

Créditos de las **COOPERATIVAS** dinamizan la producción

VISTAZO

Enfoque

Edición No. 84 / Julio de 2026

Bancos

Cooperativas

MAYOR INCLUSIÓN BANCARIA

La tecnología incursiona en el AGRO

Cashflow

Liquidez en marcha para tu negocio

Una solución financiera para que tu empresa continúe operando con tranquilidad y sin interrupciones.



El **flujo** que tu empresa necesita.



Sin presión ni apuros, paga cada 90 días.



Tu operación se mantiene activa.



Más información en: bcmanabi.com/cashflow

BANCO MANABÍ

CARTA DEL EDITOR • Edición 84



EDITOR
Fausto Lara Flores

Una buena noticia: la banca es rentable

LA BANCA ARRASTRA un concepto negativo casi generalizado. La ciudadanía no ve con buenos ojos cuando se anuncian las ganancias o el buen desempeño de las instituciones financieras... de inmediato surgen 'propuestas' para imponer más impuestos a los bancos o límites a su rentabilidad.

Sin embargo, la sociedad debe entender la importancia de contar con un sistema bancario rentable para el desarrollo de un país. En esta edición de **Revista ENFOQUE**, justamente, revisamos el buen momento de los bancos privados, que cerraron el 2025 con más de 450 millones de dólares de utilidades. Esta cifra viene acompañada de un excelente crecimiento en los depósitos, así como en la entrega de créditos, la mayoría destinados a la producción.

A la par, la bancarización está aumentando en el Ecuador, lo cual permite que más personas tengan acceso a los servicios financieros formales, gracias a la ampliación de los puntos de atención y a las herramientas tecnológicas que rompen fronteras físicas.

Este buen momento también se vive en el sector de las cooperativas de ahorro y crédito del país, aunque con un detalle que no se puede soslayar: más de 30 instituciones en los últimos años han pasado a procesos de liquidación forzosa. Por supuesto, este dato no suena positivo, pero es producto de los controles y vigilancia en el sector que permiten detectar problemas de solvencia o incumplimientos a la normativa.

Lo importante es proteger a los clientes y mantener fuerte al sistema bancario y cooperativo de manera general. Avanzamos por buen camino, debido a que el país cuenta con la Corporación del Seguro de Depósito (COSEDE), que desde su creación ha desembolsado más de 228 millones de dólares a favor de los depositantes en casos de las instituciones en liquidación.

Otro aspecto fundamental es que la educación financiera se está convirtiendo en un eje central en los bancos y cooperativas, a fin de inculcar entre sus clientes la responsabilidad en el manejo del dinero y evitar el sobreendeudamiento. El sistema financiero está sano, es una buena noticia.

Buena lectura

Enfoque

EDITORIAL • VISTAZO

**Director Editorial
y Gerente General:**
Francisco Alvarado
González

Editor:
Fausto Lara Flores

Reporteros:
Cecibel Serrano y
Sandra Armijos

Corrección:
Henry Almeida

Fotografía:
César Mera,
Shutterstock y cortesía

Director de Arte:
Daniel Valverde López

Diagramación:
Juan Yépez

Ventas

Jefe Nacional de Ventas:
Ángel Seixas
aseixas@vistazo.com

Quito
Paola Cortez
pcortez@uio.vistazo.com

Ventas y Clasificados:
Editorial Vistazo

Guayaquil:
(04) 2327-200; 2328-505
Quito:
(02) 3985-700

SIMBOLOGÍA

i Información

o Opinión

e Entretenimiento

p Publicidad

**Publicación de Editores
Nacionales C. Ltda. (ENSA)**





La tecnología transforma la producción agrícola

El Internet de las Cosas (IoT), los drones y la automatización impulsan la agricultura. Ecuador avanza de forma gradual en la incorporación de estas tecnologías para mejorar la productividad y la sostenibilidad del sector.

La necesidad de hacer más eficiente y sostenible la agricultura ha llevado al mundo a tecnificar este sector. Países como Estados Unidos, Israel y China se encuentran a la vanguardia gracias al uso de invernaderos, maquinaria autónoma, drones y robótica agrícola.

Si bien América Latina aún no alcanza ese nivel de desarrollo, Brasil, Argentina y Chile ya registran importantes

avances. En el caso brasileño, se ha implementado la agricultura de precisión en millones de hectáreas productivas mediante inteligencia artificial (IA), big data, sensores de suelo, estaciones meteorológicas y drones.

Argentina, por su parte, destaca por la incorporación de tractores, sembradoras y cosechadoras equipados con sensores, GPS y sistemas automatizados. Chile, en tanto, sobresale por la adopción de in-

teligencia artificial, drones de monitoreo y sistemas de riego automatizados orientados a enfrentar la escasez hídrica.

Aunque en menor escala, Ecuador también avanza en este proceso, principalmente mediante el monitoreo satelital y el empleo de drones. Estas herramientas se utilizan para recopilar y analizar información sobre el estado de los cultivos, las variables climáticas, las condiciones del suelo y las labores de fumigación.

IoT en el agro

El Internet de las Cosas (IoT) es una tecnología que ayuda a los agricultores a incrementar el rendimiento, reducir cos-

Foto Shutterstock

Entendemos la
AGROINDUSTRIA
y diseñamos tecnología que
**OPTIMIZA TODO EL
CICLO PRODUCTIVO**



Software
multicultivo



Sensores
climáticos



ERP de gestión
comercial



Estaciones
meteorológicas



AGENDA UNA REUNIÓN
CON NUESTROS CONSULTORES



Todo se Conecta

■ **Los drones** están proporcionando a los agricultores datos valiosos como estado del suelo y la presencia de enfermedades y plagas.

tos y tomar decisiones basadas en datos. Esta conecta sensores, equipos y maquinaria para automatizar procesos y proporcionar información en tiempo real sobre la salud del suelo, el clima y el estado de los cultivos.

Entre sus principales beneficios se encuentran la detección de malezas, la identificación temprana de enfermedades en las plantas, la determinación del grado de madurez de los frutos, la clasificación de especies según su tamaño y calidad, así como la reducción del consumo de agua y productos químicos.

El IoT también ha transformado la recopilación y el procesamiento de información meteorológica en los entornos agrícolas. Estos sensores inteligentes registran parámetros ambientales y transmiten los datos de forma inalámbrica hacia plataformas centralizadas o servicios en la nube.

Estos sistemas suelen incorporar dispositivos capaces de medir la humedad del suelo y las hojas, la intensidad de la luz y otros indicadores relevantes para la producción.

La digitalización del agro también avanza en la trazabilidad de los alimentos mediante registros electrónicos y tecnologías basadas en blockchain. Estas soluciones facilitan las auditorías y permiten demostrar el cumplimiento de estándares internacionales, como GlobalG.A.P. y HACCP, mediante registros verificables en las operaciones realizadas durante el proceso productivo.

Entre las principales aplicaciones tecnológicas en la agroexportación destacan el monitoreo continuo mediante IoT, la automatización del riego, el fertirriego, los procesos de empaque y la gestión de la cadena de frío.

Hoy en día, la agricultura inteligente ya no es una tendencia exclusiva de los países desarrollados. A medida que estas herramientas se vuelven más accesibles y económicas, las naciones en desarrollo tienen la oportunidad de reducir la brecha tecnológica si aprovechan adecuadamente los datos y la transformación di-



Foto Shutterstock

Tecnologías agrícolas inteligentes

- **ROBOTS:** Reducen la mano de obra, mejoran la productividad y favorecen la sostenibilidad al realizar tareas con precisión y eficacia. A través del Internet de las Cosas (IoT) algunos robots controlan tractores o drones y hasta ayudan al control de malezas en los cultivos.
- **DRONES:** Equipados con cámaras y sensores avanzados, proporcionan a los agricultores datos valiosos para la toma de decisiones.

Con estos aparatos se pueden identificar las variaciones en las condiciones y en la salud del suelo, dar seguimiento de los animales, detectar enfermedades y plagas, controlar el riego y cultivo.

- **SENSORES REMOTOS:** Controlan diversos factores medioambientales y operativos en el cultivo como: signos de estrés, precipitaciones, humedad, calidad del suelo, temperatura, luz y optimizan el riego.

La innovación agrícola no requiere de grandes inversiones, sino de la capacidad para seleccionar la tecnología más adecuada según las condiciones específicas de cada territorio.

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) destaca que la innovación no depende necesariamente de grandes inversiones, sino de la capacidad para seleccionar la tecnología más adecuada según las condiciones específicas de cada territorio.

Se prevé que, en un futuro cercano, los drones autónomos, los tractores

autodirigidos, las cosechadoras inteligentes e incluso los robots se conviertan en herramientas de uso habitual. Los especialistas coinciden en que la agricultura autónoma permitirá obtener ma-

yores rendimientos, reducir la demanda de mano de obra e insumos y, al mismo tiempo, disminuir el impacto ambiental de la producción.

Frente al cambio climático, la escasez de agua, el incremento de los costos de producción y la limitada disponibilidad de trabajadores agrícolas, el desafío ya no será únicamente producir más, sino hacerlo de manera más inteligente. **E**

Enfoque

Bancos



Por **Cecibel Serrano** / cserrano@vistazo.com



BUENOS RESULTADOS DE LA BANCA ECUATORIANA

Los principales indicadores financieros muestran un desempeño favorable del sector bancario, impulsado por mayores utilidades, crecimiento del crédito, solidez patrimonial e innovación.

Al igual que en un partido de fútbol, donde un buen resultado depende del trabajo en equipo, el desempeño del sistema bancario ecuatoriano se refleja en algunos indicadores principales. El primero son las utilidades (resultados) que se originan en su actividad de in-

termediación financiera, es decir, captar depósitos para colocarlos en créditos.

Según cifras de la Superintendencia de Bancos, de enero a mayo del 2026, las utilidades de los bancos privados alcanzaron los 451,6 millones de dólares, lo cual representa un incremento del 30 por ciento frente al mismo periodo del 2025.

■ **Banco Pichincha** cerró el 2025 con una cartera de crédito diversificada de 13.900 millones de dólares.

En términos económicos, las utilidades de los bancos son un aspecto positivo para la seguridad de los ahorros y para la economía en su conjunto, debido a que son la materia prima del crédito.

En ese sentido, el otorgamiento de préstamos registra un crecimiento importante comparado con años anteriores. A mayo de 2025 se evidenciaba un crecimiento anual de 10,4 por ciento,

Un sector solvente y estable (Cifras a mayo del 2026)

64.898 puntos de atención tienen actualmente los bancos privados del Ecuador. Estos se encuentran distribuidos en 1.138 oficinas, 5.132 cajeros automáticos y 58.628 correspondientes no bancarios.



Los depósitos bancarios alcanzaron los **63.480 millones de dólares**, con un crecimiento anual del 13,4 por ciento.

La morosidad de los bancos privados se mantiene en niveles bajos y controlados. A mayo de 2026, se ubicó en **3,1 por ciento**, registrando una reducción de 0,1 puntos porcentuales frente al mismo periodo del año anterior.



El patrimonio del sistema es de **7.642 millones de dólares**, 10,5 por ciento más frente a mayo de 2025.

En el 2025, por cada **100 dólares de utilidad** de los bancos, el Estado recibió 65 dólares en tributos.



Fuentes: Superintendencia de Bancos y Asobanca.

■ En noviembre del 2025, Banco Manabí apostó por el segmento productivo a través de su nuevo producto Cashflow.



Foto cortesía Banco Manabí

ducto Cashflow, una solución financiera que ofrece liquidez a las empresas. Su estructura de pagos, de cada 90 días, se adapta a los ciclos del negocio y brinda el respaldo necesario para mantener una operación activa.

Marcos Miranda, presidente del directorio de la institución, indica que a mayo del 2026, el 85 por ciento de las nuevas colocaciones se realizaron con la modalidad Cashflow, mientras que el 15 restante, son créditos tradicionales.

Los clientes responden positivamente a este nuevo producto, lo que mantiene la tendencia positiva de Banco Manabí, que cerró el 2025 con un alza del 41 por ciento en su cartera de crédito.

Otros indicadores relevantes del sistema financiero son la liquidez y la solvencia. Este último es un indicador fundamental porque mide la relación entre el volumen del capital disponible y el riesgo que el banco asume.

En los cinco primeros meses del 2026, el nivel de solvencia del sistema llegó al 13,4 por ciento, superando el nueve por ciento que es el mínimo requerido por el Código Orgánico Monetario y Financiero, de acuerdo con datos recopilados por la Asobanca. En el ámbito financiero, otra fortaleza relevante es el ROE, rentabilidad sobre el patrimonio, es decir, las ganancias que tiene un banco en función del capital aportado.

En 2025, Banco Pichincha cerró con un ROE del 12,2 por ciento. Para la enti-

mientras que este año el indicador aumentó a 13,1 por ciento, equivalentes a 53.906 millones de dólares.

Marco Rodríguez, director ejecutivo de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, Asobanca, menciona que frente a estos resultados es importante resaltar que el 59 por ciento del crédito colocado ha sido destinado a los sectores productivos del país. Mientras que el 41 por ciento restante ha servido para

apoyar el consumo de los ecuatorianos. "Los bancos privados mantienen el apoyo a la reactivación económica, privilegiando el crecimiento de créditos productivos y acompañando de esta forma a la demanda de la producción nacional", resalta Rodríguez.

Un ejemplo de esta dinámica es Banco Manabí que decidió en noviembre del 2025 apostar por el segmento productivo a través de su nuevo pro-

Foto cortesía Citibank



■ Citibank transformó la relación con sus clientes corporativos, pasando de un enfoque transaccional a un modelo relacional y digital.

dad, este desempeño se apoyó en una cartera diversificada de 13.900 millones de dólares y en obligaciones con el público por 17.700 millones de dólares, resultados que se integran a una estrategia interna enfocada en la transformación digital, automatización y una mejora continua de la experiencia del cliente.

Para este año, la institución financiera proyecta un crecimiento de su cartera en sectores estratégicos como el agro y la energía, al tiempo que fortalece iniciativas que generen impacto social, económico y ambiental.

A través de sus biocréditos, Banco Pichincha ha canalizado más de 1.500 millones de dólares hacia proyectos sostenibles. Además, ha impulsado el crecimiento de negocios liderados por mujeres mediante la entrega de más de 201.000 créditos, complementados con

De enero a mayo de 2026, las utilidades de la banca privada ecuatoriana fueron de 451,6 millones de dólares, 30 por ciento más versus el mismo periodo de 2025.

programas de capacitación en habilidades gerenciales y digitales que fortalezcan su autonomía económica.

Este contexto positivo también se percibe en instituciones internacionales con presencia en el país. Citibank, por ejemplo, cerró el ejercicio fiscal 2025 con un desempeño óptimo, registrando la utilidad más elevada de su historia y consolidando una rentabilidad sobre el patrimonio del 21,7 por ciento. De acuerdo con sus resultados, la entidad alcanzó un índice de solvencia del

23,7 por ciento y de liquidez del 26,5 por ciento.

En los últimos años, Citibank indica que ha transformado la relación con sus clientes corporativos, pasando de un enfoque transaccional a un modelo relacional y digital. Este último aspecto le ha permitido a la institución ir más allá de la conexión bancaria para cocrear soluciones tecnológicas avanzadas, mediante APIs (Interfaces de Programación de Aplicaciones) e integración con sistemas ERP (softwares que unifican y automatizan los procesos centrales de una empresa) que se traducen en una gestión de tesorería más inteligente, mayor visibilidad de flujos de caja en tiempo real y el desarrollo de nuevos modelos de negocio para sus clientes.

Desafíos en la 'cancha'

Más allá de los buenos resultados alcanzados por el sector, en la cancha también se viven partidos difíciles. Para Francisco Borja, profesor del Colegio de Economía de la Universidad San Francisco de Quito, los bancos nacionales podrían asemejarse a ese jugador con grandes habilidades, pero que no tiene el respaldo de sus compañeros.

“Ante esta situación, ese jugador habilidoso, al igual que los bancos, es muy conservador en el terreno para hacer frente a legislaciones, a un entorno político cambiante y una realidad económica variable”, señala.

Borja, quien tiene un doctorado en Economía y es especialista en macrofinanzas y crisis financieras, también identifica otros desafíos para el sistema. “La necesidad de contar con estándares internacionales de Basilea III, es fundamental para buscar fondos en el exterior. A ello se suma la necesidad de alcanzar una adecuada bancarización y de enfrentar los techos de las tasas de interés los cuales son absolutamente nocivos, no solo para el sector financiero, sino para el desarrollo del país”, explica. ■

Innovación que construye
un futuro sostenible

BGR DIGITAL

ENTRE LAS 5 MEJORES APPS DEL ECUADOR

La App BGR DIGITAL fue reconocida dentro del **Top 5 de aplicaciones bancarias mejor valoradas por los usuarios en Ecuador**, según el estudio regional **App Popularity Score (APS®)** de RankingsLatAm, que evaluó más de **300 aplicaciones financieras en 18 países de Latinoamérica**.

Este reconocimiento refleja la confianza, satisfacción y experiencia que nuestros clientes viven cada día a través de nuestros canales digitales.

Porque en BGR seguimos firmes, innovando para brindarte una experiencia bancaria ágil, segura y cercana.



RECONOCIMIENTO DEL RANKINGAPP
POPULARITY SCORE (APS®) DE
RANKINGS LATAM.

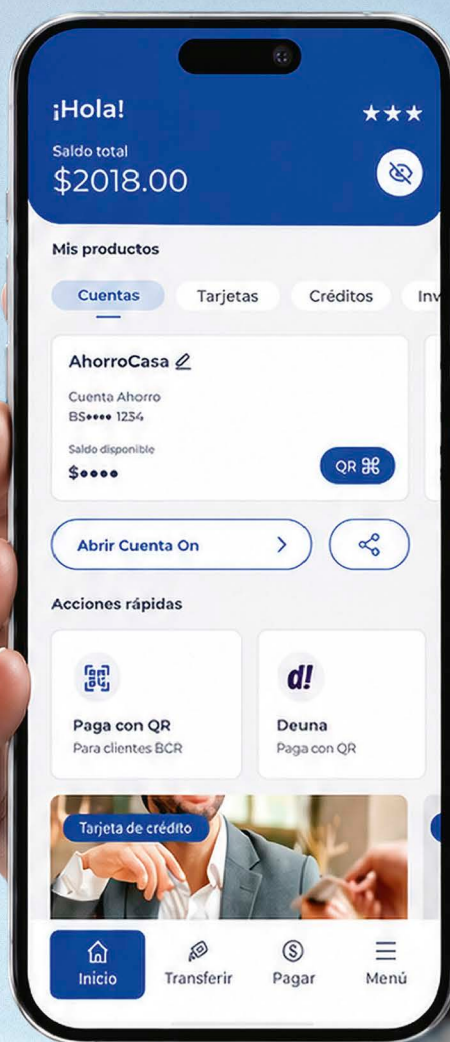




Foto cortesía Banco Guayaquil

En busca de una mayor inclusión financiera

La expansión de canales de atención y las estrategias de educación financiera buscan ampliar el acceso a la banca. Sin embargo, aún persisten brechas territoriales y generacionales para lograr una mayor bancarización.

El acceso a los servicios financieros en el Ecuador ha mostrado avances sostenidos durante los últimos años, impulsado por una mayor disponibilidad de canales físicos y digitales alrededor del país.

El estudio La Inclusión Financiera en el Ecuador, publicado en 2025 por la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, destaca que el incremento de puntos de atención ha reducido los tiempos de espera y los desplazamientos para acceder a los servicios bancarios. Sin embargo, recalca que todavía existen desafíos importantes para lograr una inclusión más equitativa.

El informe menciona que el 17 por ciento de los ecuatorianos aún no cuenta con ningún producto financie-

ro, mientras que las mayores brechas de acceso afectan a los habitantes de provincias menos urbanizadas, las mujeres y los jóvenes de entre 15 y 30 años. Ante este panorama, las entidades financieras han fortalecido iniciativas para ampliar la cobertura, impulsar la digitalización y mejorar la experiencia de sus usuarios.

Hace 18 años, Banco Guayaquil creó Banco del Barrio para acercar los servicios financieros a comunidades, emprendedores y pequeños negocios con acceso limitado al sistema bancario. Actualmente, esta red de corresponsales no bancarios (CNB) supera los 20.506 puntos de atención, con presencia en el 96 por ciento de las parroquias urbanas y el 69 por ciento de las rurales.

■ De enero a mayo del 2026, se han realizado 33,2 millones de transacciones a través de los corresponsales de Banco del Barrio.

■ Produbanco complementa su modelo de gestión de atención al cliente con inteligencia artificial generativa para analizar grandes volúmenes de comentarios.



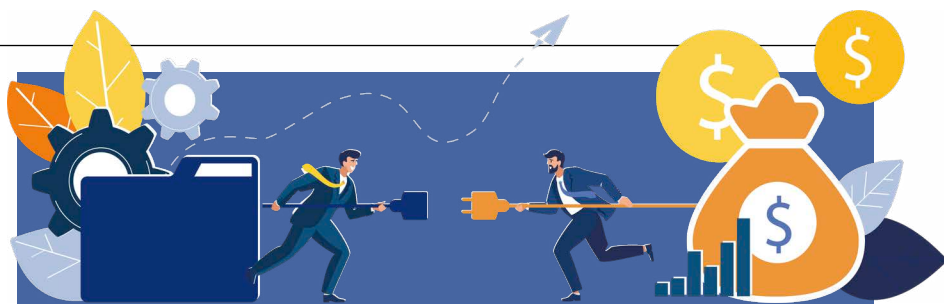
Disponibles en todos los cantones del país, los CNB ofrecen servicios como transferencias, retiros y pagos, y se encuentran ubicados en tiendas, bazares, farmacias, supermercados y otros pequeños comercios.

Hasta abril del 2026, la Superintendencia de Bancos reportó 58.628 puntos a escala nacional. Este sistema también ha generado un impacto social significativo. Según Banco Guayaquil, el 65 por ciento de los locales del Banco del Barrio en el país son administrados por mujeres.

Entre enero y mayo del 2026 a través de esta red se efectuaron 33,2 millones de transacciones por 1.357 millones de dólares y se otorgaron más de 49.263 microcréditos por 316 millones de dólares.

Banco del Barrio también ha incorporado servicios como giros al extranjero hacia Colombia, México y Perú, cobros mediante tarjetas de crédito y débito, pagos con códigos QR y transferencias interbancarias.

Produbanco, por su parte, orienta su estrategia hacia el fortalecimiento de la experiencia del cliente. La institución implementó un modelo de gestión basado en la metodología Voz del Cliente (VoC), con el propósito de iden-



Desafíos en acceso a servicios bancarios

1• A nivel nacional, el 100% de los cantones cuentan con al menos un punto de atención físico. Pero solo el 94% de los cantones poseen puntos electrónicos de atención, especialmente en la Amazonía.

2• Hasta el segundo trimestre del 2024, en el Ecuador habían 206 puntos de atención por cada 1.000 km², es decir, que existía al menos un punto por cada 4.85 km². No obstante, hay provincias donde sus habitantes deben reco-

rrer más kilómetros para obtener atención financiera, tal es el caso de Pastaza y Orellana.

3• Al segundo trimestre del 2024, la brecha de género en el acceso a algún producto financiero se ubicó en 1,6 por ciento.

4• El grupo etario con mayor acceso a productos financieros es de 46 a 69 años, mientras que el grupo de 15 a 30 años aún se encuentra relegado.

Fuente: Red de Instituciones Financieras de Desarrollo

tificar y resolver los principales puntos de fricción.

La entidad complementa este proceso con inteligencia artificial generativa para analizar grandes volúmenes de comentarios, detectar patrones y acelerar la toma de decisiones. Dayana Benítez, líder de Experiencia del Cliente de Produbanco, indica que la institución ha rediseñado los procesos para reducir tiempos y simplificar las interacciones en momentos de mayor sensibilidad para los usuarios.

“Fortalecimos nuestra capacidad de escuchar la voz del cliente en tiempo real. Cada comentario, recomendación o incluso molestia representan una oportunidad para mejorar. Pero lo más importante es que no nos quedamos en la escucha, sino que la transformamos en acciones concretas dentro de la organización”, afirma Benítez.

El estudio La Inclusión Financiera en el Ecuador señala que el 17 por ciento de la población del país aún no posee productos financieros, pese a la expansión de canales físicos y digitales.

Educación financiera

Desde la perspectiva de Banco del Pacífico, el desafío ya no consiste únicamente en ampliar el acceso al sistema financiero, sino en lograr un uso efectivo de los productos y servicios disponibles. Para ello, la institución complementa la digitalización con programas de educación financiera dirigidos a distintos segmentos de la población.

Como resultado de aquello, desde 2010, cerca de 130.000 personas en más de 20 cantones y 12 provincias recibieron capacitaciones. Solo en 2025 participaron 21.062 personas y entre enero y mediados de mayo de 2026 se incorporaron otras 4.945.

Las acciones incluyen iniciativas para niños, jóvenes, adultos, emprendedores y grupos vulnerables. Programas como “Aprendo con mi Banco”, “Pacífico Game Changers”, “Pacífico Imagina” y “Mi Banco

me enseña” promueven conocimientos sobre ahorro, presupuesto, emprendimiento, innovación, planificación financiera, seguridad bancaria y uso responsable del crédito. **E**



Foto cortesía Produbanco



José Luis Cortez,
Especialista en Educación
Financiera - Gerente de
Mercado Empresarial
Equifax Ecuador

Evaluación crediticia: más allá del historial de pagos

LA DIGITALIZACIÓN y el uso inteligente de los datos han transformado la manera en que las entidades financieras evalúan a sus clientes. Además de los antecedentes crediticios tradicionales, el análisis financiero actual permite construir una visión más integral de las personas.

Estamos viviendo una revolución impulsada por la analítica predictiva, el big data y la tecnología de vanguardia, herramientas que mitigan el riesgo para las instituciones y favorecen una verdadera inclusión financiera en el Ecuador.

Durante años, se pensaba que el análisis crediticio significaba solo revisar el historial de pagos de una persona. Actualmente, esa visión, aunque relevante, resulta insuficiente.

La evolución del sistema financiero, la economía y los hábitos de consumo han demostrado que comprender el perfil crediticio requiere un análisis más amplio que integra

La evolución del sistema financiero y los hábitos de consumo han demostrado que comprender el perfil crediticio requiere un análisis más amplio que integra información sobre el comportamiento pasado y la capacidad de asumir nuevas obligaciones.

información sobre el comportamiento pasado y la capacidad de asumir nuevas obligaciones de manera sostenible.

La salud crediticia se construye a partir de distintos elementos que, en conjunto, permiten estimar la capacidad de una persona para acceder y administrar nuevos compromisos financieros de forma responsable.

Uno de los principales factores es el historial de pagos, ya que refleja cómo el cliente ha respondido a sus obligaciones financieras. Pagar puntualmente demuestra disciplina y compromiso, y los atrasos recurrentes pueden constituir señales de alerta, sin embar-

go, este es apenas el punto de partida.

También resulta fundamental analizar el nivel de endeudamiento y la capacidad de pago del cliente. Una persona puede registrar un excelente historial de pagos, pero si mantiene múltiples obligaciones o una parte importante de sus ingresos ya está comprometida, asumir un nuevo crédito podría representar un riesgo para el solicitante y la entidad financiera.

No se trata solo de cuánto gana una persona, sino también de cómo administra sus recursos para responder a nuevos compromisos.

La tecnología y la analítica de datos han fortalecido el análisis de la estabilidad financiera. Hoy es posible integrar diversas fuentes de información para construir perfiles completos, reducir la incertidumbre y respaldar decisiones objetivas.

Para las entidades financieras y comerciales, una evaluación integral de la salud crediticia significa mejorar la calidad de la cartera, optimizar la asignación de recursos y desarrollar ofertas acordes con el perfil de cada cliente. Para los ciudadanos, esta es una oportunidad de conocer mejor su situación financiera, fortalecer hábitos responsables y también de acceder a mejores oportunidades de financiamiento.

Un ciudadano informado es un ciudadano empoderado. Por ello, transformamos la información en conocimiento accesible, promoviendo una cultura financiera saludable que fortalezca el tejido social.

La salud crediticia es mucho más que un indicador de riesgo, es el motor de un ecosistema financiero y comercial sostenible que contribuye a generar confianza entre ciudadanos e instituciones. Evaluarla correctamente implica comprender el contexto financiero de cada cliente para impulsar decisiones responsables que fortalezcan la inclusión financiera. **E**

**Confianza en los negocios
que impulsan al país.**

Valeria "Dulce y Cremoso", Manta

Solicita tu crédito
Pymes aquí.



Nuevos productos impulsan proyectos sostenibles

Los bancos amplían su portafolio sostenible, mediante bonos temáticos y créditos especializados, dirigidos al financiamiento de proyectos ambientales, productivos y sociales.

En los últimos años, diversas entidades bancarias han desarrollado instrumentos orientados a canalizar recursos hacia proyectos con impacto sostenible, dirigidos al sector productivo y a grupos específicos de la población.

Esta tendencia se refleja en iniciativas que abarcan desde emisiones de bonos temáticos, hasta líneas de crédito especializadas, cuyo objetivo es financiar actividades que generen beneficios ambientales, fortalezcan los sectores estratégicos de la economía y amplíen las oportunidades de acceso a su respectivo financiamiento.

Uno de estos casos corresponde a Banco del Austro, que en mayo de 2024 realizó su primera emisión de Bonos Azules en el mercado de valores LatinX de Panamá, para fortalecer la economía azul, un modelo económico orientado a la exploración, el desarrollo y la gestión sostenible de los océanos, mares y zonas costeras.

Hasta 2025, los proyectos financiados mediante estos recursos registran una producción de 42.138 toneladas bajo certificaciones sostenibles. Además, se ha contribuido a una reducción de 9.304 toneladas

de dióxido de carbono equivalente, la recuperación de 14.497,5 toneladas de residuos, el tratamiento anual de 43.708 metros cúbicos de agua y la recuperación de 660 toneladas de plástico.

La distribución geográfica de los desembolsos se concentró totalmente en provincias vinculadas a actividades marino-costeras. Por ejemplo, Guayas recibió el 51,45 por ciento de los recursos; Galápagos, el 21,83 por ciento; Manabí, el 14,03 por ciento; El Oro, el 8,11 por ciento; y Santo Domingo de los Tsáchilas, con el 4,58 por ciento.

Luis Rosales, vicepresidente de Mercados Financieros de Banco del Austro, menciona que los fondos financiados se destinaron a planes de electrificación y eficiencia energética en acuicultura y pesca, modernización de embarcaciones, infraestructura para tratamiento de aguas, gestión de residuos, reciclaje, economía circular y turismo sostenible.

“Banco del Austro estructuró condiciones financieras adaptadas al destino de cada proyecto, su plazo de ejecución y perfil de riesgo. Asimismo, todos estos financiamientos debían cumplir con los criterios de elegibilidad establecidos en el Marco de Referencia de

Los bancos amplían su oferta de productos para financiar proyectos ambientales, sociales e inclusivos, incorporando criterios lo cual marca una evolución del sector.





■ **Banco del Austro** financia proyectos que contribuyan a la conservación de los ecosistemas marinos y el uso sostenible de recursos naturales.



Foto cortesía Banco del Austro

Bonos Azules y superar una evaluación financiera, ambiental y social”, explica Rosales.

Un trabajo similar realiza Banco Bolivariano, que en marzo de este año anunció la emisión de su Bono de Biodiversidad, con una colocación de 120 millones de dólares y un plazo de hasta cinco años, respaldado por la Corporación Financiera Internacional, BID Invest y el banco de desarrollo empresarial de los Países Bajos, FMO. La Bolsa de Valores Quito aprobó la inscripción de la oferta pública de la décima primera emisión de obligaciones de largo plazo.

Los recursos obtenidos mediante este bono están destinados al financiamiento de proyectos relacionados con cinco ejes estratégicos: uso productivo de la tierra o agricultura, producción sostenible en agua dulce o marina, gestión de residuos y plásticos, actividades forestales y plantaciones, y servicios de

■ **Hasta junio** de este año, 2.785 mujeres, entre 30 y 39 años, fueron el grupo con mayor participación de acceso al crédito **Emprende Violeta**, impulsado por BanEcuador.

turismo y ecoturismo.

Carlos Santos, gerente de Sostenibilidad de Banco Bolivariano, explica que el tiempo de evaluación de cada iniciativa depende de su complejidad, ya que el proceso combina el análisis financiero tradicional con la evaluación ambiental y social bajo el Sistema de Administración de Riesgos Ambientales y Sociales (SARAS).

“La metodología contempla revisión documental, análisis técnico y, cuando corresponde, visitas de campo. Entre los requisitos generales para acceder al financiamiento se encuentran demostrar capacidad de pago, presentar proyectos alineados con los sectores elegibles, no desarrollar actividades excluidas o de alto riesgo ambiental y social, y cumplir estándares relacionados con la gestión de impactos sobre la biodiversidad”, señala Santos.

Inclusión femenina

Las finanzas sostenibles también incorporan productos dirigidos a objetivos sociales específicos. En este contexto, BanEcuador presentó en febrero de este año el crédito **Emprende Violeta**, diseñado para fomentar la independencia económica de las mujeres, en el marco de la política pública de igualdad de género.

El producto redujo su tasa de interés del 15 al 9,8 por ciento y ofrece montos desde 500 hasta 5.000 dólares, con plazos de hasta 60 meses. Para su solicitud, no se requiere firma ni aval del cónyuge, y los requisitos incluyen tener entre 25 y 60 años, contar con RUC o RIMPE vigente y demostrar ingresos estables o una actividad comercial verificable.

Según Eduardo Peña Hurtado, presidente del directorio de BanEcuador, hasta el 16 de junio de 2026 la entidad había desembolsado 39,3 millones de dólares mediante 9.474 operaciones de crédito.

Las provincias con mayor acceso a este crédito fueron Manabí, Guayas, Pichincha, Tungurahua y Azuay. Además, el grupo con mayor participación corresponde a mujeres entre 30 y 39 años. ■

Foto cortesía BanEcuador



La banca digital transforma los hábitos de los usuarios

La creciente adopción de canales digitales redefine la relación entre los clientes y las entidades financieras, impulsando nuevas estrategias de accesibilidad. Sin embargo, aún persisten desafíos relacionados con la confianza y la inclusión.

La banca digital continúa consolidándose como uno de los principales canales de interacción entre las entidades financieras y sus clientes en el Ecuador. La demanda de soluciones ágiles, simples y disponibles en cualquier momento ha impulsado la transformación de los servicios bancarios, en un contexto donde

la tecnología adquiere un papel cada vez más relevante.

De acuerdo con el último informe de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (Asobanca), durante el 2024, siete de cada diez transacciones bancarias se realizaron por canales digitales. A este auge se suma otra realidad y es que seis de cada diez operaciones fueron

■ **Los canales digitales** ganan protagonismo en el Ecuador, mientras los bancos impulsan sus innovaciones para responder a la rapidez y accesibilidad que demandan.

efectuadas mediante dispositivos móviles, reflejando la creciente preferencia de los usuarios por realizar sus gestiones financieras desde un celular.

Para Francisco Nazati, gerente de Banca Personas de Banco ProCredit, el comportamiento de los clientes en la banca tiene un claro punto de inflexión antes y después del COVID 19.

“Previo a este evento, predominaba una preferencia por la atención presencial, con agencias que concentra-



Escanea
el código QR y
regístrate.



ODS

LEADERS SUMMIT

by **VISTAZO**



**JUANITA
GOEBERTUS**

Directora para las
Américas - Human
Rights Watch



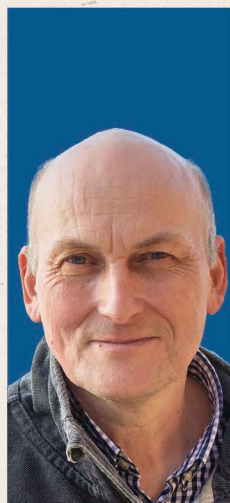
**DR. ABRAHAM
NUNBOGU**

Health Geographer -
Universidad de las
Naciones Unidas
(Instituto para el Agua,
Ambiente y Salud)



**DRA. MELISSA
JOHNS**

Asesora de Desarrollo
Senior - Agencia de la
ONU para los
Refugiados (ACNUR)



**DR. RICHARD
THOMPSON**

Director, Marine
Institute - Universidad
de Plymouth



**DRA. ANNA
VOHLÖNEN**

Consultora de
Educación - Grupo
Banco Mundial

Conoce a algunos de los **referentes**
que compartirán experiencias,
tendencias y soluciones
para los desafíos que hoy definen el
desarrollo sostenible.

19
AGOSTO

📍 Hotel Hilton Colón
Gran Salón Isabela

ban gran parte de la interacción con los usuarios. Sin embargo, la pandemia aceleró de manera decisiva la adopción de estos canales, generando un cambio estructural en la forma en que los clientes se relacionan con las instituciones financieras”, indica Nazati.

Hoy, los clientes priorizan los aplicativos móviles, plataformas web y canales remotos como el contact center. Según el directivo, este nuevo comportamiento no solo se mantiene, sino que continúa profundizándose, especialmente en entre clientes más jóvenes.

Ante esta transformación, Banco ProCredit ha enfocado su estrategia en tres ejes fundamentales: el impulso de canales digitales, el rediseño de procesos con enfoque tecnológico y el fortalecimiento de la gestión de riesgos y ciberseguridad.

Considerando esta evolución del mercado, Carlos Baldeón, subgerente de Mercadeo de Banco General Rumiñahui, explica que las operaciones presenciales han disminuido progresivamente.

“Mientras que en 2018 el uso de ventanillas representaba alrededor del 31,5 por ciento de las operaciones, a mayo de 2026 ese porcentaje se redujo a cerca del 7,5 por ciento. En contraste con esta realidad, el servicio BGR Digital supera el 55 por ciento de utilización”, indica Baldeón.

Hasta mayo del 2026, la institución registró 160.428 clientes afiliados a esta nueva herramienta, equivalente al 87,6 por ciento de sus clientes activos comercialmente. De ellos, la mayoría utiliza la plataforma de forma recurrente y otros solo realizan transferencias o pagos.

Como parte de su estrategia, la entidad prevé fortalecer de manera continua su aplicación móvil y banca web, ampliar el onboarding digital para vincular nuevos usuarios sin trámites presenciales, reforzar la seguridad mediante bio-

metría, impulsar pagos interoperables y expandir las integraciones con billeteras electrónicas como Deuna. También proyecta avanzar hacia modelos de hiperpersonalización apoyados en inteligencia artificial.

Oportunidades y desafíos

En medio de esta fase de transformación que aún vive el Ecuador, los bancos encuentran varias oportunidades para mejorar su atención. Entre las principales necesidades que Banco Amazonas ha podido identificar, está la rapidez en la atención, la facilidad para realizar transacciones electrónicas, la reducción de costos asociados a los servicios financieros y una experiencia omnicanal que les permita interactuar a los usuarios con el banco de manera fluida.

Por ello, la institución financiera ha

orientado su renovación al desarrollo de productos centrados en las necesidades del cliente. Uno de ellos es Neo Cuenta, una instancia completamente digital que permite acceder a servicios financieros desde la aplicación móvil sin la necesidad de acudir a una agencia.

Madeleine Herrera, coordinadora de Canales Digitales y Mercadeo de Banco Amazonas, menciona que entre las principales características de este producto se destacan las transferencias interbancarias sin costo, retiros en cajeros de otras entidades financieras, pagos de servicios básicos y la entrega gratuita de la primera tarjeta de débito al completar el proceso de vinculación.

Herrera menciona que a un mes del lanzamiento de Neo Cuenta, a inicios de mayo de 2026, la entidad financiera ha aperturado 1.000 cuentas digitales.

Si bien existen múltiples ventajas en torno a la adopción de nuevas herramientas tecnológicas, la expansión de la banca aún enfrenta varios desafíos. La investigadora Ana Belén Tulcanaza, de la Universidad de las Américas (UDLA), indica que el principal obstáculo para una adopción masiva de billeteras digitales y transferencias en línea no es el acceso a la tecnología, sino la confianza.

Durante el IV Congreso Anual de la Asociación de Economía del Ecuador, realizado en la UDLA, la investigadora resaltó que para nuestro país, este dato tiene una lectura histórica directa: el trauma del feriado bancario del año 2000 sigue pesando.

Por ello, su investigación propone que el Estado rompa ese miedo a través de programas de educación financiera y la digitalización del pago de bonos y subsidios sociales. Según las cifras expuestas, cuando una persona confía en el sistema financiero, la probabilidad de utilizar este tipo de pagos aumenta en un 62,4 por ciento. **E**

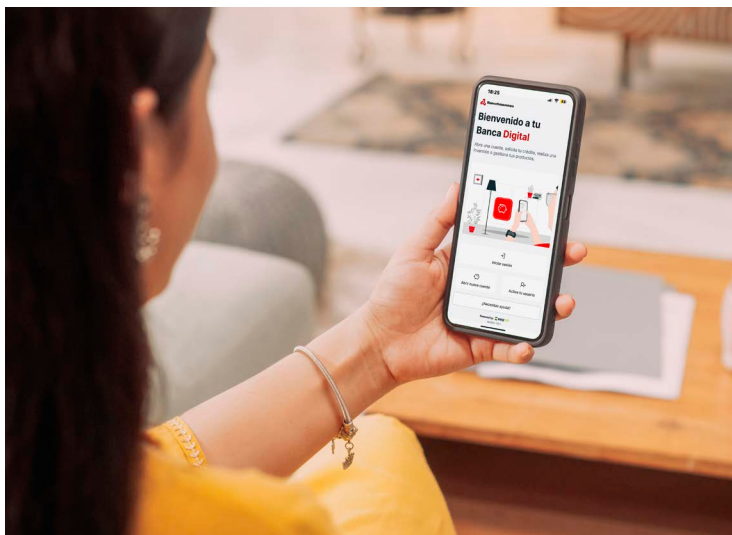


Foto cortesía Banco Amazonas

■ **Neo Cuenta** de Banco Amazonas es un producto completamente digital que permite acceder a servicios financieros desde la aplicación móvil.

Siete de cada diez transacciones bancarias en Ecuador se realizan por canales digitales y seis de cada diez operaciones son efectuadas con dispositivos móviles, según la Asobanca.

Enfoque

Cooperativas



Por **Sandra Armijos M.** / sarmijos@vistazo.com



CONTROLES Y VIGILANCIA FORTALECEN AL SECTOR

El sistema cooperativo ecuatoriano atraviesa un proceso de fortalecimiento impulsado por mayores controles y mecanismos de supervisión de la SEPS. Desde 2022, 30 instituciones han pasado liquidaciones forzosas.

En el primer trimestre de este año, el anuncio de la liquidación forzosa de las cooperativas de ahorro y crédito Incoop y Cariamanga, en Ambato y Loja, respectivamente, alarmó a la ciudadanía. Un año antes, el cierre de la cooperativa CREA, en Cuenca, ya había causado preocupación, pues nadie esperaba que una entidad de su tamaño tuviera problemas de solvencia.

De acuerdo con el último reporte de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), Incoop y Cariamanga no son las únicas en esta situación. Hasta el cinco de mayo pasado, otras 36 cooperativas se encontraban en el mismo estatus; la mayor parte de ellas está en Ambato (11) y Quito (10).

El deterioro de los indicadores de solvencia y liquidez, la pérdida del capital social, los altos niveles de morosidad y las deficiencias administrativas son algunas de las razones que llevan a estas instituciones a enfrentar procesos regulatorios.

Sin embargo, también pueden originarse por el incumplimiento de las medidas correctivas previstas en la normativa y por la configuración de causas expresamente establecidas en el Código Orgánico Monetario y Financiero (COMYF).

Intervenir o liquidar una cooperativa no constituye una decisión discrecional ni responde a eventos aislados, aclara la superintendente de Economía Popular y Solidaria, Christina Murillo.

Es el COMYF el que establece un esquema de supervisión permanente, basado en niveles de riesgo, para identificar oportunamente problemas y promover su corrección antes de llegar a medidas extremas.

En función de dicho perfil, cada cooperativa tiene distintos niveles de inspección. Para las de riesgo muy bajo o bajo existe una supervisión preventiva; aquellas que presentan debilidades moderadas están sujetas a inspección correctiva, mientras que las de riesgo alto o crítico ingresan a un esquema de vigilancia intensiva.

Esta última se aplica cuando las condiciones económicas y financieras, la calidad del gobierno cooperativo o la gestión de riesgos presentan deficiencias significativas, o cuando se incumplen los requerimientos mínimos de solvencia.

El esquema también procede cuando las entidades registran pérdidas en

los dos últimos trimestres o cuando las proyecciones muestran que podrían incumplir los requerimientos patrimoniales mínimos en el corto plazo. “La liquidación forzosa constituye una medida excepcional y se produce únicamente cuando concurren las causales establecidas en el artículo 303 del Código”, explica la Superintendente.

Desde 2022, la SEPS ha gestionado la liquidación forzosa de 30 cooperativas de ahorro y crédito (COAC). Murillo señala que, si bien algunos casos presentaron una mayor criticidad debido al volumen de depósitos y de socios involucrados, la actuación de la institución permitió activar los mecanismos de cobertura y recuperación.

Durante este periodo se gestionaron pagos por más de 231 millones de dólares a favor de los socios afectados. De este monto, 178,8 millones de dólares correspondieron a coberturas efectuadas por la Corporación del Seguro de Depósitos (COSEDE) y alrededor de 52,8 millones a recuperaciones provenientes de los procesos de liquidación.

“Aproximadamente el 98,9 por ciento de los socios involucrados en estos procesos han sido cubiertos o atendidos, lo que evidencia la efectividad de los mecanismos de protección implementados y el compromiso institucional de salvaguardar los depósitos de los socios”, enfatiza Murillo.

Autodepuración

En la última década, el sistema cooperativo ecuatoriano ha atravesado un proceso de saneamiento. Juan Pablo Guerra, gerente general de la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur (UCACSUR), afirma que durante este periodo se han aplicado modelos de regulación más rigurosos para el sector, un proceso que califica como inevitable para proteger a los socios y



¿Por qué se da una liquidación forzosa?

- Incumplimiento del Programa de Supervisión Intensiva.
- Persistencia de deficiencias patrimoniales e incumplimiento de los niveles mínimos de patrimonio.
- Pérdida del 50 por ciento o más del capital social que no pueda ser absorbida con reservas.
- Imposibilidad de atender las obligaciones con depositantes y acreedores.
- Indicadores de solvencia por debajo del 50 por ciento del mínimo regulatorio exigido.
- Incumplimiento en las contribuciones al Seguro de Depósitos y al Fondo de Liquidez.
- Imposibilidad manifiesta de cumplir el objeto social.
- Problemas graves de gobernanza, como abandono de funciones por los administradores o inoperancia de la dirección.

clientes de las cooperativas.

“Cuando sucede el cierre puntual de una institución, eso obedece a una dinámica propia de depuración de un sector que debe seguir fortaleciéndose”, enfatiza.

Por ello, Guerra señala la importancia de que los recursos generados por el sector sean destinados efectivamente al fortalecimiento del organismo de control.

En este sentido, explica que durante la aprobación del Presupuesto General del Estado del año anterior, la Asamblea Nacional redujo de manera significativa los fondos asignados a la SEPS.

Como consecuencia, una parte considerable de los aportes realizados por las cooperativas para financiar las actividades de supervisión y control de la entidad fue transferida al Tesoro Nacional.

Según Guerra, entre el 40 y 50 por ciento del total de estos recursos generados por el sector terminó incorporándose a las arcas públicas, en lugar de utilizarse para fortalecer la capacidad operativa de la Superintendencia. **E**

Desde el 2022 hasta mayo pasado, se gestionaron pagos por más de 231 millones de dólares a favor de los socios afectados de las cooperativas que entraron en liquidación forzosa en el país.

Créditos dinamizan la producción y el consumo

Las cooperativas están fortaleciendo a las economías locales y financiando hogares y emprendimientos. Gran parte de los recursos se destinan a consumo, vivienda, comercio, agricultura, ganadería y manufactura.

Las cooperativas de ahorro y crédito son una de las principales fuentes de financiamiento para hogares, microempresas y actividades productivas que, en muchos casos, no pueden acceder a la banca tradicional. Los préstamos que otorgan no solo impulsan la inclusión financiera, sino también fortalecen las economías locales y fomentan la inversión en distintos territorios del país.

Desde 2016, el sector muestra un crecimiento sostenido de su cartera crediticia, así como del número de socios atendidos. Sin embargo, desde 2023 se observa una desaceleración y una mayor estabilidad en los saldos de cartera.

De acuerdo con la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), hasta marzo pasado aproximadamente el 33,5 por ciento de la cartera del Sector Financiero Popular y Solidario (SFPS) estuvo concentrada en cinco actividades económicas: comercio, agricultura y ganadería, transporte y almacenamiento, manufactura, y actividades de alojamiento y servicios de comida. El porcentaje restante se destinó a operaciones de consumo y vivienda.

“En el período comprendido entre marzo de 2025 y marzo de 2026, la cartera bruta del SFPS registró un crecimiento del 5,5 por ciento, al pasar de 19.625 millones a 20.696 millo-

nes de dólares. Esto refleja una expansión moderada y consistente con la tendencia observada en los últimos años”, señala la superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Christina Murillo.

El año pasado, la cartera bruta de las 20 principales cooperativas del segmento uno superó los 12.280 millones de dólares. Una de las que tuvo mayor participación en crédito fue Jardín Azuayo.

Al cierre de 2025, la entidad aprobó 180.410 operaciones, con una cartera de 1.301 millones de dólares. De los productos financieros entregados, el 69 por ciento se concentró en créditos de consumo, destinados principalmente a la compra de terrenos y mejoras de vivienda. Otros destinos relevantes fueron transporte y almacenamiento con 8,11 por ciento, vivienda con el 5,84 y la agricultura y comercio con el cinco y cuatro por ciento, respectivamente.

La directora de Servicios Cooperativos de Jardín Azuayo, Nelly Molina, explica que los produc-

■ **La asesoría** de crédito de la Cooperativa 29 de Octubre se desarrolla en su mayoría en campo, esto le permite tener un contacto más directo con sus socios.



Foto cortesía COAC 29 de Octubre

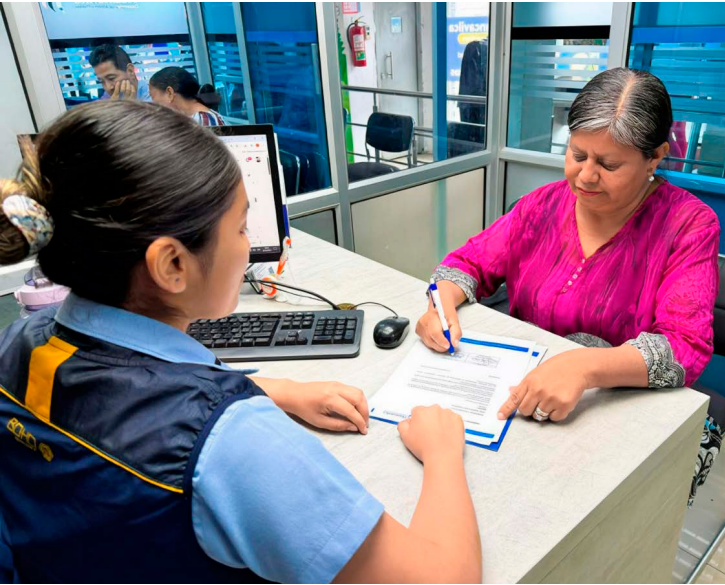


Foto cortesía COAC Huancaivilca

tos con mayor colocación son el crédito sin ahorro, que tiene una tasa del 15,25 por ciento, y el crédito ordinario, con una tasa del 12,77 por ciento. “Estos dos concentran aproximadamente el 85 por ciento de la cartera. En promedio, cada préstamo es de 7.300 dólares, son de libre disponibilidad y se otorgan a un plazo de hasta siete años”, detalla.

■ **El microcrédito** es uno de los productos que más se solicitan en las cooperativas.

Impacto del crédito

Detrás de cada crédito existe una oportunidad de crecimiento para emprendedores, comerciantes y familias. Así lo considera el gerente de la COAC Huancaivilca, Luis Alberto Caisa. Durante 2025, la institución otorgó 6.078 préstamos por un monto superior a 33,6 millones de dólares y, en lo que va de 2026, ya ha concedido 2.868 financiamientos por más de 18 millones de dólares.

El microcrédito es uno de los segmentos con mayor desarrollo dentro de la entidad. Este producto está dirigido al fortalecimiento de actividades productivas de pequeña escala en sectores como comercio, servicios profesionales, transporte, turismo, agricultura, pesca, avicultura, ganadería y otras ramas. Los montos van desde 300 hasta 100.000 dólares, con plazos de entre tres y 36 meses.

Para la Cooperativa 29 de Octubre, el crédito no solo representa colocación de recursos, sino una herramienta de acompañamiento al socio.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
TULCÁN LTDA.

SUBIMOS
DE CATEGORÍA
Ahora
SOMOS



Class International Rating
CALIFICADORA DE RIESGOS S.A.

Un reconocimiento alcanzado por **solo 3 entidades** en Ecuador

A MEJOR
CALIFICACIÓN
MAYOR
SEGURIDAD
en tus inversiones

www.cooptulcan.fin.ec





Foto cortesía COAC Jardín Azuayo

■ La COAC Jardín Azuayo otorgó hasta mayo de este año 1.325 millones de dólares en créditos.

El gerente de la entidad, Juan Carlos Basantez, cuenta que de enero a mayo de 2026, se ha concedido 13.524 operaciones de crédito por un monto aproximado de 138,9 millones de dólares.

Entre sus productos con mayor dinamismo están el crédito de consumo, el microcrédito e inmobiliario. “Estos están orientados a apoyar microempresarios, trabajadores autónomos, pequeños comerciantes y unidades productivas que requieren capital para fortalecer

cer su confianza y generar oportunidades de colocación en territorio.

Cuidar el crédito

Para Luis Alberto Caisa, el crédito es una herramienta que contribuye a mejorar la calidad de vida de los socios y generar oportunidades de crecimiento; sin embargo, también puede convertirse en una carga financiera si no se administra adecuadamente.

Para prevenir estos riesgos, la cooperativa aplica procesos de evaluación que analizan la capacidad de pago, el nivel de endeudamiento, el historial crediticio y la situación económica del solicitante.

“Este análisis nos permite cumplir un doble propósito: proteger al socio frente al sobreendeudamiento y garantizar que el financiamiento contribuya de manera sostenible al desarrollo de sus actividades y al bienestar de su familia. Al mismo tiempo, fortalecemos la solidez y liquidez de la cooperativa, resguardando los recursos que pertenecen a toda nuestra masa societaria”,

manifiesta. Byron Cofre, director de Negocios de la Cooperativa Virgen del Cisne, señala también que evaluar la capacidad de pago y el nivel de ingresos de los solicitantes es fundamental dentro de este proceso.

Entre las estrategias que utiliza su institución para evitar el sobreendeudamiento está otorgar únicamente montos acordes con la capacidad de pago de los socios y realizar un seguimiento permanente al destino de esos recursos.

“Siempre les decimos: el crédito que obtengan para la casa, terreno o mercadería tendrá seguimiento. De esta forma, entienden que esos recursos no deben desviarse a otros fines. Si eso ocurre, podemos detectarlo porque verificamos el destino del dinero. El crédito está concebido como una herramienta para impulsar el progreso de las personas, no para afectar su economía familiar”, asegura.

La COAC Virgen del Cisne mantiene una colocación promedio de 1.200 créditos mensuales por un monto aproximado de siete millones de dólares, de los cuales el 80 por ciento corresponde a microcréditos. Para este año, la institución aspira a cerrar con una colocación total de 37,5 millones de dólares. **E**

Hasta marzo pasado, las COAC del país entregaron 10.262 millones de dólares en créditos de consumo. El monto representó el 49,6 por ciento del total de las colocaciones.

sus negocios, financiar capital de trabajo, adquirir activos o impulsar sus procesos de crecimiento”, asegura.

Los microcréditos de la 29 de Octubre van desde 300 hasta 80.000 dólares con plazos de hasta 96 meses y tasas de interés nominal entre el 18,56 al 23,50 por ciento anual. El 80 por ciento de la gestión comercial de la institución se desarrolla en campo, lo que permite un contacto directo con los socios, fortale-

CACSPMEC



**GESTIÓN RESPONSABLE,
RESULTADOS QUE GENERAN**
Confianza y bienestar

CONSTRUYENDO CONFIANZA, IMPULSANDO SUEÑOS Y TRANSFORMANDO VIDAS

Desde hace 48 años, en CACSPMEC trabajamos con un propósito claro: acompañar a nuestros socios en cada etapa de su vida con soluciones financieras sólidas, innovadoras y cercanas.

Creemos en el poder de la confianza, en el valor de los sueños y en la capacidad que tenemos juntos para transformar vidas, por eso, seguimos comprometidos con brindar un servicio humano, transparente y de calidad, que genere bienestar para nuestras familias, nuestra comunidad y nuestro país.

Gracias por ser parte de esta historia.



Ing. Gabriela Yépez Díaz, MBA
GERENTE GENERAL

Seguiremos construyendo juntos un futuro lleno de oportunidades.

Cada indicador refleja algo mucho más importante que un resultado financiero: representa la confianza que miles de servidores públicos que conforman el Ministerio de Educación Deporte y Cultura y sus familias depositan en CACSPMEC y el compromiso de seguir construyendo oportunidades para las futuras generaciones.

INDICADORES QUE RESPALDAN NUESTRA GESTIÓN

Al primer semestre de 2026, nuestros indicadores reflejan una cooperativa sólida, eficiente y preparada para seguir creciendo junto al Magisterio ecuatoriano.



Entrevista a Raquel Salazar, gerenta general de la COSEDE

“Lo primero que se busca es proteger a los depositantes”

La gerenta general de la Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados (COSEDE) explica cómo funciona este mecanismo y la forma de protección para los socios de las cooperativas en liquidación forzosa.

■ **Raquel Salazar,**
gerenta general de
la COSEDE.

¿De qué manera interviene la COSEDE en casos de procesos de liquidación forzosa de una cooperativa?

Actualmente, el Sistema Financiero Popular y Solidario está conformado por 387 cooperativas y cuatro mutualistas. Durante el 2025, dos cooperativas ingresaron en procesos de liquidación forzosa y, en lo que va de 2026, otras dos han iniciado este proceso.

En estos casos, COSEDE interviene garantizando la protección de los depósitos de los socios y clientes de las entidades financieras en liquidación, dentro de los límites de cobertura establecidos en la normativa vigente. Para ello, coordina con el liquidador designado por el organismo de control la recepción y validación de la información de los depositantes, con el objetivo de ejecutar el pago del Seguro de Depósitos de manera ordenada, segura y oportuna.

¿Qué pasa con los depósitos de los socios en estos casos?

Cuando una cooperativa entra en un proceso de liquidación forzosa, lo primero que se busca es proteger a los depositantes y reducir el impacto para los socios y clientes de la entidad.

Para ello, inicialmente se evalúan mecanismos que permitan transferir los depósitos y ciertos activos de la cooperativa hacia otra entidad financiera sana, de manera que los clientes puedan continuar accediendo a sus recursos con la menor afectación posible. Esto se conoce como un proceso de exclusión y transferencia de activos y pasivos (ETAP), a cargo del organismo de control.

¿Y qué pasa si esta opción no es posible?

Si esta alternativa no es viable, o no es posible cubrir a la totalidad de depositantes, se activa el Seguro de Depósitos administrado por COSEDE, que garantiza la devolución de los recursos hasta los montos de cobertura establecidos en la normativa vigente.

En el caso de los valores que superan los límites de cobertura del Seguro

Foto cortesía COSEDE

de Depósitos, estos continúan dentro del proceso de liquidación de la entidad financiera. Para ello, el liquidador designado por el organismo de control continúa con el proceso de recuperación y venta de los activos de la cooperativa, y con los recursos obtenidos se realiza el pago de las obligaciones pendientes conforme al orden de prelación establecido en el artículo 315 del Código Orgánico Monetario y Financiero. Los depositantes con valores que exceden la cobertura forman parte de este orden legal de pago y podrán recuperar recursos en función de la disponibilidad de activos de la entidad en liquidación.

¿Qué tipo de productos respalda este seguro y hasta qué montos cubre?

El Seguro de Depósitos protege productos financieros como cuentas de ahorro, cuentas corrientes y depósitos a plazo fijo mantenidos en entidades financieras legalmente autorizadas.

Los montos de cobertura varían según el tipo y segmento de la entidad financiera. Actualmente, la cobertura para bancos, mutualistas y cooperativas del segmento 1 alcanza hasta 32.000 dólares por depositante.

En el caso de las cooperativas de los demás segmentos, cuyos niveles se determinan en función del tamaño de sus activos, los límites de cobertura son diferenciados, conforme a la normativa vigente.

Si un cliente tiene cuentas en varias entidades afectadas, ¿cómo funciona el seguro?

La cobertura se calcula de manera independiente para cada persona en cada entidad financiera donde mantiene depósitos. Esto significa que una misma persona puede estar protegida simultáneamente en más de una entidad financiera. Por ejemplo, si una persona mantiene depósitos en dos entidades distintas, la cobertura se calcula de manera independiente en cada una de ellas.

Coberturas del seguro según la entidad financiera

Segmento	Activos	Cobertura
1	Mayor a USD 80 millones	USD 32.000
2	Mayor a USD 20 millones – hasta USD 80 millones	USD 11.290
3	Mayor a USD 5 millones – hasta USD 20 millones	USD 5.000
4	Mayor a USD 1 millón – hasta USD 5 millones	USD 1.000
5	Hasta USD 1 millón	USD 1.000



¿Cuánto tiempo puede transcurrir hasta que los socios reciben su dinero?

Existen dos etapas. La primera corresponde al tiempo que requiere el liquidador para levantar y validar la base de beneficiarios, lo cual puede variar dependiendo de cada caso y de la calidad de la información de la entidad en liquidación. Actualmente, este proceso toma en promedio alrededor de 25 días.

de salud, pueden actuar representantes debidamente autorizados conforme a la normativa aplicable. En caso de fallecimiento, los herederos podrán acceder al proceso correspondiente presentando la documentación legal requerida.

¿Cuánto ha pagado la institución por concepto de Seguro de Depósitos?

Desde su creación, COSEDE ha desembolsado 228,3 millones de dólares por concepto de Seguro de Depósitos asociado a procesos de liquidación de cooperativas de ahorro y crédito.

Desde su creación, COSEDE ha desembolsado 228,3 millones de dólares por concepto de Seguro de Depósitos asociado a procesos de liquidación de cooperativas de ahorro y crédito.

Una vez que COSEDE recibe la base de beneficiarios, el tiempo promedio de pago se reduce a aproximadamente dos días, gracias a la modernización y agilización de los procesos de devolución.

¿Dónde se cobra el seguro y qué pasa si los titulares no pueden hacerlo, ya sea por enfermedad o fallecimiento?

El pago del Seguro de Depósitos se realiza a través de entidades financieras designadas por COSEDE como agentes pagadores o, mediante mecanismos de acreditación directa en las cuentas bancarias de los beneficiarios, lo que permite agilizar y facilitar el acceso a los recursos.

En los casos en que el titular no pueda realizar el cobro por motivos

Estos recursos han permitido proteger a 452.877 depositantes a nivel nacional, fortaleciendo la confianza en el sistema financiero y contribuyendo a la estabilidad del sector.

El Seguro de Depósitos existe precisamente para proteger a los ahorristas y fortalecer la confianza en el sistema financiero.

Es importante que los ciudadanos elijan entidades financieras que se ajusten a sus necesidades y se informen sobre los montos de cobertura del Seguro de Depósitos. En los casos en que los ahorros superen dichos límites, una buena práctica financiera es diversificar los recursos en más de una entidad financiera, lo que permite distribuir riesgos y fortalecer la protección de los ahorros. **E**



Foto César Mera

Educación financiera para enfrentar la morosidad

Las instituciones se han adaptado a entornos económicos desafiantes. Hoy, el reto es consolidar una cultura de crédito responsable que fortalezca la sostenibilidad financiera y el bienestar de los socios.

La morosidad en el Sector Financiero Popular y Solidario ha registrado variaciones durante los últimos cinco años. De acuerdo con datos de la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur (UCACSUR), este índice pasó del cuatro por ciento en 2021 al 8,3 por ciento en 2025, especialmente en las cooperativas de ahorro y crédito (COAC) del segmento uno. En lo que va de este año, la tasa se sitúa en aproximadamente el 7,5 por ciento.

Factores como los efectos de la pandemia de COVID-19, el aumento de la informalidad laboral, la inseguridad y la creciente presión sobre las finanzas de los hogares ecuatorianos han incidido directamente en este comportamiento.

Pero además de estos una nueva variante se ha sumado a la ecuación: los tramitadores. Cristina Santamaría, gerente general de la cooperativa Crediya, cuenta que en los últimos dos años se ha incrementado la presencia de estos grupos, cuyo objetivo principal es captar a personas con historial crediticio en rojo, que están en central de riesgo, que no califican a un crédito y que no tienen bienes a su nombre.

“Estos tramitadores incluso tienen oficinas, ellos crean documentación adulterada o falsa. Es documentación tan exacta que es difícil identificarla porque ellos estudian el mercado, saben cuáles son las páginas a las que las instituciones financieras no podemos

■ **El riesgo crediticio** afecta a las cooperativas en Ecuador. Las instituciones están mejorando sus procesos de evaluación, aprobación y recuperación de créditos.

cruzar o los cantones que no tienen subidos a su sistema los predios. Muchas veces esto se hace en complicidad de los mismos asesores de crédito”, denuncia.

Con esta información errónea las personas acuden a las COAC y mutualistas a solicitar un crédito que posteriormente no pueden cubrir porque su situación financiera no se lo permite.

“Hemos conocido casos en que los tramitadores ponen bienes a nombre de los solicitantes para que califiquen al crédito y ya cuando este les sale, ese mismo bien lo pasan a nombre de otra persona para ir a otra institución”, detalla.

Escenarios como estos han llevado a que el sector fortalezca sus mecanismos de evaluación de capacidad de pago, monitoreo temprano, segmentación de riesgos y estrategias preventivas de acompañamiento al socio.

Juan Pablo Guerra, gerente general de UCACSUR, afirma que se ha modernizado las metodologías de crédito, se-

guimiento y cobranza con herramientas tecnológicas y prácticas internacionales de administración de riesgos, apoyada en analítica de datos.

En el sector cooperativo no todos los socios tienen los mismos riesgos ni decisiones financieras, por este motivo –explica el directivo– es necesaria una estrategia de educación financiera que abarque plataformas digitales, talleres, programas comunitarios, capacitación, campañas de ahorro, uso responsable del crédito y canales digitales.

“Una gestión de riesgo mejora la calidad de las decisiones del socio y reduce la probabilidad de incumplimiento futuro, una estrategia que se complementa con educación financiera”, indica.

Adaptándose a las tendencias

Desde hace décadas las COAC vienen desarrollando estrategias y programas de educación financiera para sus socios y clientes. En Latacunga, por ejemplo, la Cooperativa Virgen del Cisne ejecuta un programa educativo que incluye una escuela asincrónica, cursos, así como certificados e incentivos para quienes completan los cinco módulos del curso.

El director de Negocios, Byron CoFRE, cuenta que otra herramienta importante son sus charlas junto a oenegés como Codespa con la que capacita a emprendedores. Asimismo, trabaja con productos comunicacionales audiovisuales en sus redes sociales.

“Prudencia es nuestra embajadora y alrededor de ella tenemos otros personajes que cuentan historias y dan recomendaciones de educación financiera”, comenta.

El trabajo con las instituciones educativas también ha sido clave. La cooperativa se ha centrado en formar a jóvenes de colegio y universitarios, pues se dio cuenta que al estar próximos a ingresar al mercado laboral ya van instruidos y no caen en sobreendeudamiento.

“Hay socios que después de haber sido instruidos de que no presten su nombre para créditos llegan a la cooperativa y nos piden que no les demos el crédito que pidieron porque no era para ellos, sino para un familiar que estaba en la central de riesgos”, señala.



Foto cortesía SEPS



Foto cortesía COAC Virgen del Cisne

■ **Más de un millón** de niños y jóvenes de 24 provincias participaron en marzo pasado de la Global Money Week 2026.

■ **La COAC** Virgen del Cisne utiliza sus redes sociales para llegar con consejos financieros a sus socios.

Los efectos de la pandemia, la informalidad laboral, la inseguridad y la presión sobre las finanzas de los hogares han incidido en la morosidad del Sector Financiero Popular y Solidario.

Desde temprana edad

Cuando un niño abre una cuenta de ahorro, generalmente se involucra también a sus padres y núcleo familiar. Esto genera espacios de aprendizaje sobre conceptos fundamentales como la planificación financiera, definición de metas, cultura del ahorro, administración responsable del dinero y la importancia de diferenciar entre necesidades y gastos impulsivos.

Si bien un buen programa de educación financiera aporta al conocimiento de los socios, Juan Pablo Guerra recalca que estos esfuerzos no reducen la

morosidad de forma automática, pues su impacto es gradual y depende de que esté conectado a la política de crédito de la institución.

“Estamos seguros de que el impacto

será mayor cuando se integre a esta formación datos de comportamiento, alertas tempranas y scoring social. Se debe ir más allá de enseñar conceptos básicos sobre ahorro o crédito, es indispensable desarrollar en la población capacidades como planificación financiera familiar, cultura del ahorro, endeudamiento responsable”, manifiesta.

No basta con ofrecer productos y servicios financieros; es necesario acompañar al socio en el desarrollo de competencias que le permitan utilizarlos de manera segura, eficiente y responsable los recursos. **E**



Foto cortesía Tikée

La transformación digital se fortalece

Las cooperativas están incorporando inteligencia artificial para fortalecer la seguridad, automatizar procesos y mejorar la atención al socio. Varias entidades ya invierten en infraestructura y analítica avanzada.

Las cooperativas de ahorro y crédito (COAC) están avanzando hacia la transformación digital de sus operaciones. Automatización, big data, billeteras móviles, arquitectura en la nube y bots con inteligencia artificial (IA) son algunas de las tecnologías que ya se han desarrollado en mayor o menor grado.

La IA, por ejemplo, pasó de ser una herramienta operativa concreta para ser utilizada en casos más avanzados de scoring crediticio alternativo, detección de fraude en tiempo real e hiperpersonalización de productos.

En Ecuador, la mayoría de las cooperativas aún se encuentran en etapas tempranas de adopción de esta tecnología, pero la presión regulatoria y la com-

petencia de la banca tradicional están acelerando el proceso, asegura Yeferson Torres, CEO y cofundador de Tikée.

Actualmente, esta fintech ecuatoriana trabaja junto al sector cooperativo en su implementación, a través de ASTRA, un motor de IA embebido en la plataforma Tikée360. La herramienta integra scoring crediticio con datos de comportamiento transaccional y señales externas que no requieren infraestructura propia de la entidad.

La suite se implementó en dos instituciones para garantizar mayor seguridad al socio, generar menor exposición operativa a la cooperativa y permitir que su equipo humano se enfoque únicamente en los casos que requieran criterio, en lugar de una gestión reactiva.

■ La suite de Tikée atiende a más de 60 entidades financieras, con cerca de 63.000 usuarios activos en la región.

“En las cooperativas COACMES y Cacpe Yantzaza implementamos ASTRA para la detección de fraude en tiempo real sobre transacciones digitales, logrando identificar patrones anómalos que antes pasaban desapercibidos hasta que el daño ya estaba hecho”, explica Torres.

Esta acción se complementó con un canal automatizado para el bloqueo de tarjetas, eliminando la dependencia de horarios de atención y la reducción del tiempo de respuesta ante un incidente.

La gerente de COACMES, Érika Solórzano, cuenta que la necesidad de fortalecer la seguridad operativa, brindar atención permanente, automatizar tareas repetitivas y reducir los tiempos de respuesta fueron los principales motivos para utilizar herramientas de inteligencia artificial.

Entre las innovaciones incorporadas está la automatización de la atención telefónica 24/7 para gestionar requerimientos sensibles y urgentes, sin



TOPTRADING dispone de un Sistema de Gestión certificado de acuerdo a la norma ISO 9002:2015 por SGS

Impulsamos LA PRODUCTIVIDAD DEL ECUADOR

MATERIAS PRIMAS QUE IMPULSAN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA



ventas@toptrading.ec
servicioalcliente@toptrading.ec



Oyambarillo Panamericana Norte
Via a la Isla. Plaza San José Bodega #20



02 511 9115
+593 99 792 0109



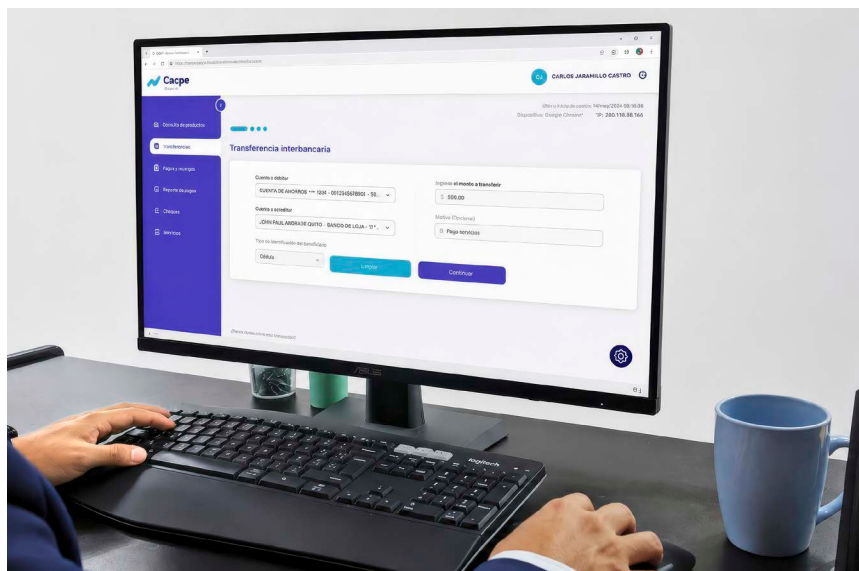


Foto cortesía Cacpe Loja

■ La nueva infraestructura digital de Cacpe Loja permitirá modernizar sus servicios financieros y fortalecer la experiencia de socios y clientes.

depender de la intervención manual de un operador.

“Analizamos junto con Tikee la posibilidad de incorporar IA de voz que nos permita brindar una atención más rápida y eficiente. Actualmente, la solución funciona a través de nuestra central telefónica, desde donde las llamadas son direccionadas a una plataforma especializada entrenada para interactuar con el socio”, detalla.

En una primera etapa, el servicio se enfocará en la anulación temporal o definitiva de tarjetas, pero se prevé ampliar su alcance hacia otros servicios en el futuro, así como incorporar asistentes inteligentes que permitan a los socios realizar tareas básicas de manera más sencilla e intuitiva, como solicitar transferencias, agregar contactos, consultar opciones del menú o recibir orientación dentro de la plataforma.

Sentando bases

Actualmente, existen muchas brechas tecnológicas que limitan la eficiencia operativa de las cooperativas. Muchas de ellas aún operan con un core bancario fragmentado, procesos manuales para otorgar crédito y canales digita-

les desconectados del núcleo operativo.

Yeferson Torres asegura que la brecha no es solo tecnológica, sino también de datos, y advierte que “sin historial estructurado, cualquier capa de inteligencia artificial pierde eficacia antes de empezar”.

Una institución que está sentando su base tecnológica para sostener y ampliar los servicios digitales es Cacpe Loja. Su director de TI, Carlos Jaramillo, cuenta que este proceso incluyó la renovación integral de la infraestructura con servidores, equipos de comu-



■ COACMES implementó inteligencia artificial para brindar una atención más rápida y eficiente a sus socios.

Foto cortesía COACMES

nicación, sistemas de almacenamiento, firewalls, software de virtualización, mecanismos de respaldo y réplica de información, además de capacitación técnica y soporte especializado.

El propósito principal fue reducir riesgos operativos y tecnológicos, mejorar los tiempos de respuesta y garantizar que los servicios críticos, como el core financiero, la banca web y la banca móvil, se mantengan disponibles para socios, clientes y colaboradores.

“La nueva arquitectura deja a la cooperativa en mejores condiciones para implementar oportunidades de negocio, servicios digitales, integraciones financieras y soluciones orientadas a mejorar la experiencia del socio y del cliente. Está planificada la integración con proveedores externos y de nuevos servicios, como corresponsales no bancarios o tiendas de barrio, entre otros”, manifiesta.

El principal impacto se refleja en una capacidad tecnológica institucional más robusta, una menor exposición a riesgos operativos y una mejora del 60 por ciento en los tiempos de ejecución. A futuro, Cacpe Loja prevé incorporar progresivamente soluciones de analítica de datos, IA, ciberseguridad avanzada y servicios financieros personalizados.

Pero transformarse tecnológicamente no es algo que se logra de la noche a la mañana. Esto demanda inversión y, sobre todo, un cambio cultural.

Torres señala que aún existen comités de crédito que siguen operando con criterios subjetivos y desconfían de un modelo que no pueden explicar fácilmente a un socio. Cuando se trata de implementar IA, por ejemplo, el reto está en la calidad de los datos históricos, pues muchas cooperativas no cuentan con información depurada para entrenar modelos.

La suite de Tikee llega actualmente a más de 60 cooperativas y bancos. Entre sus servicios están Banca Personas, Banca Empresas, Onboarding Digital, Oficina Móvil, Tikee360 para decisión crediticia automatizada y ASTRA para detección de fraude e hiperpersonalización. ■

TELCONET



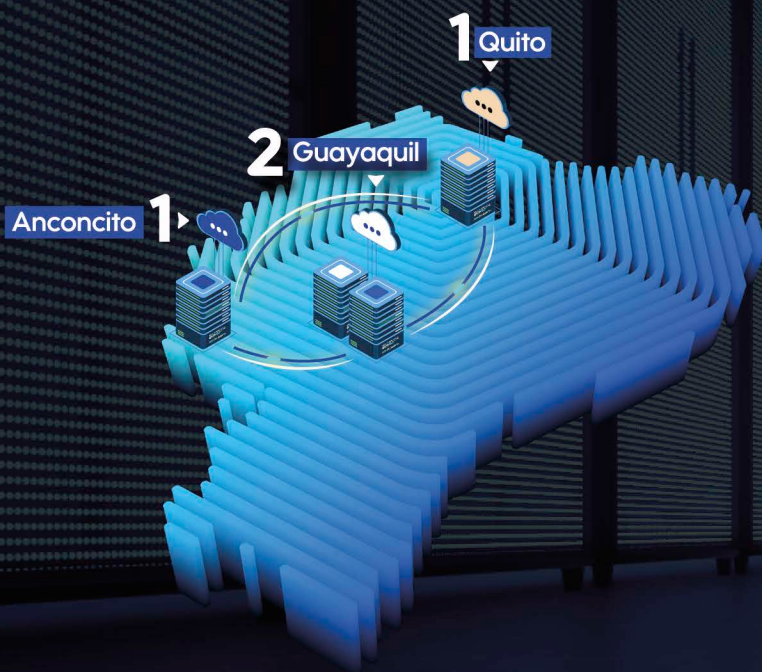
telconet
cloudcenter

¿SU CENTRO DE DATOS SE APAGÓ?

Las contingencias energéticas demostraron que la improvisación cuesta caro. En Telconet, la continuidad de sus datos y plataformas críticas está respaldada por ingeniería real.

+7 DÍAS DE AUTONOMÍA ENERGÉTICA

Gracias a los tanques de reserva de combustible instalados en la infraestructura, nuestros Centros de Datos ofrecen más de 7 días de autonomía energética, operando de forma autónoma ante emergencias.




Replicación
continua


Baja
latencia


Uptime
Tier III y IV


Redundancia
geográfica


Resiliencia
Energética

Únase a la única red de 4 centros de datos en Ecuador que combina ultra-resiliencia energética y el mayor uptime del mercado con 99.995% de disponibilidad (Tier IV)

conozca más en: www.telconet.ec

UNA MARCA CONSTRUIDA SOBRE **CONFIANZA**

Banco Bolivariano es la primera
y la única institución financiera
del país en obtener la

DECLARATORIA DE **MARCA NOTORIA**

Un reconocimiento que
reafirma más de **46 años**
de trayectoria y cercanía
con los ecuatorianos.

