiero Popular y Solidario, Intendente General Jurídica y Superintendente encargada. Ha sido docente universitaria, conferencista y ponente sobre temas de política económica, supervisión y control del sistema financiero, desarrollo del sector de la economía popular y solidaria, entre otros.



DESARROLLO DE INICIATIVAS PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LA MUJER EN EL SECTOR RURAL

En esta ponencia se abordó la igualdad de género en el Ecuador y los compromisos que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria tiene con este aspecto ligado a la inclusión financiera. Para el efecto, se analizarán varias cifras.

En Ecuador, la historia manifiesta que es un país de mujeres emprendedoras, que aún se vinculan a los roles tradicionales de género, situación que se evidencia, por ejemplo, en las responsabilidades económicas, las tareas del hogar, entre otros, como se muestra a continuación:

- El 45% de las mujeres consideran que los hombres son principales responsables de los gastos familiares.
- El 86% de las mujeres consideran que tienen el mismo derecho que los hombres de trabajar y tener dinero.
- Tres (3) de cada diez (10) mujeres adultas en el Ecuador tiene negocio propio.
- El 28% de las mujeres consideran que las mujeres trabajadoras abandonan el hogar a sus hijas e hijos.
- El 27% de las mujeres consideran que una buena esposa debe obedecer a su esposo.
- Una (1) de cada diez (10) mujeres no tiene un ingreso propio.

En cuanto a la participación de las mujeres en el sector financiero popular y solidario, las cifras indican que:

- El 43% de los beneficiarios del crédito son mujeres, a quienes se han concedido 1.638 millones, en relación a los 2.349 millones entregados a los hombres.
- El nivel de morosidad de los créditos otorgados a mujeres alcanza el 4,76%, frente al 5,72% en los créditos de hombres.
- La brecha en el monto promedio concedido entre mujeres y hombres es de USD 801,75. Donde los hombres acceden en promedio a USD 7.504,28 y las mujeres a USD 6.702,53.
- El 49% de los depositantes son mujeres, que representa USD 6.102 millones, frente a USD 5.497 millones de depósitos de los hombres.
- El saldo promedio de ahorro de las mujeres es de USD 940,04, en relación a los USD 847,51 que ahorran los hombres (la brecha es de 92,53).

En cuanto a las barreras para la inclusión financiera de las mujeres en Ecuador, se destaca: normas y creencias sociales, prioridades erróneas de inclusión financiera, pobreza,



falta de educación formal, acceso limitado a tecnología, requisitos regulatorios restrictivos, condiciones laborales injustas, dependencia de ahorros informales, falta de transparencia y prácticas injustas de mercado.

El Ecuador ha asumido su compromiso nacional e internacional mediante diversas políticas como la Constitución de la República del Ecuador (artículos 11, 70 y 341) reforzada mediante la implementación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y suscripción de la Agenda Regional de Género de CEPAL.

En este contexto, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) está trabajando con perspectiva de género para lograr la igualdad de género en el Sistema Financiero Popular y Solidario (SFPS), la representación paritaria de las mujeres en los órganos de administración de las entidades del SFPS y la inclusión financiera de las mujeres en el SFPS, tomando en consideración que la equidad de género es uno de los principios rectores de la Economía Social y Solidaria.

Las acciones con las que la SEPS se ha comprometido son: usar y difundir indicadores de género del SFPS, transversalización de género en la supervisión y control de las organizaciones de la EPS, ampliar el acceso a educación financiera de socias y socios de las organizaciones de la EPS, aumentar la representación de las mujeres en los órganos de administración de las entidades y participar en actividades con ministerios, instituciones y organizaciones nacionales e internacionales que favorezcan la inclusión financiera de la mujer.



Alison Vásconez

ESPECIALISTA DE PROGRAMA - ONU
MUJERES ECUADOR

Doctora en Economía del Desarrollo (FLACSO). Encargada de acompañamiento al Estado ecuatoriano, sector privado y organizaciones de la sociedad civil para el cumplimiento de marco de derechos económicos de las mujeres, proyectos y políticas de igualdad socioeconómica de género, entre otros. Fue docente de la UNAM, la Javeriana de Colombia, la FLACSO México, entre otras. Fue asesora del Consejo de Igualdad de Género, el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social; consultora de agencias de Naciones Unidas, OXFAM, BID, Banco Mundial, entre otras.



**DESARROLLO EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO**

El empoderamiento económico de las mujeres, a manera de introducción, hace referencia a la subjetividad, identidad y autovaloración, para obtener recursos es importante ejercer control sobre aspectos de su vida y su comunidad, permitiendo potenciar la capacidad y conciencia grupal sobre la naturaleza institucionalizada o estructural de las injusticias.

Actualmente, las barreras al empoderamiento económico de las mujeres, hacen referencia a la división sexual del trabajo, estereotipos de género, roles asignados y estructuras de poder.



En cuanto a las consecuencias en el emprendimiento y producción de las mujeres se puede mencionar lo siguiente:

- Las mujeres tienen menor participación en el trabajo remunerado (56% vs 80%).
- Las mujeres sufren de manera desproporcionada la pobreza y la discriminación: la brecha de ingresos por el trabajo es de 20%.
- Tienen menor acceso a bienes productivos (tierra, financiamiento, tecnología): 15 puntos menos en bancarización y de 20 puntos en acceso a financiamiento de mediana escala.
- Tienen menor participación en el diseño de políticas sociales y económicas.
- El trabajo doméstico de las mujeres es 3 veces mayor en referencia a los hombres.

LA EPS 3.0: INCLUSIÓN FINANCIERA DIGITAL, TRANSPARENCIA Y GOBERNANZA

- El 29% de los hombres y 41% de las mujeres están en el autoempleo.
- El 46% de los hombres y el 42% de las mujeres trabajan en empresas de entre dos y cinco personas.
- En 1990, 38% de gerentes, propietarias y propietarios eran mujeres. A 2020, este porcentaje se eleva al 54%.
- De acuerdo con las encuestas de empleo, el 30% de las personas que aparecen en la categoría "patrono" son mujeres.
- Casi la mitad de las empresas dirigidas por mujeres tienen menos de diez personas ocupadas y más de la mitad está en el estrato más bajo de ingresos anuales.
- La mayoría atiende a mercados locales cercanos y a clientes individuales.
- El 30% de las empresas encabezadas por mujeres tiene acceso a crédito productivo.

En cuanto a las mujeres con emprendimientos pequeños en la crisis sanitaria se observó que el 65% no pudo volver a abrir su negocio, en el año 2020 el 70% redujo sus ingresos, un 50% cayó en pobreza, el mayor impacto fue en empresarias jóvenes y finalmente el 65% cayó en mora por deudas.

Para la reactivación productiva y empresarial con enfoque de género, es importante recuperar la economía a través de la generación de empleo, permitiendo mejorar los resultados en la economía familiar, así como impulsar el consumo y el ahorro y finalmente es importante reducir la violencia y promover la paz sostenible de género.

Así también, la reactivación productiva y empresarial con enfoque de género debe considerar los siguientes niveles:

A nivel macro:

- Apoyar a estrategias nacionales de inclusión financiera.
- Política nacional de productividad y competitividad con enfoque de género.
- Inversiones de impacto (en sectores de empleo de mujeres y empresas de mujeres).
- Compras públicas con enfoque de género.

A nivel meso:

- Generación de instrumentos financieros inclusivos escalables para la política financiera de instituciones privadas y públicas.
- Mecanismos de asociatividad.
- Trabajo con el sector privado: empleabilidad, cadenas de producción, entrenamiento y formación en el trabajo.
- Políticas locales, vivienda productiva, cuidados.

A nivel micro:

- Apoyo directo y promoción de inclusión financiera y productiva, con enfoque en la población que se encuentran en la informalidad.
- Capacitación, formación y tecnología para la reconversión laboral y la generación de medios de vida.

Andrea Navas

DIRECTORA DE LA ESCUELA
DE NEGOCIOS DE LA UIDE

Ingeniera Comercial y MBA en Negocios Internacionales, se encuentra cursando el Doctorado en Administración de Empresas en la Universidad de Rosario- Argentina. Fue Directora de Innovación de Tecnología en SENESCYT. Es expositora, capacitadora y mentora en temas relacionados con innovación, liderazgo y negocios. Ha apoyado como docente para posgrado y pregrado en importantes universidades del Ecuador y Colombia.



EL EMPODERAMIENTO PRODUCTIVO DE LA MUJER COMO CONSECUENCIA DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA

La inclusión financiera nace en los siglos XVIII y XIX en donde surgen las primeras entidades financieras con naturaleza social y con un enfoque hacia el fomento del acceso financiero, tanto para crédito como ahorro a personas de bajos recursos y pequeños empresarios, a través de cooperativas, cajas de créditos y otras.

Es en el año 2000, en donde se incluyen en las agendas gubernamentales el tema de los segmentos no atendidos en el sistema financiero bancario tradicional, en el 2003 se incluye el concepto de inclusión financiera para en el año 2009 generarse la Alianza para la inclusión financiera que busca cambiar el entorno, a través de menos costos de bancarización, menores requisitos para la apertura de una cuenta o políticas gubernamentales destinadas a promover la inclusión financiera.

La inclusión financiera según el Banco Mundial, es el acceso que tienen las personas y las empresas a una variedad de productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfacen sus necesidades de pago, transferencias, ahorro, seguros y crédito.

Dentro de las barreras para los servicios financieros son:

- No tener el dinero suficiente para abrir una cuenta
- Altos costos
- Largas distancias a los puntos de accesos,
- Malas experiencias
- Documentación requerida
- Temas culturales o religiosos

Dentro de los datos, las mujeres como sector financiero se determina que existe una desigualdad de 9 puntos porcentuales promedio entre mujeres y hombres, en cuanto a tener una cuenta en una institución financiera formal.

En América del Sur y el Caribe: una de cada tres mujeres, no tienen ingresos propios y una de cada cuatro tiene ingresos menores a un salario mínimo.

En Ecuador las mujeres ganan hasta un 25% menos que sus pares hombres por trabajos iguales.

De qué forma podemos cambiar esta dinámica de desigualdad social, para ello es importante entender las barreras de acceso a crédito para mujeres:

- Demanda: falta de poder de negociación dentro del hogar, demanda de tiempo femenino relacionado con labores domésticas, falta de identificación formal, movilidad reducida y menores porcentajes de propiedad de teléfonos móviles entre las mujeres necesarios en acceso a productos digitales.
- Oferta: productos inadecuados, falta de políticas y prácticas específicas al género, canales de distribución inadecuados.
- Barreras jurídicas: desventajas para mujeres en requisitos para apertura de cuenta, obstáculos a la identificación formal, impedimentos jurídicos para poseer y heredar bienes para dar una garantía, falta de sistemas de información crediticia igualitaria.

En cuanto al empoderamiento y emprendimiento femeninos, se entiende como el proceso que promueve el aumento de capacidades de individuos o grupos para que tomen decisiones. De acuerdo a un estudio se otorgó la opción de un crédito a mujeres cabezas de hogar, el 80% de esta población aprovecharon esta oportunidad y abrieron una cuenta, las mujeres generaron más gastos en temas de escolaridad, nutrición y calidad de vida. Esto nos muestra que cuando una mujer emprende los objetivos que ella tiene con respecto a su economía es un gasto responsable que mejora la calidad de vida de su familia.

Según datos, se indica que el interés de emprender es más alto en las mujeres con un 35% y los hombres reflejan un 30%; mientras que la oportunidad de hacerlo es un 72% para los hombres y un 28% para mujeres. Para Ecuador las mujeres emprendedoras son más, con un 52% y los hombres un 48%, en cuanto a las zonas, los mayores emprendimientos se dan en las áreas urbanas con el 66% y en las áreas rurales el 34%.

Respecto a las fuentes de financiamiento, cuando una mujer requiere un crédito, el 11% recurre a instituciones financieras y el principal lugar donde las mujeres solicitan un crédito es a través de familiares o amigos con un 15%. Mientras que para emergencias el 35% acude a familia o amigos y el 9% acude al sistema financiero.

Se debe trabajar en programas de bancarización femenina, para ello el celular es una opción interesante para solucionar esta dinámica, ya que nos ayuda en transacciones financieras, información de mercados, operaciones financieras, recordatorios para ahorrar e información de precios y empleo.

Dentro de los tips que da la ONU para trabajar en temas integrales es el capital solo, como un pequeño préstamo o una donación, no es suficiente para hacer crecer empresas con propietarias mujeres a nivel de subsistencia.

Los servicios financieros por medio de teléfonos celulares son menos costosos y pueden ser más eficaces.



María de los Ángeles Zambrano
DIRECTORA DE EMPRENDIMIENTOS
- MIES

Experiencia en evaluación de proyectos sociales, con maestría en Administración Pública en The Catholic University of Korea. Becaria del Programa Global de Liderazgo del G20 de Korean Development Institute School of Public Policy and Management. Experiencia en Educación Superior y Consultorías para ONGs nacionales e internacionales. Se ha desempeñado como docente de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, desarrollando líneas de investigación en Inclusión Financiera y Género.



CARACTERIZACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA MUJER BENEFICIARIA DEL CDH Y LA GENERACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS

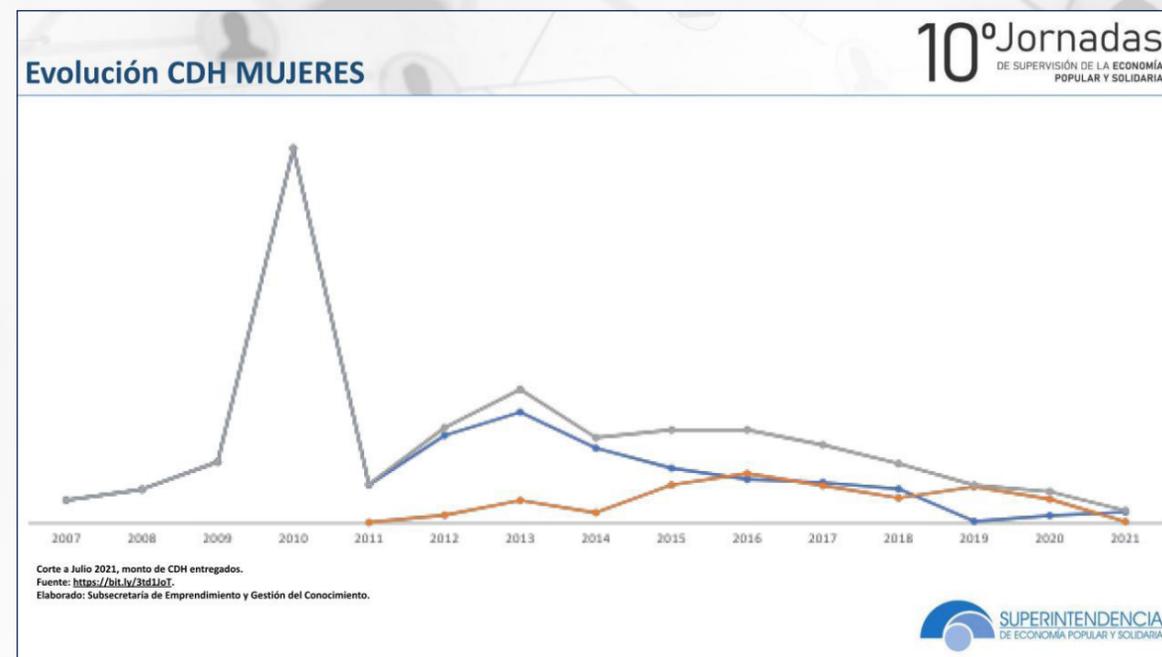
La **inclusión financiera**, implica acceso y utilización de servicios financieros formales, por parte de población que se encuentra en condición de pobreza o informalidad, alejamiento geográfico o discapacidad. Constituye un factor importante para el empoderamiento y autonomía económica sobre todo de las mujeres, en la medida en que les permite ampliar sus posibilidades de desarrollo productivo, personal y familiar.

El **Crédito de Desarrollo Humano** es el acceso a financiamiento para la generación de emprendimientos, desde el año 2007, se entrega a usuarios activos de bonos y pensiones ubicados en el umbral de pobreza definido por el MIES.

Conceptualizado como un adelanto de la transferencia monetaria del Sistema de Protección Social Integral, con el objeto de promover el trabajo autónomo y el desarrollo social, humano, productivo y laboral de las personas y sus familias que conlleve a la consolidación y mejoramiento de sus condiciones socioeconómicas.

Del total de 1.846.568¹ usuarios MIES que han accedido al CDH, 1.694.242 son mujeres.

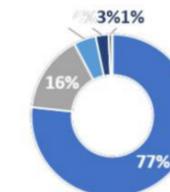
Con la finalidad de conseguir la movilidad social ascendente y mejorar la calidad de vida, el CDH se articula con otros servicios que brinda el MIES por medio de sus Centros de Inclusión Económica-CIE, como fortalecimiento de capacidades a través de las Escuelas de Inclusión Económica, comercialización de los productos que generan los emprendedores del CDH, mediante las ferias inclusivas organizadas por el MIES.



Caracterización población receptora CDH: MUJER RURAL

Tipo de Subsidio

- Bono De Desarrollo Humano
- Bono Variable
- Adultos Mayores
- Mis Mejores Años
- Personas Con Discapacidad
- Pensión Toda Una Vida



Actividad Económica

Otras actividades de servicios	0.2%
Alojamiento y servicio de comidas	1%
Industria Manufacturera	5%
Comercio al por mayor y menor	39%
Agropecuaria, silvicultura y pesca	55%

Fuente: <https://bit.ly/3td1j0T>
Elaborado: Subsecretaría de Emprendimiento y Gestión del Conocimiento



El acceso al CDH permite iniciar la inclusión financiera de este grupo de personas, sin embargo, el acceso a una cuenta bancaria no necesariamente es inclusión financiera, es necesario conocer cómo funciona, beneficios y demás servicios adicionales, en sí es imperante la Educación Financiera.

En este contexto, se identificó que el 96,23% de los usuarios CDH tiene cuenta en la banca pública y la diferencia en cooperativas de ahorro y crédito.

Del total de 1.694.242 usuarias CDH, el grupo etario principal en el que se concentra la entrega es de 30 a 45 años con 916.068 usuarias, por otra parte, 566.713 se ubica en el sector rural. También se debe mencionar que dentro de las mujeres que accede al CDH el principal subsidio es el Bono de Desarrollo Humano con 1.389.647. Se destaca que 917.668 de las mujeres se autoidentifican como mestizas y el 67.4% se encuentran separados o solteros.

Por otra parte, el 94% de los emprendimientos pertenecen a mujeres; 2 de cada 10 emprendimientos activos los integran madres solteras, la principal actividad económica es el comercio con el 44%.

Con la finalidad de acompañar a los emprendedores, a partir del año 2020, el MIES implementó el servicio de monitoreo y seguimiento, que busca fortalecer a los emprendedores, identificando el funcionamiento del emprendimiento, condiciones de vida, necesidades de capacitación, acompañamiento técnico y, el nivel de sostenibilidad.

A la presente fecha, de 304 emprendimientos activos, se ha identificado que 269 corresponden a mujeres, de los cuales el 38% se encuentran en el sector rural.

Finalmente, al analizar el Registro Social de 2014 y 2018, solamente el 3,52% de las usuarias CDH se encuentra en movilidad social ascendente.



10^o Jornadas

DE SUPERVISIÓN DE LA ECONOMÍA
POPULAR Y SOLIDARIA



 **jornadas.seps.gob.ec**

 **(02) 3948840 - opción 1** *(Call Center)*

 **www.seps.gob.ec** *(Chat en línea)*

 **contactenos@seps.gob.ec**