



INFORME ANUAL DE GERENCIA GENERAL

Correspondiente al Ejercicio
Económico 2023

Cuenca, marzo 2024

Mensaje de la Administración

Señores Accionistas y Directores del Banco del Austro S.A., ponemos a su consideración el informe de resultados correspondiente al año 2023 de nuestra institución.

Compartimos los logros y avances que alcanzamos durante este período, así como los desafíos enfrentados y las estrategias implementadas para superarlos.

Durante el año 2023 se mantuvo un sólido desempeño financiero, alcanzando y superando las metas propuestas, demostrando la capacidad de adaptarnos a un entorno cambiante, competitivo; logrando un crecimiento sostenido y rentabilidad constante.

Reiteramos nuestro compromiso con la sostenibilidad, enfocados en la generación de impactos positivos en el ámbito social, ambiental y económico.

En este ejercicio certificamos nuestras operaciones como Carbono Neutro, confirmamos nuestra participación en iniciativas nacionales e internacionales como: el Pacto Global de las Naciones Unidas, el Protocolo de Finanzas Sostenibles de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador y el Programa Ecuador Carbono Cero del Ministerio de Ambiente, Agua y Transición Ecológica.

Promovimos la educación financiera, la inclusión y la bancarización con alianzas estratégicas e iniciativas que aumentaron la capilaridad de nuestros productos y servicios.

Finalmente, estamos en proceso de actualización de nuestra gobernanza, creación de un Sistema de Administración de Riesgo Ambiental y Social (SARAS), un marco para el desarrollo de productos y servicios sostenibles, con miras a cumplir con la normativa nacional, aprovechando las oportunidades que esta tendencia genera.

Los logros alcanzados son el resultado de un trabajo en equipo, del apoyo de nuestros Accionistas, Directores, Clientes, Proveedores, Socios comerciales y Colaboradores.

Este 2024 renovamos nuestro compromiso para alcanzar nuevas metas y continuar creciendo de manera sostenible.

Estamos convencidos que juntos podremos enfrentar cualquier desafío que se presente en el camino y seguir construyendo un futuro próspero para nuestra Institución.

Cuenca, 27 de marzo de 2024.

Ing. Guillermo Talbot D.

Presidente Ejecutivo
BANCO DEL AUSTRO S.A.

Ing. Clemente Tamariz K.

Vicepresidente Ejecutivo-Gerente General
BANCO DEL AUSTRO S.A.



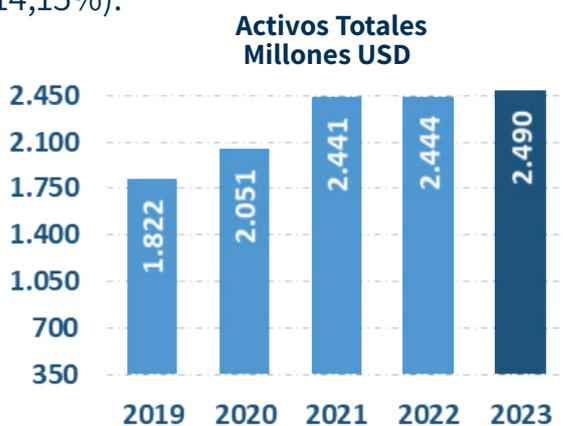
Análisis Cifras Banco del Austro 2023



Análisis Cifras Banco del Austro 2023

Activos

En el año 2023 cerramos con un total de activos de USD 2.490 millones. La cartera neta presentó un decrecimiento de USD 30 millones (2,04%). Cabe mencionar que factores externos como el conflicto Ruso – Ucraniano, además de las medidas adoptadas por las economías europea y estadounidense, orientadas al control de la inflación, ocasionaron el incremento de las tasas de interés encareciendo el costo del dinero. Esta coyuntura causó que el Banco optara por mantener una posición conservadora optimizando su costo financiero, motivo por el cual su portafolio de inversiones disminuyó en USD 46 millones (14,15%).



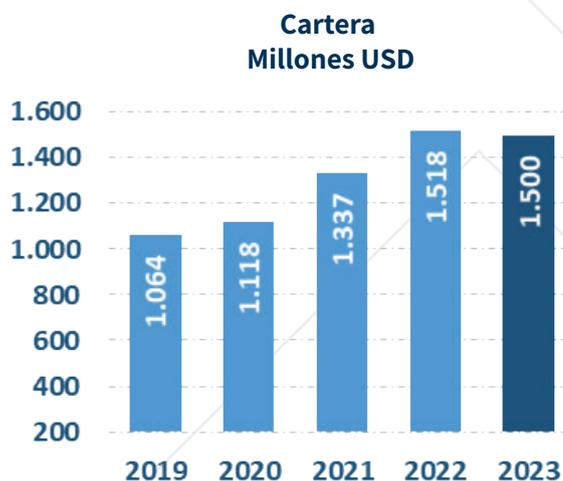
Fuente: Superintendencia de Bancos

Cartera de Crédito

Con corte a diciembre 2023 la cartera de crédito bruta ascendió a USD 1.500 millones, lo que significó un decremento de USD 17 millones (1,14%) con respecto al año anterior.

La contracción se debe a una estrategia de priorización de liquidez aplicada por la Institución. En 2022 se establecieron

USD 57 millones en provisiones, cifra que permitió cubrir adecuadamente el saldo de la cartera improductiva de la entidad.



Fuente: Superintendencia de Bancos

El portafolio de inversiones de Banco del Austro cerró con USD 319 millones, cifra que incluye los fideicomisos y fondo de liquidez.

El rendimiento de Tesorería alcanzó los USD 27 millones, de los cuales el 82%; es decir, USD 22 millones corresponden a los intereses generados en el portafolio de inversiones y fondo de liquidez, lo que demuestra una gestión eficiente de la segunda fuente de liquidez del Banco.



Fuente: Superintendencia de Bancos

Pasivos

Al finalizar el ejercicio fiscal 2023 el total de pasivos se ubicó en USD 2.238 millones, registrando una variación positiva de 1,28% en relación a diciembre 2022. El incremento se debe a las adecuadas estrategias implementadas por el Banco como mejorar las tasas, captar nuevos clientes y fidelizar a los que ya son clientes de la institución. En consecuencia, el principal componente del grupo de los pasivos (captaciones) se incrementó al cierre del periodo analizado.



Fuente: Superintendencia de Bancos

Captaciones

Al cierre del periodo 2023, las obligaciones con el público presentaron un saldo de USD 2.055 millones, lo que significó un incremento del 2,75% en comparación con el ejercicio inmediato anterior. El rubro que contribuyó en mayor medida a la variación positiva corresponde a los depósitos a plazo que presentaron un crecimiento del 11,95% (USD 109 millones).

Adicionalmente, es preciso indicar que la participación de los 100 mayores clientes de Banco del Austro fue del 32,99% en relación al total de las obligaciones con el público, porcentaje que se encuentra dentro del rango establecido en la normativa interna de la Institución.



Fuente: Superintendencia de Bancos

La estructura de las captaciones se mantiene similar al anterior ejercicio fiscal, siendo los depósitos a plazo los que tienen mayor representatividad con un 52,24%, seguido de depósitos de ahorro con un 33,95% y finalmente los depósitos monetarios con un 13,81%.

Composición captaciones



Fuente: Banco del Austro



Patrimonio

El Patrimonio de la Institución sumó USD 252 millones al cierre de diciembre de 2023, evidenciando un incremento del 7,27% (17 millones) en comparación con el año anterior. El crecimiento se sustenta principalmente en el aumento del capital social en USD 12 millones lo que en términos porcentuales representa un 7,25%; seguido de resultados del ejercicio que tuvo un incremento de USD 3 millones (23,85%); reservas con USD 1,3 millones (4,63%); y, superávit por valuaciones con USD 713 mil (2,43%).



Fuente: Superintendencia de Bancos

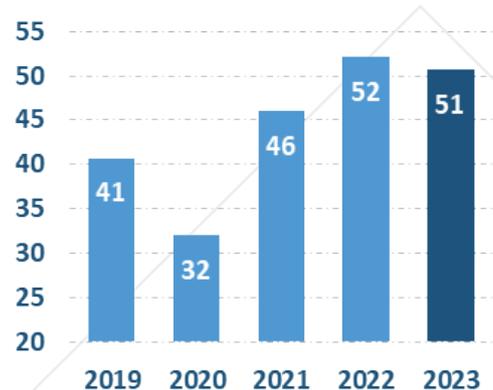
Resultados

Al cierre del año 2023, los resultados antes de participación a trabajadores, impuesto a la renta y provisiones presentó una contracción de 2,8% (USD 1,44 millones), el decremento se debe a la disminución de las provisiones en USD 6 millones (19,61%); en tanto que la utilidad neta se incrementó un 23,27%. El resultado positivo es producto del trabajo

en equipo y cumplimiento de los objetivos y estrategias planteadas por la Alta Gerencia, con una adecuada gestión del apetito al riesgo.

Utilidad antes de provisiones, Impuestos y participación empleados

Millones usd



Fuente: Superintendencia de Bancos

Indicadores Financieros

A diciembre 2023, el ROE de Banco del Austro se ubicó en 6,89%, siendo importante mencionar que la utilidad mejoró en USD 3 millones con respecto a diciembre del año anterior, lo que en términos porcentuales representó un incremento del 23,27%.

Banco del Austro cumplió de manera satisfactoria las metas y objetivos planificados, encaminados a mejorar sus indicadores financieros y propendiendo un crecimiento sostenido de la Institución.



Fuente: Superintendencia de Bancos

El patrimonio técnico de Banco del Austro cerró en 12,23% al finalizar el 2023, mostrando un crecimiento superior al sistema bancario, lo que permitió reducir la brecha. Este ratio se mantiene superior al índice mínimo legal requerido, que se ubica en 9%, demostrando la fortaleza patrimonial del Banco, la cual se encuentra alineada a las estrategias institucionales.

Solvencia



Fuente: Superintendencia de Bancos

Una fortaleza a destacar es el nivel de eficiencia, que históricamente se ha ubicado en mejores niveles que la presentada por el sistema de bancos privados. Lo descrito se debe a una adecuada administración y gestión de los gastos operativos de la Institución. El ratio de eficiencia del Banco, esto es, gastos operativos sobre el total de activos promedio al cierre de diciembre 2023 se ubicó en 3,92%.

Índice de eficiencia microeconómica (Gastos de Operación / Activo Promedio)



Fuente: Superintendencia de Bancos

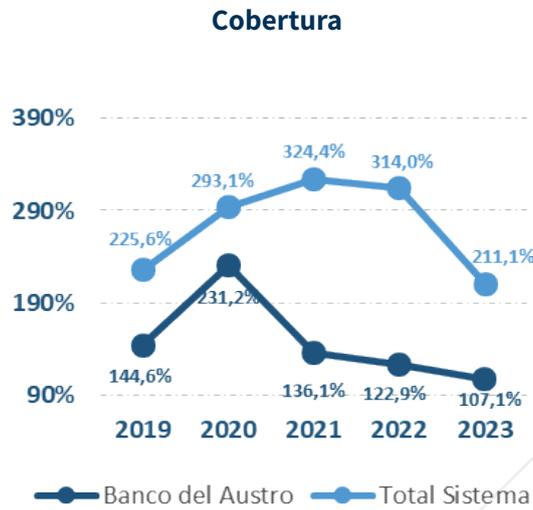
Al término del ejercicio fiscal 2023 el ratio de morosidad fue del 3,55%, cercano al indicador presentado por el sistema de bancos privados, esto evidencia las acertadas estrategias implementadas y la suma de esfuerzos del Banco, encaminados a reducir significativamente la cartera improductiva.

Morosidad



Fuente: Superintendencia de Bancos

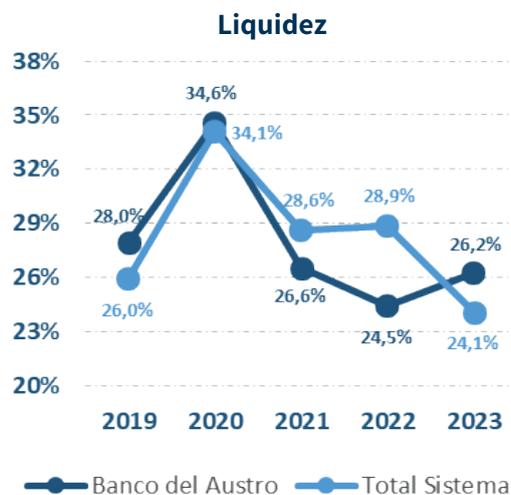
El ratio de cobertura al cierre del 2023 se ubicó en 107,15%, por debajo al de sus pares; no obstante, el nivel de provisiones constituidas es suficiente para el volumen de cartera en dificultades que maneja el Banco.



Fuente: Superintendencia de Bancos

La liquidez de Banco del Austro se encuentra en una adecuada posición, debido a una eficiente gestión realizada por el área de Tesorería en coordinación con el área de Riesgos que han permitido una aplicación conservadora de las políticas internas alineadas a la normativa legal vigente.

Es importante mencionar que el Banco cuenta con financiamiento de entidades del exterior, lo que le permite mantener diversificadas las fuentes de fondeo, reduciendo el riesgo de concentración en las obligaciones con el público.



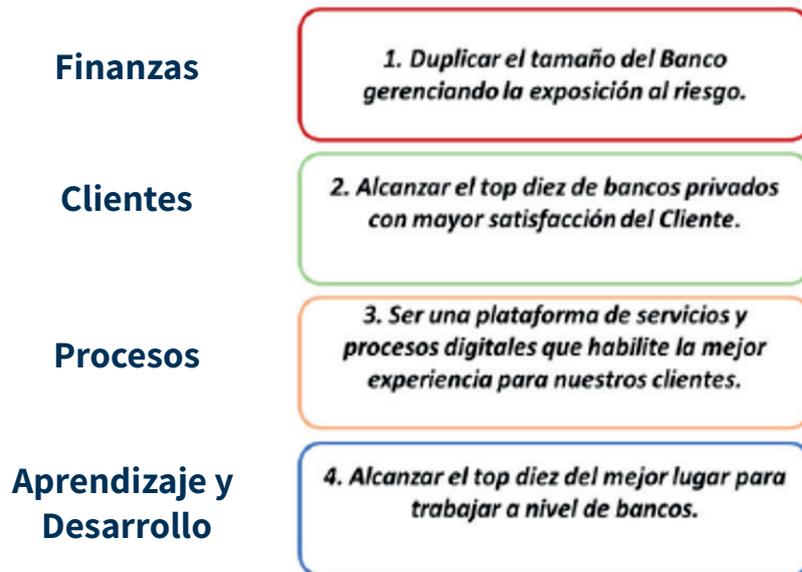
Fuente: Superintendencia de Bancos



Informe de Gestión Institucional

Banco del Austro S.A.; manteniendo su espíritu de mejora continua enfocó sus esfuerzos en el desarrollo de nuevos modelos de gestión que nos permiten adaptarnos al entorno cambiante y continuar evolucionando hacia las nuevas tendencias que nos exige el mercado.

Objetivos Estratégicos



Durante 2023, se han asignado recursos y esfuerzos importantes con el fin de cumplir los objetivos estratégicos y situar a la organización en una senda firme y duradera hacia el crecimiento y el éxito. A continuación, presentamos los logros destacados de cada frente de negocio:

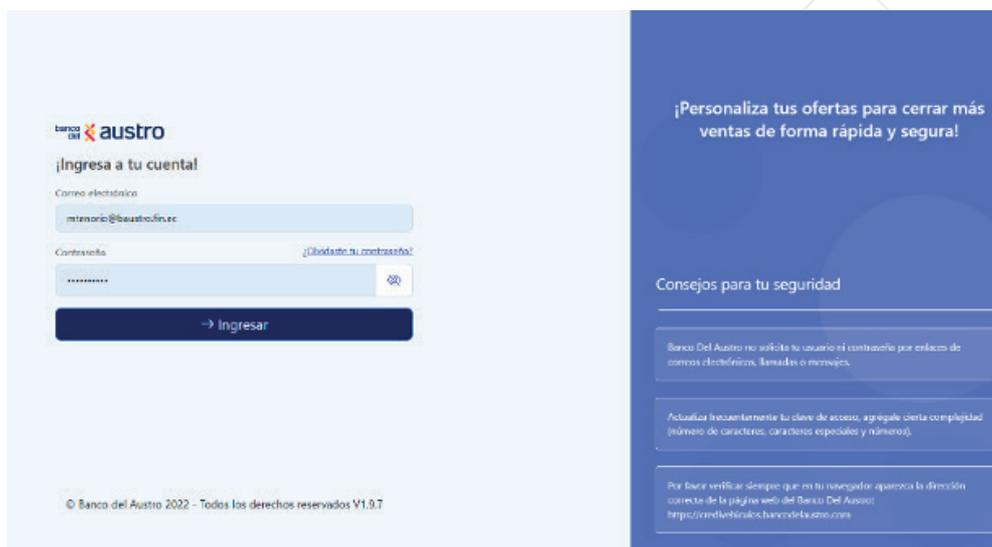
Frente Digital

El Frente Digital logró un avance importante en sus iniciativas gracias a su enfoque estratégico en la innovación digital. Durante el año 2023, este enfoque se tradujo en un notable incremento adicional de la cartera, ascendiendo a 46 millones de dólares. Este éxito se fundamenta en el desarrollo de seis iniciativas de modelos de analítica avanzada, diseñados para diferentes segmentos de clientes: dependientes activos, independientes formales activos, dependientes inactivos, informales activos, no clientes y remesas, utilizando criterios RFM junto con proyecciones de ingresos permitió la creación de un modelo de scoring robusto y efectivo. Este enfoque personalizado y centrado en las necesidades individuales de cada segmento de clientes subraya el compromiso del Frente Digital en la excelencia y la adaptabilidad.



Se implementaron células especializadas con el propósito de digitalizar los productos. Desarrollamos un producto de consumo digital y consumo vehicular que han establecido acuerdos con diversas tiendas, fortaleciendo las propuestas de valor y optimizando el servicio ofrecido a los clientes.

Es importante mencionar que hasta la fecha estos productos permitieron colocar 2.717 créditos por un monto de \$41,8 millones de dólares.



Realizamos mejoras de los servicios en la banca digital implementando el contrato y renovación del token virtual, transferencias y pagos de tarjeta de crédito, diferidos en TC y emisión de certificados en Austro Digital.



Frente Comercial

Con el fin de crear estrategias especializadas, se diseñó e implementó la nueva segmentación estructural del Banco, que permite agrupar clientes que comparten características similares para conocer mejor a nuestros clientes y entender sus necesidades.

Se introdujo un modelo de Sistemática Comercial junto con una estructura especializada en la gestión de clientes, lo que posibilitó la optimización y la focalización del tiempo comercial mediante la ejecución de coreografías por rol. Además, se implementó la Torre de Control que facilita la administración estratégica de leads para potenciar la colocación de créditos de manera más eficiente, se lanzaron 17 campañas por un total de 174 mil leads. Todo este conjunto de acciones permitió alcanzar un incremento del 33% en la productividad de los ejecutivos.

Al mismo tiempo, se emprendió un esfuerzo significativo para establecer un modelo de gestión adaptado al exigente entorno del segmento corporativo y empresarial, donde la prioridad recae en la rentabilidad del cliente. Este modelo diseñado, se fundamenta en la creación de células de trabajo conformadas por talento especializado. Estas células se despliegan estratégicamente en diversas ubicaciones para brindar un servicio personalizado y efectivo a nuestros clientes.



Segmento de Clientes
Privada
Afluente
Afluente masivo
Masivo
Corporativo
Empresarial
Pyme Plus
Pyme
Mi Pyme
Microcrédito
Instituciones Financieras
Institucionales



Frente Riesgos

El frente de riesgos propuso el rediseño de políticas de crédito, resultantes de un análisis robusto, que decanta mayor eficiencia en las tasas de aprobación de perfiles dentro del apetito de riesgo, dotando de esta manera con herramientas al negocio, que permitan la consecución de los objetivos comerciales con el riesgo controlado.



Los objetivos alcanzados en el frente permiten que la institución cuente con una comisión de crédito (Credit portfolio management), cuya función principal es dotar a la Alta Gerencia de un análisis minucioso del portafolio de la cartera de créditos, resultados que permiten la toma de decisiones basado en principios de oportunidad eficiencia y calidad.

Por otro lado, el desarrollo y automatización del embudo de colocación de cartera ha permitido contar con la suficiente información de conversión; así como, el tiempo y resultados de todas las etapas del crédito.

La dinámica sectorial del Ecuador demanda que los modelos de calificación empresarial se adapten a los principales sectores y tamaños de empresas; de manera que, se recoja de manera eficiente el nivel de riesgo de las diferentes operaciones crediticias del segmento productivo, para lo cual, con el apoyo de aliados estratégicos se construyó un modelo de rating empresarial a medida de la institución, que cuenta con el aval del Organismo de Control para la implementación y uso de la institución.

El nivel de especialización alcanzado en el producto vehicular ha elevado los estándares de calidad en los procesos internos, demandando contar con un proceso delimitando, claro y eficiente que permita la evaluación adecuada para los perfiles de valoración intermedia; situación que fue atendida, con el desarrollo e implementación de matriz swimlanes de aprobación.

Las buenas prácticas técnicas que nos hereda los pilares de Basilea más el desempeño de los mercados tradicionales y emergentes en los que opera la institución, demandan un conocimiento profundo de los niveles de exposición que el portafolio de crédito supone para la institución. Este conocimiento, fue potenciado con el desarrollo y monitoreo mensual de los niveles de pérdida esperada en escenarios normales y de estrés, contrastándolos frente al stock de provisiones, con el objetivo de contar con colchones adecuados que permitan hacer frente a las diversos eventos o shocks que pudieren afectar al desempeño de la cartera de créditos.



Se generó un proceso eficiente de monitoreo de la cartera de créditos incorporando recursos tecnológicos y la construcción de un Datamart que permite la generación de reportaría de forma dinámica y eficiente; lo cual, sumado a un correcto análisis de backtesting del desempeño de los modelos, junto con las cosechas que estos generan, permiten la toma de decisiones preventivas, reactivas y correctivas, según amerite.

Frente Medios de Pago

En emisión se desarrollaron productos que potencializaron nichos de mercado, generando campañas direccionadas y permitiendo alcanzar una mayor cantidad de leads efectivos. La campaña más representativa fue el despliegue de Passion Cards Warner y tarjeta de crédito KIA brindando experiencias y productos diferenciadores en el mercado, cumpliendo el objetivo de colocación de 17 mil tarjetas.



En adquisición se han creado canalidades de afiliación masiva que potencian el crecimiento de la red de establecimientos adquirente. Se sustituyeron equipos con nueva infraestructura tecnológica que habilitó un crecimiento del 20% lo que se traduce en 66 millones de dólares.





De esta forma Medios de Pago generó una cartera adicional hasta diciembre de 2023 de USD 29 millones de dólares fortaleciendo relaciones con las franquicias para establecer estrategias a corto mediano y largo plazo.

Frente Productos y Servicios

El frente de productos y servicios estructuró el portafolio de clientes para cada ejecutivo y habilitó el visualizador comercial, herramienta que permite a los ejecutivos de negocio visualizar su portafolio de clientes, indicadores y presupuestos.

También se creó una segmentación estratégica, misma que clusteriza clientes en función de la información de las variables de cada cliente, manteniendo la segmentación estructural definida, permitiendo identificar oportunidades de negocio y realizar propuestas de valor en los distintos productos para un clúster específico.



Se logró un acuerdo para la adquisición e implementación de una herramienta de CRM, lo que apoya en la gestión comercial y mejora la rentabilidad del negocio.

En el ámbito de seguros se crearon soluciones personalizadas a través de una combinación de productos innovadores y servicios complementarios. La transformación digital y la adopción de nuevas tecnologías ayudaron a mejorar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente garantizando una amplia cobertura de los productos.



PROTEGEMOS TUS SUEÑOS

NUEVO SEGURO DE DESEMPLEO

AUSTRON DIGITAL

Descárgala SIN COSTO en

Google Play App Store

*Aplican Condiciones

Frente Compras

El Frente de Compras se enfocó en mejorar y optimizar los procesos de adquisición de bienes y servicios del banco con el propósito de reducir los costos y gastos de la empresa, al mismo tiempo que garantizan un proceso de compra organizado y eficiente. Se llevaron a cabo un total de veinte y un iniciativas estratégicas, enfocadas a mejorar las negociaciones con proveedores y optimizar costos y gastos.

En iniciativas de negociaciones se concluyeron: licitación de enlaces de comunicaciones, implementación de número único telefónico, traspasación de valores, renegociaciones de contratos de arrendamiento, consolidación de servicios de agencias de publicidad, vallas vista pública, puntos de tención no asistida, contratos de limpieza y la renovación de contratos con proveedores de software de clase mundial.

En optimización de costos y gastos, se ejecutaron iniciativas de mantenimiento de bienes inmuebles, optimización del mix de medios en marketing, reducción de gastos de courier y valija nacional, nuevo costeo del programa de seguros del Banco, renegociación del servicio de mantenimiento de ATMs y la reducción de gastos de mensajería.

Frente Cobranzas

Este frente incorporó en su gestión modelos de score para cobranzas, los cuales proporcionan una comprensión detallada del comportamiento de pago y nivel de endeudamiento de los clientes, evaluados mensualmente. Además, se han desarrollado estrategias basadas en reglas específicas para optimizar los procesos de contacto con los clientes. Se han establecido colaboraciones con empresas externas basadas en un modelo de competencia. Por último, se han revisado las políticas de ofertas para ser más eficaces en la colocación de estos productos. Estas medidas se concibieron con el fin de potenciar la recuperación de cartera y las provisiones, asegurando así una gestión financiera más sólida y eficaz.

Frente Salud

El Frente de Salud desempeñó un papel fundamental en respaldar el avance de iniciativas dirigidas al mejoramiento de la cultura organizacional, el clima laboral, la continuidad operativa y la gestión del rendimiento, participando de manera activa en la evaluación de la productividad del personal y el desarrollo de capacidades.

En el transcurso del año 2023, el Banco logró obtener la certificación como un "Gran Lugar para Trabajar" (Great Place to Work), logro que se atribuye principalmente a la transformación llevada a cabo por la institución y al compromiso brindado por sus colaboradores.



Apoyo a Causas Sociales

Con el afán de aportar al desarrollo de nuestra comunidad, en el 2023 invertimos en distintas actividades, como:

- Renovamos el auspicio como sponsor principal del Club Deportivo Cuenca, de su división femenina “Las Leonas” y el nombre del estadio ASA Banco del Austro.



- Oficializamos el auspicio para el Club Sport Emelec, que ahora ha nombrado a su estadio “George Capwell Banco del Austro”.



- Auspiciamos la carrera ciclística “L´Etape Ecuador 2023”, por segundo año consecutivo fuimos sponsor oficial del PGA Tour Latinoamérica 2023, evento mundial de Golf.
- Auspiciamos la XVI Biental de Cuenca, evento reconocido a nivel mundial que celebra el arte y la creatividad.



- Auspiciamos a deportistas promesas de nuestro país dentro de un programa que lo denominamos “Nuestros Héroe” quienes fueron embajadores de la Institución en disciplinas como levantamiento olímpico, triatlón y el evento “La meta es vida 5k”, apoyando la construcción de un mundo más saludable y solidario.
- Contribuimos con donaciones en la época navideña a instituciones públicas y privadas sin fines de lucro que tocaron nuestra puerta.



- Fuimos auspiciantes principales de la tradicional feria artesanal organizada por el CIDAP (Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares).



- Nuestra institución se sumó a los grupos de apoyo para entrega de donaciones a los damnificados en la ciudad de Alausí, después del trágico deslave suscitado en el mes de marzo del 2023.



- Con los fondos de nuestro tradicional “Austrotón” se contribuyó para la construcción de un punto de encuentro de los moradores de la comunidad de Patúl, ubicada en la parroquia Molleturo de la provincia del Azuay.



- Aportamos con bonos de consumo para la alimentación de los niños del Hogar Infantil Tadeo Torres en la ciudad de Cuenca y en la ciudad de Quito realizamos un aporte solidario a la Casa Hogar San Vicente de Paúl.



- También realizamos campañas de donación de sangre en coordinación con el Ministerio de Salud pública y la Cruz Roja ecuatoriana, conservando nuestro reconocimiento a la cultura de donación.



- Para nuestros colaboradores realizamos jornadas de vacunación contra la influenza a nivel nacional, además, trabajamos en campañas de alimentación saludable.



- Mediante el Programa de Educación Financiera, en el 2023 brindamos capacitaciones a más de 10.500 personas. Trabajamos con quince instituciones educativas y con aliados estratégicos como la Cámara de Comercio de la Ciudad de Cuenca, el Fondo de cesantía de la Policía Nacional, el CIDAP y la Empresa Pública Municipal de Desarrollo Económico de la ciudad de Cuenca (EDEC EP).



Actualmente estamos implementando nuevos modelos de gestión para adaptarnos a los cambios de mercado, queremos seguir contribuyendo de manera protagónica al desarrollo económico de nuestro país, generando puestos de empleo, y creando valor para nuestros Accionistas, Clientes y Colaboradores, y demás grupos de interés. Continuaremos fortaleciendo nuestra cultura organizacional, trabajando en el desarrollo de nuestros colaboradores y mejorando la productividad de nuestros equipos.

Agradecemos a toda la familia Banco del Austro S.A., que con su esfuerzo y dedicación nos permiten acercarnos cada vez más a nuestros objetivos.

