



BANCO DEL AUSTRO

**BOLETÍN INFORMATIVO
ACCIONISTAS**

EDICIÓN 2
MARZO 2020



PANORAMA ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA Y EL ECUADOR



En la actualidad el desarrollo económico en América Latina presenta grandes desafíos. La CEPAL afirma que las principales causas del escenario complejo que presenta la región, se encuentra en la desaceleración en la dinámica económica de los países desarrollados, un aumento en la volatilidad de los mercados financieros internacionales, altos niveles de endeudamiento y el debilitamiento estructural del comercio internacional. A este contexto, se suman las crecientes demandas sociales y presiones por reducir la desigualdad que han detonado una incertidumbre inusual, generando un efecto de ingobernabilidad política de algunos países.

La inversión extranjera ha disminuido en los últimos años, debido a la disminución de la demanda de materias primas de las principales potencias económicas, la inestabilidad política y el riesgo-país elevado de una América Latina.

Se estima que el país con la mayor expansión en 2019, será Perú con un 3,7%; seguido de Colombia, con un 3,3%; Chile con un 3,2%, Uruguay con un 3,1% y la región crece apenas un 1,7%, según un estudio de la agencia Moody's Analytics.

La perspectiva para el Ecuador no es favorable, el crecimiento económico para el cierre de 2019 es negativo. Según el Banco Central del Ecuador (BCE), el Producto Interno Bruto (PIB) decrece en -0,08%; de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en -0,5% y, el Banco Mundial estima un estancamiento del 0% de crecimiento. Para el 2020, el FMI estima un crecimiento del PIB de 0,5%, mientras el Banco Central del Ecuador de 0,7%. Esta perspectiva de recuperación de la economía ecuatoriana, se logrará con la ejecución del Acuerdo de Facilidad Extendida de Financiamiento, firmado en marzo 2019 entre el Gobierno Nacional con el FMI.

Según las últimas cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos, el empleo adecuado disminuyó al pasar de 40,6% en diciembre 2018 a 38,8% en el mismo mes de 2019. Esta es la tasa más baja registrada en un cierre de año desde 2007 y se explica por la situación que enfrenta el mercado laboral en Ecuador. Por otro lado, el empleo no adecuado incrementó de 55,3% a 56,7% entre diciembre 2018 y diciembre 2019.

Las Reservas Internacionales en Ecuador a diciembre de 2019 fueron de USD 3.397

millones, lo que significó un crecimiento de 26,9% respecto a diciembre de 2018 (USD 721 millones) y un crecimiento de 6,9% respecto al mes anterior (USD 218 millones). Este crecimiento en el último mes del año fue impulsado principalmente por los desembolsos recibidos en el marco del acuerdo con el FMI y mayores ingresos por la exportación de hidrocarburos (USD 364 millones).

La Ley de Simplicidad y Progresividad Tributaria entró en vigencia en 2020. Con la reforma tributaria, el Gobierno estima recibir ingresos tributarios adicionales estimados en USD 600 millones este año. Por otra parte, la recaudación del IVA por operaciones internas muestra un crecimiento anual de 1,9% lo que refleja cierto dinamismo interno en la economía sobre todo en los últimos meses del año.

Wendy Rodriguez



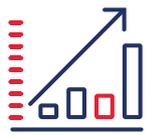
TARJETAS “CONTACTLESS”



La tarjeta ‘contactless’ ahorra tiempo. “El tiempo es oro”. Así dice un refrán popular que bien se puede aplicar a una nueva tecnología que agiliza los pagos. Se trata del ‘contactless’, un sistema con el cual el consumidor solo acerca su tarjeta de crédito o de débito a un dispositivo y paga por lo que compra. El sistema funciona gracias al NFC (near field communications), una tecnología inalámbrica que permite la transmisión instantánea de datos entre dispositivos que se encuentren a pocos centímetros de distancia. Esta tendencia está enfocada en consumidores como los mileniales por el factor tiempo. Carlo Enrico, presidente de Mastercard para América Latina, asegura que hay que ponerle mucha atención a esta tecnología. “Es la que más impactará a la industria financiera desde el lado del banco y del consumidor”. Para Enrico se trata de un modelo innovador porque permite un pago sin contacto, sin pin, sin clave, sin una firma, de manera rápida, sin papel y porque evita a los retail guardar una factura por años. “Tan práctico que será un elemento clave para elevar la inclusión financiera. Además, los negocios estarán felices de incorporar esta tecnología en su relación con los compradores”.

Este es un sistema pensado en pagos de bajo valor principalmente. Permite pagar compras en supermercados, en tiendas de ropa, transporte, etc. En la tarjeta, está un algoritmo que permite transmitir las credenciales de la tarjeta como números, códigos y otras seguridades, de manera inalámbrica y con alta seguridad. En esta clase de pago existe un segundo actor: un dispositivo conocido como POS o punto de venta en su traducción del inglés al español. Este equipo ‘lee’ la tarjeta y permite la transacción. Se calcula que en Ecuador operan unos 100 000 POS en negocios como restaurantes, cafeterías, tiendas de retail, etc. Cada uno de estos dispositivos tiene un costo promedio de USD 400. En el país el lineamiento es que toda compra menor a USD 50 puede pasar sin firma o sin digitación. Pasada esa cantidad se utiliza un segundo factor de autenticación. Así en caso de pérdida de la tarjeta se puede perder máximo 50 dólares.

Este contenido ha sido publicado originalmente por la revista Líderes: www.revistalideres.ec



INFORMACIÓN DE RIESGO INTEGRAL

> INFORMACIÓN ECONÓMICA



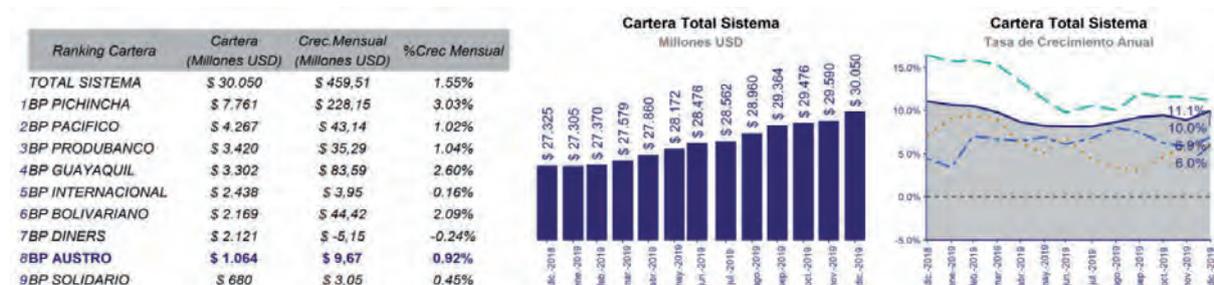
> INFORMACIÓN DE MERCADO

Captaciones Sistema Bancos



El Sistema de Bancos creció un 4.8% mensual a diciembre 2019, en el contexto de una liquidez macro caracterizada por un precio del barril de petróleo sin mayor variación alrededor de los 60 USD/b., exportaciones relativamente constantes y una deuda pública equivalente al 50% del PIB.

> CRÉDITO SISTEMA BANCOS



La cartera de crédito del sistema crece un 1.5% mensual a diciembre 2019, explicada en un mejor desempeño de la cartera de consumo, en comparación al crecimiento de la cartera comercial, esta última afectada por un menor nivel de ventas de las empresas y un aumento del riesgo sectorial.



INFORMACIÓN DE PROYECTOS

Título del Proyecto: Implementación de Cajeros Recicladores- Fase 1

Sponsor: Priscila Serrano

Fin de Proyecto: 17 de Septiembre del 2019.

Alcance:

- > Implementar toda la funcionalidad actual del cajero dispensador en los cajeros recicladores.
- > Implementar en todos los cajeros recicladores las transacciones de depósitos en efectivo, pago de Tarjetas de Crédito.
- > Ubicar estratégicamente los cajeros a nivel nacional para alcanzar cobertura y servicio.

Beneficios:

- > Reducción de los costos de transporte de efectivo.
- > Realizar depósitos con acreditación inmediata a la cuenta del cliente en horario 24/7.
- > Brindar transacciones ágiles evitando el tiempo de espera en atención al cliente.

Involucrados en el Proyecto (áreas de apoyo):

- > Oficina de Administración de Proyectos (PMO)
- > Productos y Servicios.
- > Red de Oficinas.
- > Organización y Procesos.
- > Tecnología de la Información.
- > Seguridad de la información.

Título del Proyecto: Implementación de Tecnología Contactless Emisor

Fecha de fin: 31/10/2019

Alcance:

- > Obtener la certificación Visa y MasterCard para emitir transacciones sin contacto.

Beneficios:

- > Los pagos se realizan de manera más rápida que la lectura con Chip Inteligente o Banda.
- > Mayor seguridad para el cliente debido a que la tarjeta permanece en su poder al momento de generarse la transacción.
- > Reducción de los riesgos de pérdida, fraude o falsificación.
- > Varias opciones de pago para el cliente al poseer también tecnología de Banda Magnética y Chip Inteligente.

Involucrados en el Proyecto (áreas de apoyo):

- > Oficina de Administración de Proyectos (PMO)
- > Tarjetas de Crédito.
- > Organización y Procesos.
- > Tecnología de la Información.
- > Seguridad de la información.



CÓMO SERÁN LAS AGENCIAS FÍSICAS BANCARIAS DEL FUTURO?



Tendrán tres características que se destacarán: Punto de reunión + Asesoría financiera + Autoservicio.

Punto de reunión: ya estamos viendo ejemplos reales en el mundo a través de alianzas entre instituciones financieras y cadenas de cafeterías. Un ejemplo concreto en Estados Unidos es el caso de "Capital One Café" una asociación entre el Banco Capital One (10mo. en USA por monto de activos) y la cadena de cafeterías Peet's Coffee. Los clientes tienen una doble experiencia a través de menús de servicios financieros y menús de cafetería en una fusión atractiva. Los usuarios pueden sentarse en las mesas o en pequeñas salas de reuniones en las cuales pueden consumir los productos de cualquiera de los menús sin tener que pagar valores adicionales, incluso cuentan con espacios para actividades lúdicas gastronómicas o financieras. Las personas pueden ingresar por una banana split y salir además con un plan de ahorros para la jubilación o simplemente se juntaron para una reunión de amigos o de negocios.

Asesoría financiera: en los "puntos de reunión" ya no se encuentran las ventanillas

ni los cajeros, se interactúa con personas que se las denomina Digital Bankers y que tienen una misión: Lograr que los clientes interactúen y transaccionen 100% de manera digital con el Banco. Los Digital Bankers explican, resuelven inquietudes e incluso ayudan a resolver quejas y reclamos de los clientes, para ello están dotados de una tablet y un smartphone. También proporcionan sin costo el servicio de educación financiera a los clientes para que aprendan los beneficios del ahorro ó conozcan cómo acceder a un préstamo ó como realizar mejor sus inversiones ó simplemente cómo ordenar sus finanzas personales, etc.

Autoservicio: Para las necesidades de efectivo, los puntos de reunión también cuentan con ATMs o cajeros automáticos multifunción para realizar depósitos en efectivo o en cheques ó para retirar dinero ó para realizar las transacciones de cobros y pagos más comunes.

Estas nuevas agencias cuentan con mecanismos de seguridad y vigilancia adecuados sin embargo no se observa la presencia explícita de guardias. La experiencia del usuario es más cercana a una cafetería que a un Banco, sin embargo el "Branding" que destaca es el de un Banco.

En pocos años más, casi un 70% de la población mundial vivirá en poblaciones urbanas y la presencia de los canales y medios digitales será omnipresente, por lo cual los puntos de reunión financiera crecerán al punto que satisfagan la necesidad de la gente de interactuar personalmente. Mientras tanto en la ruralidad de las comunidades de

las regiones latinoamericanas se debe seguir con los programas de inclusión financiera.

Hoy estamos viendo alianzas entre cadenas de retail de cafeterías con Bancos, pero pensemos en otro tipo de alianzas, con otros actores que satisfagan la demanda de: un punto de reunión + asesoría temática + autoservicio.

Giovanni Roldán Crespo



CURSOS DISPONIBLES PARA ACCIONISTAS:

- > MANUAL BUEN GOBIERNO CORPORATIVO 2019
- > CÓDIGO DE ÉTICA 2019
- > COMO DIRIGIR REUNIONES EFICACES EN LA EMPRESA
- > CURSOS DE CRÉDITO 1 Y 2
- > CURSO DE INDUCCIÓN GENERAL
- > CURSO DE RIESGO OPERATIVO
- > CURSO DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL
- > FORMAR UN EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO
- > HABILIDADES COMUNICATIVAS PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
- > INDUCCIÓN PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DE DELITOS
- > LÍNEAS DE NEGOCIO
- > PRODUCTOS Y SERVICIOS
- > RIESGOS PSICOSOCIALES
- > SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

> **A continuación el link de la plataforma de educación virtual:**

<https://campus.bancodelaustro.com>

> **Cómo ingresar a la plataforma:**

https://prezi.com/bb_sgaiy2tby/campus-bda/?utm_campaign=share&utm_medium=copy



BANCO DEL AUSTRO