REVISTA EXTERNA N° 21, DICIEMBRE 2021

ISSN 2600-5778

Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados

República del Ecuador

Gobierno del Encuentro | Juntos lo logramos

© Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados COSEDE, 2022

Av. Amazonas entre Unión Nacional de Periodistas y Alfonso Pereira - Quito, Ecuador
Plataforma Gubernamental de Gestión Financiera, Bloque 6 - Pisos 7, 8 y 9

www.cosede.gob.ec

COSEDE, Revista Externa
Edición N° 021
Enero 2022

Comité Editorial:

Silvia Lorena Espinosa Sánchez
silvia.espinosa@cosede.gob.ec

Stephanie Sofía Sánchez Rivadeneira
sofia.sanchez@cosede.gob.ec

Revisores:
Viviana María Lascano Castro
viviana.lascano@cosede.gob.ec

Rafael Augusto Grandes Villamarín
rafael.grandes@cosede.gob.ec

Diseño y Diagramación:
Verónica Alexandra Caviedes Soria
veronica.caviedes@cosede.gob.ec

Apoyo
María José Iza
mariajose.iza@cosede.gob.ec

Comentarios y sugerencias:
comunicacion@cosede.gob.ec
(02) 396 0340 Ext. 290

No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, incluido el diseño tipográfico y de portada, en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, fotocopia u otros, sin el consentimiento de la editora.

Las opiniones expresadas por los articulistas invitados son de exclusiva responsabilidad de quienes las emiten, por lo que no representan necesariamente el pensamiento de la COSEDE.

República del Ecuador
Gobierno del Encuentro | Juntos lo logramos

Corporación del Seguro de Depósitos,
Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados

ÍNDICE

1 Editorial Pág. 3

2 Tema Central Pág. 4

3 Artículos de temas relacionados con el sector financiero Pág. 10

4 Publicaciones de Interes Pág. 26

5 Datos Estadísticos Pág. 31

EDITORIAL

LA EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA EN LAS FINANZAS

RAFAEL GRANDES. ASESOR DE GERENCIA GENERAL COSEDE

En la actualidad la utilización de la tecnología es un elemento absolutamente imprescindible y se prevé que cada vez hablemos más de finanzas digitales, que el acceso a través de tecnologías a cualquier tipo de servicios financieros se continúe adoptando de manera continua y sostenida, dejando atrás la metodología tradicional

Según el diario "El Comercio", la pandemia mundial por Covid-19 que atravesamos ha generado que la demanda por servicios digitales aumente, y donde las *fintech*, empresas que desarrollan herramientas tecnológicas para el sector financiero, tengan cada vez más presencia en el mercado. Hoy, este nuevo modelo de negocio ofrece opciones de pagos mediante telefonía móvil, asistentes virtuales, billeteras electrónicas, operaciones descentralizadas (peer to peer lending) para desintermediación de la banca y hasta servicios de Crowdfounding para financiamiento de proyectos.

Así también, una clara muestra de que el futuro laboral requerirá cada vez más personal capacitado en innovación tecnológica para las finanzas, es que se han empezado a ofertar programas de capacitación e inclusive maestrías con la temática de Innovación tecnológica financiera, buscando mejorar la empleabilidad de las personas en un sector que está viviendo profundas transformaciones. En efecto, se identifica una tendencia creciente de demanda laboral en ramas como inteligencia artificial y cadenas de bloques *(blockchain)*.

Según una entrevista realizada a John Garvey, líder global de servicios financieros de PwC, las tendencias tecnológicas que están impactando al sector bancario son: 1. Servicios desde la nube denominados *Cloud*; 2.Economía Colaborativa con trabajadores a tiempo parcial o desde fuera con alianzas con fintech o universidades; 3. Empresas tipo "digital only" que manejan costos muy bajos; 4. Agilidad empresarial mediante aplicaciones más rápidas y adaptables, crea nuevos productos, una mejor experiencia de cliente; y, 5. Inteligencia artificial para ayudar en planes de inversión, algoritmos basados en Scores crediticios.

La evolución tecnológica dentro del mundo financiero representa una ventaja enorme que puede encaminarnos hacia el futuro pero no debemos olvidar que mal administrada podría representar una vulnerabilidad para nuestros recursos, esto por motivo de posibles estafas.

La Corporación del Seguro de Depósitos, fondo de liquidez y fondo de seguros privados COSEDE, por su parte, posee nuevos retos encaminados a mantener servicios que se adapten a todas estas innovaciones tecnológicas y hacia la digitalización. Sin embargo, hay pequeños pasos que nos encaminan hacia la transformación digital. Actualmente COSEDE ofrece canales de atención digital, como nuestro asesor virtual al que se puede acceder mediante la página web **www.cosede.gob.ec**, nuestro Chatbot escribiendo un mensaje de whatsapp al teléfono **099 651 0117;** y lo continuaremos haciendo.

En este contexto, presentamos la nueva edición de la Revista COSEDE, con la temática central "La evolución tecnológica en las finanzas: desarrollo, nuevos retos y riesgos", con artículos de interés en el ámbito nacional e internacional.

EL DESARROLLO DE LAS FINTECH: RETOS E IMPLICACIONES PARA LOS SEGUROS DE DEPÓSITOS

La transformación digital de servicios financieros ha permitido mejorar la conectividad de los sistemas para otorgar servicios de mejor calidad y a menor costo, así como también el almacenamiento de nueva data que permite ser usada en algoritmos de automatización y personalización de productos y servicios. En efecto, la tecnología introducida en este mercado ha reducido significativamente los costos de transacción, que da lugar al desarrollo de nuevos modelos de negocios y nuevos participantes. Sin embargo, esta misma innovación trae consigo nuevos retos en la formulación de políticas públicas de supervisión, control, regulación, y competencia, que requiere la participación de los entes de control y los demás miembros de la Red de Seguridad Financiera, siendo el Seguro de Depósitos uno de sus participantes; y en efecto, políticas deben ser tales que conserven la estabilidad, integridad, competencia y eficiencia del sistema, y promuevan la protección al cliente y su privacidad.

La introducción de la tecnología en los servicios financieros ha transformado la industria, es así que con la aparición de las *fintech* desde su versión 1.0, pasando por la era 2.0, hasta llegar a la tercera ola, fintech 3.0, ésta ha experimentado una serie de innovaciones que facilitan actividades de intercambio de bienes o servicios, ofrecen nuevas y mejores formas de ahorrar o solicitar un crédito, entre otros. Sin embargo, el ecosistema *fintech*, no solo abarca servicios bancarios, puesto que la oferta de servicios incluye plataformas de soluciones de pago, administración de portafolios, servicios de finanzas alternativas, seguros y acceso al mercado de capitales. En lo que respecta a la tecnología aplicada a las finanzas, las que prevalecen son tecnologías móviles y de internet; mientras que en términos de desarrollo destaca la participación de interfaz de programación de aplicaciones (API), aplicación de inteligencia artificial avanzada y el uso de algoritmos de *Machine Learning* (ML)[1].

Gráfico 1: Actividades desarrolladas por fintech

Fuente: BIS 2020

[1] Cantú y Ulloa (2020) "The dawn of fintech in Latin America: landscape, prospects and challenges". Bank for International Settlements. BIS Papers No.112. Pg. 7

Ramírez J., en su publicación “Retos regulatorios de las Fintech 3.0”, indica que uno de los intentos más relevantes de construir un mapa del ecosistema fintech, lo realizó el World Economic Forum en colaboración con Deloitte en 2015. Para esto identificaron seis variables o funciones de los servicios financieros: pagos, creación de mercados, gestión de inversiones, captación de recursos financieros, depósitos y créditos; y, seguros; y adicionalmente once clusters de innovación que ejercen presión en los modelos de negocio tradicionales: máquinas más rápidas, nuevas plataformas de mercado, externalización de procesos, empoderamiento del consumidor, *crowdfunding*, financiación alternativa, cambios en las preferencias de los clientes, desagregación en el negocio asegurador, seguros conectados, nuevas plataformas de pago y caída en el uso del efectivo. El resultado es el ecosistema que se presenta en el gráfico a continuación:

Gráfico 2 : Ecosistema fintech

Fuente: World Economic Forum, The future of financial services

El desarrollo de *fintech* a nivel mundial presenta una dinámica de crecimiento exponencial con masivas inversiones que determinaron que en el año 2019 tuviera un crecimiento de 16% atrayendo capitales por 140 mil millones de dólares, concentrados principalmente en Estados Unidos (40%)[2]. Es así que en economías desarrolladas ha generado que empresas financieras con alto componente tecnológico se conviertan en una fuerte competencia de la banca tradicional, reduciendo el poder de mercado de grandes instituciones en segmentos como crédito, inversiones y manejo de portafolio; mientras que en los mercados emergentes, su presencia ha permitido generar un impacto positivo en el desarrollo de inclusión financiera, incorporando en los servicios bancarios a un porcentaje de la población históricamente excluida y revolucionando el sistema de pagos lo que dieron paso a la transición del dinero en medios electrónicos gracias a casos de éxito como “mobile money”, en países como China, India o Kenia[3].

En el caso de América Latina, el impacto es heterogéneo y se deben enfrentar importantes retos. Los principales factores que determinan un impacto menor en la inclusión financiera por la introducción de tecnología en las finanzas se resumen en la insuficiente inclusión financiera, causada por la débil institucionalidad que enfrenta la región, los altos niveles de concentración y poder de mercado, lo cual erosiona la competencia y resulta en altos costos financieros para los usuarios, la falta de acceso a recursos tecnológicos (o carente identidad digital), infraestructura tecnológica deficitaria que dificulta el desarrollo de pagos digitales intrarregionales, y un ecosistema regulatorio excesivamente restrictivo [4].

Desarrollo del ecosistema Fintech en América Latina

La adopción de tecnología *fintech* en América Latina sufrió un proceso tardío en comparación al resto de economías emergentes. Si bien se identifica que en la región existe un mayor número de usuarios de teléfonos móviles comparados con China, India o Kenia, el índice de inclusión financiera es menor en Latinoamérica, y adicionalmente se estima que el 75% de los usuarios de prestamistas la industria *fintech*, ya contaban con una cuenta en el sistema financiero tradicional. Se evidencia además que América Latina concentra únicamente el 1% y 0,5% del mercado de finanzas alternativas y créditos fintech del global, lo cual muestra una participación incipiente, a pesar de que su crecimiento se ha duplicado cada año desde 2016, alcanzando un total de 4 mil millones de dólares en 2019 [5].

[2] Íbidem, pag 6

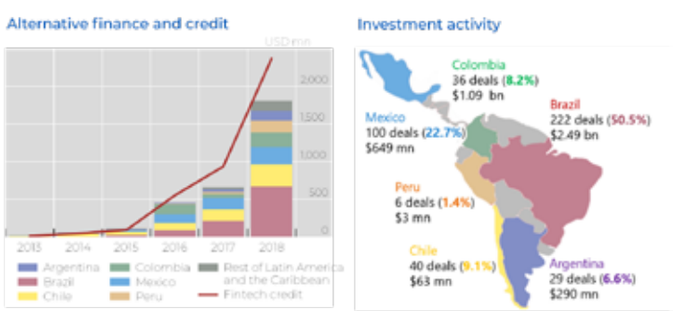
[3] Íbidem, pag 5

[4] Gershenson et al (2021) International Monetary Fund. IMF Working Paper 21/221. Pag 3

[5] Cantú y Ulloa (2020) “The dawn of fintech in Latin America: landscape, prospects and challenges”. Bank for International Settlements. BIS Papers No.112. Pg. 9

De las economías que mayormente destacan por su participación en el sector *fintech,* Brasil encabeza el listado, pues concentra aproximadamente el 60% de las inversiones destinadas al sector (US$ 2,49 mil millones) y el 50,5% del volumen de las negociaciones ("deals"), medida que se utiliza como proxy para determinar el número de empresas que ingresan al ecosistema de servicios financieros tecnológicos[6]. Colombia es el segundo país con mayor concentración de mercado y de capital invertido en la región, seguido de México, Argentina, Chile y finalmente Perú. Asimismo, respecto al status de financiamiento del sector, éste permite evidenciar su grado de madurez , siendo Brasil y México los que concentran el 50% de las empresas financiadas por *"venture capital"* o capital de riesgo ángel, las mismas que dominan la participación en el mercado, disponibilidad de capital de crecimiento, asociación empresarial (partnership) de capital y marcos regulatorios disponibles. En el caso de Chile, Colombia y Argentina es de 40%, el resto de economías en la región presentan un nivel de madurez menor, principalmente por limitados mecanismos de financiamiento. [7]

Gráfico 3. Finanzas alternativas, crédito e inversiones en el sector Fintech en América Latina. Millones de USD

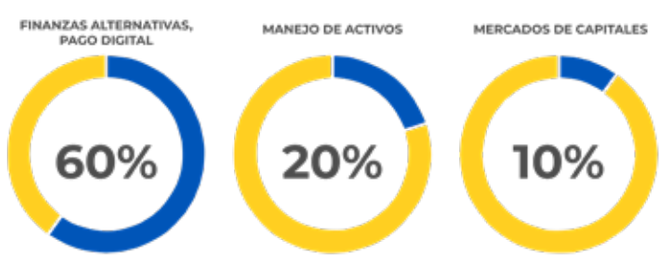


Fuente: BIS 2020

La limitada madurez del ecosistema *Fintech* se exacerba por el déficit de penetración y la subutilización servicios financieros formales, y la preferencia, principalmente en el sector rural, de mecanismos informales de alto costo. Adicionalmente, se debe agregar la alta concentración de pocos participantes, lo que cual resulta en elevados costos de transacción, altas comisiones financieras, elevadas tasas de interés y demoras en procesos de aperturas de cuentas; a esto se debe sumar limitaciones como la falta de educación financiera en la región, informalidad y pobreza, complejidad geográfica, limitado acceso a la información, miedo a la tecnología, falta de confianza de los usuarios en el sistema financiero, y limitado acceso a la información[8]. Existen otros retos que enfrenta el sector, desde el punto de vista de regulación, la misma que se ha desarrollado con un enfoque en la actividad que ofrece "activity- based approach"[9] y concentrada en servicios de pagos web y móvil, e-money y finanzas alternativas relacionadas al préstamos directo "peer-to-peer" entre los usuarios.

Respecto de los servicios que ofertan las fintech en América Latina, estos se concentran en servicios de finanzas alternativas (créditos, crowfunding), y soluciones de pago digital con un 30%, respectivamente; manejo de activos personales y empresariales en 20% y trading y manejo de portafolio de inversiones en un 10%. De los países de la región destaca Brasil, con predominancia de préstamos de consumo en el mercado de finanzas alternativas, mientras que en Chile el 97% de los créditos fueron destinados al sector corporativo. Asimismo, estas economías , en conjunto con Colombia y México concentran la mayor cantidad de empresas oferentes de servicios financieros alternativos, mientras que Argentina, Perú, Uruguay y Costa Rica, se especializaron en medios de pago digitales; finalmente Uruguay y Chile presentan mayor presencia de empresas dedicadas al manejo de portafolios de inversión[10].

Gráfico 4. Servicios ofertados por ecosistema Fintech



Fuente: BIS 2020

[6] Uno de los retos que enfrenta la región es la carente base de datos que se ha levantado respecto al número de firmas que operan en el ecosistema Fintech (Cantú y Ulloa 2020).

[7] Íbidem

[8] Íbidem

[9] Otro enfoque podría ser basado en las instituciones "entity-based approach"

[10] Íbidem

En el caso Ecuatoriano, se estima que el ecosistema Fintech abarca a 243 startups de las cuales el 16% son Fintech y se estima que genera 484 empleos directos. Considerando que únicamente el 51% de la población se encuentra dentro del sistema financiero formal, esto representa una gran oportunidad para estas nuevas empresas que podrían atender las necesidades de grupos históricamente excluidos. Respecto de los medios y canales empleados se destaca el uso de tarjetas de débito en mayor medida, seguida de tarjetas de crédito principales, P.O.S (Point of sale), y corresponsales no bancarios. Se estima adicionalmente que la transaccionalidad del sector es de aproximadamente US$ 5 millones y 30 mil transacciones al año[11].

El impacto de las finanzas alternativas que ofrecen las *fintech* presentan un crecimiento exponencial y dado su volumen y transaccionalidad, el marco legal que se desarrolla en el sector debe garantizar la estabilidad del sistema financiero, mitigar la generación de nuevos riesgos al sector; y velar por los derechos de los consumidores financieros; pero al mismo tiempo debe ser flexible para no mermar el competencia innovadora que caracteriza al sector. Por ello, la interacción entre los miembros de la Red de Seguridad Financiera, en la que se incluye el Seguro de Depósitos, se vuelve imperativa.

El Rol del Seguro de Depósitos

Los impactos de la pandemia han acelerado los cambios en el comportamiento de los consumidores, incrementado el uso de productos y servicios financieros digitales. Adicionalmente, se evidencia un rápido crecimiento de los conocidos como productos de dinero electrónico almacenado (Digital stored-value products – DSP[12]) como una herramienta de inclusión financiera, lo cual ha llamado la atención de los aseguradores de depósitos por la protección que pueden dar a pequeños depositantes.

Gráfico 5. Características de los productos de dinero electrónico almacenado

Fuente: IADI, Encuesta de Inclusión Financiera

En el Ecuador, por ejemplo, el monto canalizado por medios de pago electrónicos ha evolucionado en el tiempo, en el 2010 representaban un 46% del PIB del Ecuador, mientras que, según el último dato disponible, para 2020 el monto canalizado por medios de pago electrónicos representó 1.35 veces (o 135%) del monto del PIB del país, evidenciando la mayor demanda de agentes por canales electrónicos de pago. Otros medios de pago electrónicos que han tenido acogida por los agentes económicos son las tarjetas de crédito y las tarjetas débito que entre 2015 al 2020, presentaron un incremento en sus montos de 19% y 100% respectivamente.[13]

En este contexto, en el que los servicios financieros digitales evolucionan a un ritmo acelerado y dada la existencia de una amplia gama de productos de dinero electrónico almacenado, los aseguradores de depósitos a nivel mundial se enfrentan al reto de identificar qué productos se consideran depósitos, o deberían considerarse depósitos, y cuáles son lo suficientemente similares a estos como para recibir cobertura de seguros.[14] Otro reto importante es vincular los roles de los aseguradores de depósitos con el de inclusión financiera ya que no todos tienen un mandato claro y explícito de fomentarla. Una encuesta realizada por la International Association of Deposit Insurers - IADI en 2020 muestra que las agencias de seguros de depósitos no participan activamente en la formulación de políticas y en la promoción nacional de la inclusión financiera y tampoco tienen el poder de decidir sobre su participación; es así que el 56% de los encuestados reportó la existencia de una estrategia coordinada de inclusión financiera, sin embargo solo el 38% son parte de la implementación de esta estrategia. Por otro lado, el 35% respondió que no existe este tipo de política establecida en sus países.

---

[11] Iñiguez (2021) Regulación para las Fintech en el Ecuador. Estudios de la Gestión No. 9

[12] Productos financieros que permiten a los consumidores almacenar valor en formato digital; este valor puede ser añadido y retirado por el propietario de los fondos y desempeña varias de las funciones de un depósito (pago, liquidez, almacenamiento de valor) independientemente del tipo de entidad que ofrezca el producto. El acceso a estos productos se realiza a través de canales físicos no bancarios, que pueden incluir teléfonos móviles, agentes o corresponsales, y plataformas transaccionales digitales. Los productos pueden incluir el dinero móvil, el dinero electrónico basado en tarjetas y el dinero electrónico basado en Internet, pero no incluyen la banca móvil, las tarjetas de regalo con valor almacenado o las monedas virtuales o criptográficas.

[13] Subgerencia de Servicios, "Evolución de los medios de pago del Ecuador en el contexto de la pandemia COVID-19", Banco Central del Ecuador, 2020

[14] Izaguirre, Juan Carlos, Claire McGuire y David Grace (2015), Deposit Insurance and Digital Financial Inclusion, publicación en el blog del CGAP, Washington, DC: CGAP, 16 de julio.

Al analizar la evolución de la inclusión financiera, uno de los principales elementos a considerar es el tipo de instituciones que ofrecen los productos de dinero electrónico almacenado. Esto es relevante para los aseguradores de depósitos, ya que los Principios Básicos de Seguros de Depósitos eficaces establecen la adhesión obligatoria de todas las instituciones que captan depósitos.[15] Sin embargo, algunos DSP son ofertados por otro tipo de instituciones como operadoras móviles que tradicionalmente no están en el ámbito de la cobertura del seguro de depósitos. La encuesta muestra también que de las jurisdicciones encuestadas, 29 indicaron que los DSP son ofertados por bancos, 14 por entidades no financieras, 10 por cooperativas financieras; y 31 reconocieron la existencia de otros oferentes. Respecto de si la legislación incluye a los DSP como depósitos asegurados, 35 de los 42 encuestados respondieron que no están incluidos.

De acuerdo a Izaguirre (CGAP, 2016), debido a la amplia gama de productos de dinero electrónico almacenado y a los diferentes diseños de los seguros de depósitos a nivel mundial, es difícil contar con reglas generales que normen la cobertura del seguro de depósitos y por esto detalla tres enfoques que se pueden tomar en cuenta en la formulación de políticas públicas: el enfoque de exclusión, el directo y el indirecto.[16]

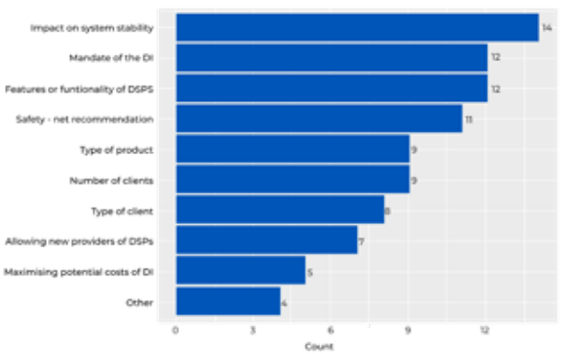
En el enfoque de exclusión, las autoridades de los países, establecen de manera explícita en el marco legal que los DSP no tienen cobertura del seguro de depósitos ya que son productos de almacenamiento temporario de valor para realizar pagos y transferencias.

El enfoque directo, los DSP son considerados como depósitos asegurados siempre y cuando sean provistos por instituciones financieras supervisadas por los organismos de control respectivos y que por lo tanto son parte del sistema de seguro de depósitos. Este enfoque es en ocasiones cuestionado porque podría desalentar las innovaciones ya que no protege DSP provistos por otro tipo de proveedores y para protegerlos este tipo de proveedores deberían asumir requisitos prudenciales estrictos.

El enfoque indirecto, es el más complejo de todos ya que amplía la cobertura a DSP provistos por instituciones que no son miembros del sistema de seguro de depósitos. Para hacer efectivo el pago del pago del seguro de depósitos, los proveedores depositan los valores de los DSP en cuentas de custodia mancomunadas de una entidad financiera controlada con lo cual no se brinda cobertura directa al proveedor que no es parte del sistema de seguro de depósitos.

Respecto de la adopción de uno de los tres enfoques por parte de los aseguradores de depósitos a nivel mundial, la encuesta de la IADI revela que la quinta parte de los aseguradores de depósitos de todo el mundo han adoptado explícitamente un enfoque para la cobertura de los DSP motivados por factores como el impacto en la estabilidad del sistema, el alcance del mandato del asegurador de depósitos y las características o funcionalidad de los DSP.

Gráfico 6. Factores que influyen para la adopción de uno de los tres enfoques de protección de los DSP



Fuente: IADI, Encuesta de Inclusión Financiera

Se pueden identificar ventajas y desventajas de extender la cobertura del Seguro de Depósitos a los DSP[17].

Ventajas:

- Alto impacto social dado el rápido crecimiento del uso de los DSP, especialmente por parte de los clientes de bajos ingresos y las pequeñas y medianas empresas.
- Mantener el nivel de confianza del público en las entidades financieras y en los emisores de DSP.
- Mitigar el efecto potencial de los fallos de los emisores de DSP en la estabilidad del sistema financiero.
- Fomentar una mayor inclusión financiera mediante el uso de los DSP. inclinan por el

[15] IADI, "Deposit Insurance and Financial Inclusion: Current Trends in Insuring Digital Stored-Value Products", 2020

[16] Ibid

[17] Saheruddin Herman, "COVID-19 and the Impact on FinTech growth: Challenges and Opportunities for Deposit Insurers and Resolution Authorities", FSI and IADI Join Webinar, 2020

microcrédito; lo que respecta con las mutualistas prima el crédito inmobiliario (42,57%). En términos de crecimiento interanual se observa un crecimiento del 7% en este último año a marzo 2021, cifra menor a lo alcanzado en el año 2019 (10,88%).

Desventajas:

- Posible arbitraje regulatorio si los emisores del DSO no bancarios no están todavía muy regulados como sus pares emisores bancarios.
- Aunque el número de transacciones y el número de instrumentos emitidos están aumentando materialmente en los últimos tiempos, siguen siendo relativamente mucho más pequeños que los depósitos en entidades financieras.
- El coste de las primas del seguro de depósitos podría añadir una carga adicional a los emisores de DSP.
- Se necesitan más estudios sobre qué tipo de estrategias de resolución son adecuadas para los emisores de DSP.

Si bien existen algunas pautas a seguir relacionadas con la formulación de políticas públicas alrededor de la protección del seguro de depósitos de nuevos productos de depósito digitales como los DSP, aún quedan muchos retos para los aseguradores de depósitos a nivel mundial referentes principalmente con el marco normativo, el establecimiento de primas para los proveedores no bancarios, el incremento en la complejidad del tipo de cuentas de depósito emitidas, y temas operativos para hacer efectiva la protección del seguro de depósitos.

Bibliografía

Cantú y Ulloa (2020) "The dawn of fintech in Latin America: landscape, prospects and challenges". Bank for International Settlements. BIS Papers No.112. Pg. 7

Íñiguez (2021) Regulación para las Fintech en el Ecuador. Estudios de la Gestión No. 9

Gershenson et al (2021) International Monetary Fund. IMF Working Paper 21/221. Pag 3

Subgerencia de Servicios, "Evolución de los medios de pago del Ecuador en el contexto de la pandemia COVID-19", Banco Central del Ecuador, 2020

Izaguirre, Juan Carlos, Claire McGuire y David Grace (2015), Deposit Insurance and Digital Financial Inclusion, publicación en el blog del CGAP, Washington, DC: CGAP, 16 de julio.

IADI, "Deposit Insurance and Financial Inclusion: Current Trends in Insuring Digital Stored-Value Products", 2020

Saheruddin Herman, "COVID-19 and the Impact on FinTech growth: Challenges and Opportunities for Deposit Insurers and Resolution Authorities", FSI and IADI Join Webinar, 2020

LEGISLAR PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA: REFLEXIONES EN TORNO AL MOBILE MONEY

ALEJANDRO LAZCANO
ANALISTA ESPECIALIZADO DE AMARANTE

El año 2021 representa para la región latinoamericana un ejercicio de intensa renovación legislativa, con diez países que este año estrenarán a nuevos parlamentarios y cuatro a los titulares de su poder ejecutivo; el escenario pinta para el inicio de una importante jornada de diseño de instrumentos que den cuerpo a la política pública de estos países. Desde luego, tras la aceleración causada por la situación sanitaria en la implementación de nuevas soluciones digitales, particularmente las de índole económico y financiero; hay muy pocas dudas de que la discusión en materia de las tecnologías financieras o simplemente Fintech, se encontrará dentro de los puntos de la agenda.

En este sentido, legislar en materia de inclusión financiera resulta un punto vital para los países de la región, a pesar de que 11 países de la zona ya se encuentran afiliados, a través de su Banco Central, a los esfuerzos de la Alianza para la Inclusión Financiera, por sus siglas en inglés, AFI. Lo cierto es que los últimos datos de un documento de trabajo publicado por el Fondo Monetario Internacional a mediados de agosto de 2021, destacan que la región latinoamericana presenta desde 2014 un importante estancamiento en la promoción del acceso a servicios financieros con respecto de otras regiones en desarrollo como lo son África Subsahariana y Asia Central. [1]

Como parte de un ejercicio de contraste, resulta útil identificar algunas de las diferencias a nivel de iniciativas entre diversas regiones, para poder entender cuáles son los factores que han dado lugar a esta brecha en términos de inclusión. Uno de los casos de estudio más interesantes es el del *mobile money* o dinero móvil, esto por su alta penetración en países africanos y asiáticos como el caso de Ghana, dónde a 2018 se calculaba que sus usuarios rondaban cerca de 27 millones, equivalente al 90% de la población de dicho país.[2]

En términos básicos, entendemos por *mobile money* como un servicio que permite a las personas recibir, almacenar, transferir y realizar pagos utilizando un teléfono móvil, ya sea inteligente o no y sin la necesidad de tener una cuenta bancaria de por medio. En nuestra región la solución más destacada es la de Tigo Money, con presencia en unos cuantos países de la zona, particularmente con especial actividad en los países de Centroamérica A diferencia del caso africano, los usuarios registrados en alguna plataforma de este tipo de nuestra región rondan apenas sobre el 5% de la población.[3]

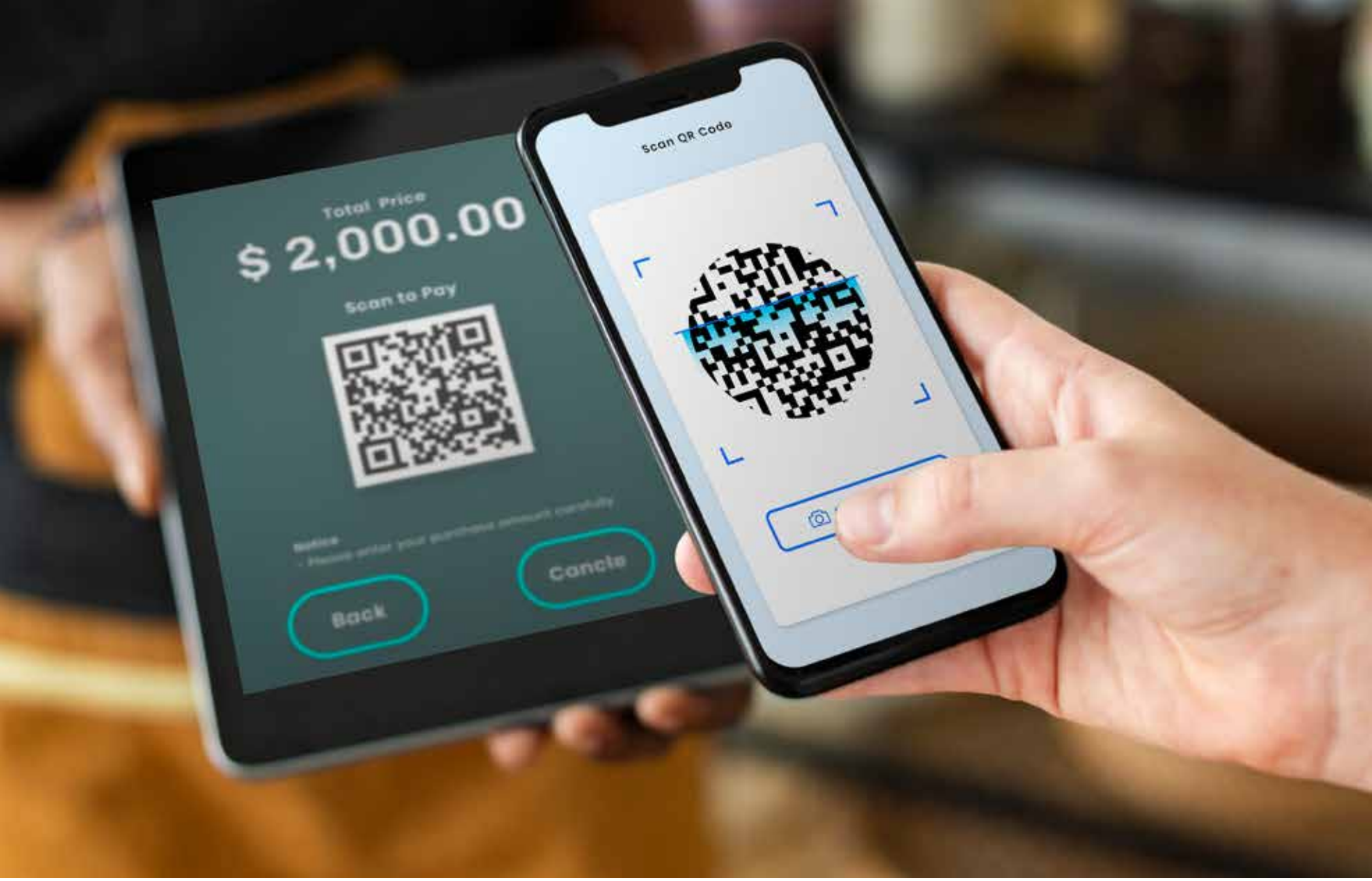
En el Fondo de Garantías - FGA, se elaboran informes mensuales, semestrales y anuales que plasman la situación financiera histórica de las entidades, pero también se realizan informes proyectivos que cuentan con un riguroso seguimiento por parte del analista para evaluar su evolución.

De acuerdo con datos de la GSMA (2019)[4] los países de la zona con una mayor penetración de *mobile money* en la región son Paraguay, Haití y Honduras, dentro de los cuales la implementación de esta solución ha contribuido de manera importante a contrarrestar los bajos niveles de bancarización. Tal es el caso que este

[1] International Monetary Fund. (2021) "Fintech and Financial Inclusion in Latin America." Working Paper

[2] Kakra, T.L. (2018) "The Impact of Mobile Money on Financial Inclusion in Ghana". Paper

[3] GSMA, (2021) "Año excepcional para el dinero móvil en América Latina y el Caribe". Editorial,.



mismo estudio sugiere que a pesar de que el alcance que tiene en número de cuentas totales presenta la diferencia antes mencionada, los usuarios que sí utilizan *mobile money* en América Latina, lo hacen con mayor frecuencia que sus contrapartes en África y Asia; lo que nos indicaría que, de lograr una mayor penetración de estos servicios en la región, los resultados podrían tener todavía un efecto más importante en América Latina que los que ya han tenido en las zonas con importante avance en esta materia.

Cabe aclarar que *mobile money* en sí mismo no es inclusión financiera, ya que a pesar de que permite a los usuarios acceder a algunos de los instrumentos actuales que una cuenta bancaria permite y, por lo tanto, contribuye al mejoramiento de sus condiciones socioeconómicas; sin embargo, no representa la solución completa, ya que para ello haría falta incluir acceso a otro tipo de servicios como instrumentos de crédito o pólizas de cobertura al patrimonio.

De igual forma, la inclusión financiera implica el desarrollo de infraestructura para acceso a los servicios y los medios para llevar aquellos servicios, en efecto, el establecimiento de soluciones de *mobile money* va de la mano con la infraestructura que pueda generarse, ya sea por medio de las autoridades o los mismos proveedores que encuentren un entorno regulatorio amigable para la implementación; más adelante retomaremos este punto.

[4] GSMA, (2019) "Beyond one billion accounts: What path is mobile money following in Latin America & the Caribbean?". Article

El papel que juega *mobile money* en el escenario de la inclusión financiera sería más bien el de catalizador, esto es porque los escenarios que fomenta, a través de facilitar la recepción de dinero, transferencias y el ahorro, generan las condiciones económicas para que el usuario final esté en mejores condiciones para abrir una cuenta en alguna entidad financiera, en relación al estado en el que se encontraba antes de utilizar el *mobile money*. Esto se encuentra constatado a través de un estudio realizado en países africanos, donde se observó que el acceso a un servicio de *mobile money* duplicaba las posibilidades de aprobación de un crédito bancario para los usuarios de estas plataformas;[5] lo anterior debido a la cercanía que fomenta entre el usuario y las entidades del sistema financiero el realizar operaciones de manera constante, además del incremento directo en el flujo de dinero en el caso de los microempresarios que adoptan este medio de pago.

Por otro lado, el nivel de conectividad móvil en América Latina resulta un ambiente fértil para la implementación del *mobile money*. De acuerdo con datos de la GSMA, se calcula que para 2020 cerca de 70% de la población tenía acceso a una línea de teléfono móvil[6], si tomamos en cuenta que los niveles de bancarización promedio en América Latina rondan alrededor de 50%[7], estaríamos hablando de un margen equivalente de al menos 120 millones de personas que no tienen acceso a una cuenta bancaria, pero que podrían verse beneficiados por el *mobile money* al contar actualmente con un dispositivo móvil.

A pesar de la oportunidad que representa en términos de dinamización de la actividad económica y como catalizador de la inclusión financiera, lo cierto es que la región resulta bastante heterogénea a nivel social y político, que conlleva la existencia de barreras de toda índole que podrían explicar los modestos resultados que han tenido las implementaciones de *mobile money* en la zona. Para fines prácticos, nosotros nos centraremos en aquellas que competen al presente artículo, las de nivel regulatorio.

Para los proveedores de *mobile money* los marcos regulatorios pueden impactar tanto de manera positiva como negativa en su rentabilidad y capacidad de ampliación; también ejercen una importante influencia sobre en la posibilidad de mantener una base de clientes, construir una red de agentes de alta calidad, desarrollar capacidades e infraestructuras críticas y ofrecer productos más allá de los pagos básicos. De forma que, podemos identificar que los marcos regulatorios son un factor crítico para su desempeño.

Actualmente diversos gobiernos de la región han comenzado a realizar esfuerzos para en un primer lugar, generar regulaciones específicas en materia de los servicios relacionados a las tecnologías financieras y en segundo reformar aquellas que dificultan la entrada de nuevos competidores al mercado; en este sentido, podemos afirmar que los marcos regulatorios que podrían tener un impacto sobre *mobile money* se encuentran en pleno proceso de desarrollo por parte de las autoridades.

Por consiguiente, vale la pena tomar en cuenta las experiencias de otras regiones para identificar de manera oportuna cuáles son aquellas políticas en específico que impactan de manera directa sobre el éxito o fracaso del *mobile money*. Una de estas experiencias es la recopilada por un estudio realizado en 2018[8], donde se les preguntó a las operadoras de manera directa sobre aquellas barreras que encontraron a nivel regulatorio para el establecimiento de sus negocios; los principales puntos a destacar fueron los siguientes:

- Límites homogéneos para todos los tipos de cuotas por retiro.
- Políticas ***Know Your Costumer (KYC)*** estrictas.
- Límites de las transacciones y del saldo de la cuenta.
- Restricciones sobre quién puede ser agente.
- Exigencia de que los fondos de depósito se mantengan en fideicomiso, en custodia o de forma similarmente restringida.
- Licencias específicas y complejas para cada producto.

Gran parte del éxito de las soluciones de *mobile money* en otras regiones se debe a la participación de los pequeños agentes de recarga y cobro instalados en quioscos repartidos alrededor de los centros de cobertura, especialmente en las zonas de difícil acceso para los servicios financieros tradicionales. De forma que las restricciones sobre quién puede actuar como agente, pueden impedir que los proveedores amplíen

[5] Kakra, T.L. (2018) "The Impact of Mobile Money on Financial Inclusion in Ghana". Paper

[6] GSMA. (2020) "La Economía Móvil en América Latina". Reporte

[7] Vargas P. (2020) "El índice de bancarización que tiene México es el más bajo de los países de la Alianza del Pacífico"

[8] McKinsey&Company (2018) Mobile money in emerging markets: The business case for financial inclusion. Report.

sus redes y por consiguiente lograr una infraestructura que fomente la inclusión financiera.

Por ejemplo, cuando los proveedores sólo pueden contratar a agentes que ya son personas jurídicas registradas, la posibilidad de colaboración con los pequeños quioscos, que en su mayoría se encuentran en un estatus de informalidad, se reduce de manera considerable.

Ahora bien, es cierto que los factores que motivan este tipo de restricciones pueden ser el control de la actividad financiera ilícita y el alivio de la carga que supone para el limitado personal de los supervisores el hecho de que haya menos tipos de agentes que presten servicios financieros. Sin embargo, estas restricciones pueden impedir que los proveedores contraten a los agentes que podrían tener más sentido desde el punto de vista comercial o que tengan más probabilidades de estar ubicados en los lugares en los que viven las personas actualmente desatendidas.

Una situación similar sucede con el tema de la regulación en materia de *KYC*, en el caso de presentarse un bloque de políticas *KYC* por un nivel encima del requerido para este tipo de soluciones, el grupo afectado serán los mismos usuarios, cuyas condiciones les dificultarían la obtención de algunos documentos requeridos por ley.

Si observamos el origen de la problemática para los dos casos anteriores, nos daremos cuenta de que ambos atienden a un caso en el que una ley establecida con anterioridad para los servicios financieros tradicionales es aplicada de manera general para estos mecanismos alternativos, de ahí deriva la importancia de legislar marcos regulatorios específicos para las nuevas implementaciones que vayan agregándose al ecosistema financiero.

En este punto es importante reafirmar que el proceso de generación de normas especializadas no necesariamente implica que la autoridad se muestre más permisiva hacia este tipo de organizaciones o un cambio radical en la política económica de un Estado; por el contrario, tener una regulación especializada le permitirá a los organismos de control poder ejercer su autoridad de manera efectiva y garantizar una competencia adecuada en el sector financiero, dónde el ente más beneficiado sea el usuario final.

Por otro lado, el Estado también puede fungir como promotor de una infraestructura facilitadora al *mobile money*. Tal y como lo vimos más arriba, la penetración que tiene la telefonía móvil en la región es un factor que juega a favor de su implementación y es que, aunque existen diversas compañías que podrían fungir como promotoras de esta solución, ya sea fintechs, retails o los propios gobiernos, lo cierto es que la implementación más eficiente al considerar la infraestructura actual sería de la mano de las operadoras móviles.

En este caso, el Estado puede intervenir mediante acuerdos con las principales operadoras para aumentar la cobertura de estos servicios en materia de infraestructura, el hecho de que los usuarios puedan convertirse en clientes de ambos servicios con la misma operadora convierte a este tipo de acuerdos en importantes oportunidades comerciales.

Finalmente, la experiencia dentro de la consultoría que hemos ejercido en Amarante nos ha permitido identificar que un factor vital para el éxito en el desarrollo de marcos regulatorios constituye la velocidad de reacción legislativa para ejecutar reformas ante la aparición de nuevos actores y modelos de negocio. En este caso, el asegurar que los instrumentos se encuentren listos para recibir reformas en el momento que lo requieran, no sólo constituye un esfuerzo que facilitaría la implementación de tecnologías como el *mobile money*, sino todas aquellas iniciativas que puedan aportar a mejorar las condiciones de la población de un Estado.

Como ejemplificación de esto tenemos que *mobile money* no es para nada una tecnología nueva, sus implementaciones datan del año 2006 y en países con condiciones de infraestructura e instituciones mucho más modestas que nuestra región como lo son Kenia o Ghana; sin embargo, el acierto precisamente que tuvieron aquellos gobiernos de la época, fue su reacción rápida para tomar cartas sobre la tecnología en aquel momento emergente e instauraron algo que al día de hoy conoceríamos como Sandbox Regulatorio, es decir un espacio regulatorio experimental para permitirle a una o varias empresas la prestación de un servicio bajo condiciones especiales; como resultado, al día de hoy cerca de 25% de PIB de Kenia se mueve bajo un sistema de *mobile money*.[9]

A pesar del tiempo que ha pasado desde entonces, nuestros países aún se encuentran en buen momento para subirse a la ola y obtener los beneficios de esta

[9] Vigna P. (2015) The Age of Cryptocurrency, Chapter 8: The Unbanked, St. Martin's Press, New York, United States.

tendencia, tal y como lo vimos con los datos de la GSMA. Por otro lado, detrás de ella se encuentran formándose día a día nuevas soluciones que podrían llegar tener un impacto similar o mayor dentro del sistema financiero internacional, como es el caso de las tecnologías de *Decentralized finance (DeFi)*, Non-Fungible Tokens (NFT)[10] y la Inteligencia Artificial aplicada a modelos de crédito.

Bajo esta misma línea, legislar para tecnologías actuales, representa entonces sentar un precedente para legislar para las tecnologías futuras. Las condiciones están dadas para las nuevas autoridades entrantes de la región, dependerá de ellos si deciden tomar las lecciones de mobile money y montarse a una nueva etapa en la inclusión financiera de la región.

[10] Las finanzas descentralizadas (comúnmente denominadas DeFi son una forma de finanzas basada en blockchain que no depende de intermediarios financieros centrales como corredores, bolsas o bancos para ofrecer instrumentos financieros tradicionales, y en su lugar utiliza contratos inteligentes en blockchains, siendo el más común Ethereum.

Bibliografía

GSMA, (2019) "Beyond one billion accounts: What path is mobile money following in Latin America & the Caribbean?". Article

GSMA, (2021) "Año excepcional para el dinero móvil en América Latina y el Caribe". Editorial

GSMA. (2020) "La Economía Móvil en América Latina". Reporte

International Monetary Fund. (2021) "Fintech and Financial Inclusion in Latin America." Working Paper

Kakra, T.L. (2018) "The Impact of Mobile Money on Financial Inclusion in Ghana". Paper

McKinsey&Company (2018) Mobile money in emerging markets: The business case for financial inclusion. Report,

Vargas P. (2020) "El índice de bancarización que tiene México es el más bajo de los países de la Alianza del Pacífico"

Vigna P. (2015) The Age of Cryptocurrency, Chapter 8: The Unbanked, St. Martin's Press, New York, United States.

COSEDE PROTEGE

Los ahorros de la ciudadanía mediante un mecanismo de contingencia gratuito para la ciudadanía.

Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados

Gobierno del Encuentro | Juntos lo logramos

SANBOXES: UNA ALTERNATIVA EXPERIMENTAL DE REGULACIÓN

CAROLA YANEZ
COORDINADORA TÉCNICA DE PROTECCIÓN DE SEGUROS Y FONDOS, COSEDE

I. Generalidades

Las plataformas de tecnología financiera *fintech* han cambiado la forma en que la industria financiera ofrece productos y servicios a los consumidores de todo el mundo. Este tipo de negocios nuevos tuvieron su despunte especialmente con la aparición de la COVID-19, y actualmente se basan en un modelo de desarrollo de tecnologías (rápidas) a fin de crear, satisfacer y sobre todo atraer a consumidores debido a sus bondades. Hoy en día en algunos países de Latinoamérica están realizando trasformaciones regulatorias con el objeto de usar nuevas tecnologías que permitan brindar soluciones inmediatas a personas y empresas de servicios que años atrás eran de difícil acceso.

En el presente artículo me referiré a los *Sanboxes* Regulatorios. En el Diccionario de Oxford el término inglés ***"Sandbox"*** presenta dos acepciones: i) "arenero, caja o zona llena de arena destinada a juegos infantiles" y ii) "espacio virtual en el que se puede operar de forma segura con software o códigos nuevos o que no han sido probados" [1]. De la combinación de ambas ideas surgen los Bancos de Pruebas en el sector financiero, cuya definición puede entenderse así: "El *sandbox* regulatorio es la respuesta a una necesidad urgente que sienten los reguladores de comprender los cambios que se están produciendo en un sector, lidiar con la creciente industria de tecnología que se aplica a él o aprender sobre las innovaciones emergentes"[2].

Los inicios y la propagación del concepto del primer *sandbox* regulatorio apunta a la *Financial Conduct Authority (FCA)* en el Reino Unido, adicionalmente la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) en los Estados Unidos "fue la primera agencia reguladora en establecer una oficina de Fintech dedicada a estudiar su evolución y brindar asistencia para promover la innovación amigable para el consumidor"[3].

Los Bancos de Prueba Regulatorios o *'sandboxes'* regulatorios son identificados como un espacio de pruebas para nuevos modelos de negocio que aún no están protegidos por una regulación vigente, y por lo tanto no se encuentran bajo la supervisión de un organismo de control. La necesidad surge para desarrollar normativa que permita el normal desenvolvimiento de estas plataformas tecnológicas (modelos emergentes) que inclusive actúan de manera preventiva, con el objeto de dilucidar si una actividad representa un riesgo para una entidad financiera, empresa o a para el consumidor; así como crear canales ejecutables que se consideren necesarios para aminorarlos. En virtud de lo comentado, el reto que tienen los Bancos de pruebas regulatorios radica en crear una armonía equilibrada entre el crecimiento de la innovación y la protección de los intereses de todos los partícipes, en el marco de un sistema financiero estable. El otro gran desafío está en regular las nuevas actividades de forma proporcional a sus riesgos.

Lo interesante de los *sanboxes* es que permiten a las compañías o emprendedores tecnológicos operar durante un tiempo limitado, con un número pequeño de clientes, bajo condiciones determinadas por el ente de control, con requisitos menores. Es considerada como una iniciativa bastante atractiva y poco onerosa que brinda la posibilidad de experimentar con productos, servicios y soluciones tecnológicas nuevas o poco usadas, en un entorno controlado.

La aparición de nuevas tecnologías proyecta un gran desafío para los reguladores debido a que deben

[1] Oxford Dictionaries, Definición de Sanbox, accedido el 23 de septiembre de 2021. https://en.oxforddictionaries.com/definition/sandbox.

[2] EAE Business School, Sandbox regulatorio: definición y tipos, Accedido 23 de septiembre de 2021. https://retos-directivos.eae.es/sandbox-regulatorio-definicion-tipos/

[3] Ibídem

mantener las normas a la vanguardia de los cambios. El banco de pruebas puede proporcionar un espacio para incentivar el diálogo con los emprendedores o empresas y comprender su operación desde su fase inicial. De acuerdo a Herrera y Vadillo (2018) "(...) *de esta forma se podrían identificar rápidamente los aspectos más complejos y adoptar medidas que maximicen los beneficios que ofrecen las FinTech, en un ambiente protegido y con riesgos controlados*"[4].

Las áreas de asesoramiento en avances tecnológicos manejados especialmente a través de *sandbox* han impactado al sector financiero en *"áreas como asesoramiento o gestión de carteras automatizadas, tecnología de bloques y monedas virtuales, seguros, cumplimiento normativo, banca digital, financiamiento alternativo o préstamos, así como sistemas de pagos y envíos de remesas."*[5] Los partícipes en estos bancos regulatorios pueden ser empresas nuevas o existentes que quieran expandir su actividad comercial.

Dentro del derecho comparado especialmente en el caso de Reino Unido y Singapour, se puede evidenciar que en la práctica existen diferentes perspectivas con referencia a los *sanboxes*; no obstante, por lo general tienen similitudes en cuanto a período de pruebas en el que se encuentra inmerso el tiempo de duración, el tipo de productos y clientes, los costos que se deben asumir así como un análisis de los mecanismos de cobertura de pérdidas; los cuales se determinan caso a caso entre el supervisor y las empresas o plataformas tomando en consideración las actividades realizadas y sus riesgos.

De la revisión de experiencias en varios países se ha podido identificar que los *sanboxes* regulatorios, cumplen por lo general con los siguientes parámetros:

i) Fase inicial de prueba o experimentación que permite conocer si los resultados que se proyectan son o no los deseados, en tal virtud quienes se someten a un *sanbox* regulatorio deben tener en cuenta las condiciones y los riesgos a los que se someten.

ii) Al ser proyectos de experimentación deben cumplir con una temporalidad, es decir deben tener duración limitada. En el tiempo que dure la experimentación se debe realizar demostraciones para validar y entender el producto, servicio, solución tecnológica, etc. antes de ofertarlo. En la mayoría de lugares en donde se aplica el *sandbox* regulatorio se ha evidenciado que la duración va de 6 meses a 12 meses.

iii) Un punto significativo radica en la solución por cada caso, ya que al tratarse de diversificar alternativas de negocio, debe brindarse un tratamiento individualizado, basado en cada modelo de negocio, en función de la complejidad de las actividades y los productos y servicios ofrecidos.

iv) Existe flexibilidad para que los reguladores y supervisores puedan escoger y discernir sobre las opciones de normativa a aplicarse para cada modelo de negocio. Básicamente existe la facilidad de que al crearse un traje a medida exista "el compromiso de no emprender acciones coercitivas durante el período de pruebas, la concesión de una autorización temporal, limitada a algunas actividades, o la exención del cumplimiento de algunas normas. Ello depende en gran medida del marco jurídico de cada país y de las facultades atribuidas en cada caso al regulador/supervisor." (Herrero y Vadillo, 2018)[6].

Finalmente, al terminarse el período de experimentación se obtienen los resultados a fin de que los supervisores y reguladores de manera conjunta puedan realizar una evaluación de los beneficios y riesgos asociados a las nuevas actividades enmarcadas en las fintech.

De lo indicado surgen dos alternativas: i) que sea aprobado y adecuado para los clientes para lo cual se procede con la emisión de la normativa y se expone a la comercialización; y, ii) se verifica si existen carencias durante su funcionamiento las cuales no han llegado a ser corregidas oportunamente, o comprueba los riesgos existentes, para lo cual las autoridades están facultadas a limitar y prohibir la comercialización del producto o servicio.

Cualquier alternativa de las señaladas conlleva una fase de aprendizaje sobre los riesgos que existen en el sistema financiero y alertan a las autoridades para conocer si es necesario la creación de nueva regulación que sirva para proteger al consumidor sobre la utilización de estas innovadoras tecnologías.

---

[4] Diego Herrera, Sonia Vadillo, (2018) Sandbox Regulatorio en América Latina y el Caribe para el ecosistema FinTech y el sistema financiero" Washington D.C.: BID. Disponible en https://publications.iadb.org/es/publicacion/17483/sandbox-regulatorio-en-america-latina-elcaribe-para-el-ecosistema-fintech-y-el

[5] Ibídem

[6] Diego Herrera, Sonia Vadillo, (2018) Sandbox Regulatorio en América Latina y el Caribe para el ecosistema FinTech y el sistema financiero" Washington D.C.: BID. Disponible en https://publications.iadb.org/es/publicacion/17483/sandbox-regulatorio-en-america-latina-elcaribe-para-el-ecosistema-fintech-y-el

II. Experiencias Sandbox en otros países.

a) Reino Unido

Como se había indicado, Reino Unido es un país pionero en el tema de *fintech* y específicamente en *sanboxes* regulatorios, para lo cual usa criterios públicos, objetivos y trasparentes. La FCA ha señalado que el programa de los *sanboxes* tiene como base establecer la creación de laboratorios de innovación y un área que permita brindar asesoría a las compañías para llegar a la regulación de ser el caso. Es interesante destacar que dentro de los Bancos de Prueba Regulatorios pueden participar entidades supervisadas por la FCA o aquellas que todavía no han tenido autorización, el fin es que propongan productos o servicios que no estén incluidos en el ámbito de su autorización.

Para que los productos o servicios sean considerados dentro de estos programas deben demostrar una solución o alternativa novedosa e inédita, además que su comercialización alcance a un gran número de consumidores y los beneficie; y, finalmente que se demuestre que se han invertido recursos suficientes para analizar la regulación y sobre todo mitigar los riesgos. Así también, se cuenta con garantías que se solicitan a fin de precautelar los intereses de los clientes como por ejemplo: establecer un máximo número de clientes con quienes realizar pruebas del producto o servicio, para lo cual éstos deberán dar su consentimiento informado; demostrar tener solvencia para compensar posibles pérdidas; y garantizar derechos a los clientes como si fuesen entidades autorizadas y supervisadas. Todo esto con el fin de demostrar que se encuentran en la atmósfera idónea para operar y comprobar sus innovaciones en un ambiente real.

b) México

Sin duda México ha sido el país latinoamericano que más se ha enfocado regular los servicios que prestan las entidades financieras a través de medios tecnológicos, pues en 2018 se expidió la Ley de Tecnología Financiera o Ley Fintech, dentro de la cual se establecen los parámetros de los modelos novedosos o *sanboxes* regulatorios, dirigidos a empresas no reguladas o entidades financieras.

Al respecto de las entidades no reguladas, la ley dispone que pueden participar aquellos modelos que implican llevar a cabo una actividad que requiere de una concesión, autorización o registro conforme a las leyes financieras. En este sentido las autoridades financieras deben publicar las autorizaciones temporales que otorguen a empresas no reguladas en un registro público y que incluya anotaciones respecto de cada modelo novedoso autorizado.[7]

Las autorizaciones temporales han sido definidas bajo los siguientes parámetros: i) duración máxima de dos años con prórroga de un año, ii) verificación de criterios que impliquen beneficio para el cliente comprobable y que sea de implementación inmediata, iii) establecimiento de excepciones y condicionantes a requisitos y obligaciones legales, así como términos y condiciones para la prestación de los servicios; y, iv) la autorización es potestativa de la autoridad y puede ser revocada por verificación de incumplimientos a los parámetros legales o a riesgos.

Con relación a las entidades financieras, solo pueden calificar como modelos novedosos aquellos proyectos que para desarrollarlos requieran excepciones a la regulación secundaria a la que están sometidas de cumplir. Su autorización también es temporal y se encuentra definida bajo los siguientes parámetros: i) Deberán ser otorgadas previo acuerdo de la Junta de Gobierno de las respectivas comisiones supervisoras, ii) vigencia máxima de un año prorrogable por un año y por una sola ocasión, iii) establece excepciones y condicionamientos al marco regulatorio, términos y condiciones para la prestación de los servicios de que se trate ; y, iv) la autorización es potestativa de la autoridad y puede ser revocada por verificación de incumplimientos a los parámetros legales o a riesgos[8].

En México las autorizaciones temporales para operar un modelo novedoso pasan pruebas que se definen caso por caso, al igual que en el Reino los modelos a probarse no tienen garantía de éxito.

c) Ecuador

En Ecuador, a pesar de existir una necesidad imperante de regular las *fintech* debido al crecimiento de éstas, actualmente no se cuenta con regulación. Según la investigación realizada por Fabián Iñiguez a agosto de 2020 “existen 32 *fintech* legalmente inscritas en el Sistema de Rentas Internas del Ecuador. Además, se manejaron más de USD 5 millones y treinta mil transacciones durante 2019, considerando solo las

[7] DMéxico, Ley de Instituciones de Tecnología Financiera (“Ley Fintech”), Diario Oficial de 9 de marzo de 2018, art 80.

[8] México, Ley de Instituciones de Tecnología Financiera (“Ley Fintech”), art 86.

reportadas a la Superintendencia de Bancos"[9]. Este tipo de compañías están dinamizando la economía ecuatoriana por lo que se torna inminente la creación de una normativa *fintech*.

La legislación ecuatoriana dispone que la supervisión y control de las entidades financieras y de compañías en general y especialmente de valores y seguros estén a cargo de la Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, respectivamente; sin embargo el cuerpo colegiado a cargo de la regulación es la Junta de Política y Regulación Financiera la cual, de acuerdo al Código Orgánico Monetario y Financiero, entre otros aspectos tiene la función de:

a. Emitir las regulaciones que permitan mantener la integralidad, solidez, sostenibilidad y estabilidad de los sistemas financiero nacional, de valores, seguros y servicios de atención integral de salud prepagada en atención a lo previsto en el artículo 309 de la Constitución de la República del Ecuador[10];

b. Autorizar a las entidades financieras, de valores, seguros y servicios de atención integral de salud prepagada, nuevas actividades u operaciones que, sin estar prohibidas, sean necesarias para el cumplimiento de los objetivos de la política financiera, crediticia, de valores, seguros y servicios de atención integral de salud prepagada, de acuerdo con las regulaciones que se dicte para el efecto. [11]

c. La creación de productos orientados a promover y facilitar la inclusión financiera de grupos de atención prioritaria."[12]

Con fecha 11 de Agosto de 2021 se presentó en la Asamblea Nacional un proyecto de Ley Fintech, que contiene reformas a cuerpo legales existentes, tales como el Código Orgánico Monetario y Financiero (COMF) en temas financieros, de mercado de valores y de seguros, y la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (LOEI), en la cual se reguló el *crowfunding*, bajo el control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, tema que debería ser trasladado al nuevo cuerpo normativo para que tenga unidad de materia con lo que se norma.

Específicamente me referiré a lo que respecta a los *sandboxes* regulatorios expresados en este proyecto normativo que en tres artículos que contienen el mismo texto y que están diferenciados únicamente por la competencia de cada una de las prenombradas Superintendencias, les encarga:

"(...) implementar un programa para la generación de entornos de pruebas regulatorias para nuevos modelos de negocios relacionadas a los servicios financieros tecnológicos, que todavía no encuentren específicamente regulados. Mientras se encuentre en el entorno de pruebas regulatorias, la respectiva empresa podrá desarrollar sus servicios en constante supervisión y control de la Superintendencia (...)[13].

Si bien la idea de crear una normativa que permita el funcionamiento de los *sanboxes* es buena, debemos identificar que la propuesta de ley no es clara ni suficiente para este tipo de programas pues, en primer lugar la Ley debería otorgar a la Junta de Política y Regulación Financiera la facultad de emitir regulación que amplíe el ámbito de aplicación de los bancos de pruebas regulatorios, a fin de que reglamente los requisitos mínimos que deben presentarse, la temporalidad de su funcionamiento, medidas de protección a adoptarse y la autorización a la que deben apegarse los entes de control para este caso, determinar si existe algún tipo de responsabilidad administrativa del ente de control derivada de los riesgos que se materialicen en el Banco de Pruebas en caso de ser entidades supervisadas o no. Pues de acuerdo al propio ordenamiento jurídico las superintendencias tiene únicamente la facultad de emitir normativa en las materias propias de su competencia, sin que puedan alterar o innovar las disposiciones legales ni las regulaciones que expida la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.[14]

Adicionalmente, en vista que la supervisión recae sobre tres superintendencias no es lo óptimo que cada una de ellas cree por su parte una regulación, puesto que una misma actividad o programa puede caer bajo competencia de distintos supervisores lo cual podría causar que se generen inconsistencias o

[9] Fabián Íñiguez Matute, Regulación para las fintech en el Ecuador, Estudios de la Gestión, No. 9 (enero-junio de 2021), 109-133. ISSN: 2550-6641; e-ISSN: 2661-6513.

[10] Ecuador, Código Orgánico Monetario Financiero, Registro Oficial No.332, 12 de Septiembre 2014 reformado mediante Registro Oficial N° 443, 3 de mayo de 2021, art 14 numeral 2.

[11] Ecuador, *Código Orgánico Monetario Financiero*, art 14.1 numeral 14 literal b).

[12] Ecuador, *Código Orgánico Monetario Financiero*, art 14.1 numeral 15 literal c).

[13] Difusión del Proyecto de Ley Orgánica Reformatoria a Varias Leyes para el Desarrollo, Regulación, y Control de los Servicios Financieros Tecnológicos (Ley FINTECH), que se tramita en la Asamblea Nacional del Ecuador.

[14] Último inciso del art 62 del Código Orgánico Monetario y Financiero Libro I, Art 10 inciso final del Código Orgánico Monetario y Financiero Libro II Ley de Mercado de Valores, y en el art 146 de la Ley Orgánico de Economía Popular y Solidaria.

duplicidades, por lo cual es necesario que se establezcan procedimientos de coordinación adecuados.

III. Conclusión

Los *sanboxes* regulatorios, banco de pruebas regulatorios o modelos novedosos, constituyen un espacio de experimentación que permiten a las empresas ofrecer servicios financieros a un número limitado de consumidores, utilizando herramientas tecnológicas e innovadoras, con el objeto de que sean probadas en un entorno reducido y controlado donde pueden experimentar su potencial sin ocupar esfuerzos en el cumplimiento de normas rígidas.

A fin de que un *sanbox* regulatorio tenga un mejor alcance se requiere de una coordinación interinstitucional a fin de que exista un diálogo más directo entre las empresas que constituyen la industria Fintech, los reguladores y supervisores. Al finalizar el banco de pruebas y de conformidad con los resultados obtenidos se verifica la viabilidad o no de regular el programa de acuerdo al sector.

En el caso de Ecuador se verifica que la industria *fintech* ha crecido rápidamente sin que exista hasta la presente fecha una normativa al respecto quedando muy por detrás de países como México y Colombia. El respaldo gubernamental puede contribuir a generar la confianza suficiente para que los consumidores perciban las ventajas del uso de nuevos productos, plataformas tecnológicas y aplicaciones. En tal razón, sería recomendable que la promoción del sector *fintech* incluya los *sanboxes* regulatorios e integre parte de política de innovación del gobierno, rompiendo paradigmas en la prestación de este tipo de servicios, y contribuyendo a la inclusión financiera lo cual también ayudaría a dinamizar la economía.

Bibliografía

Asamblea Nacional del Ecuador, Proyecto de Ley Orgánica Reformatoria a Varias Leyes para el Desarrollo, Regulación, y Control de los Servicios Financieros Tecnológicos (Ley FINTECH). https://alertas.directoriolegislativo.org/wp-content/uploads/2021/08/pp-fintech-407583-viteri1-1.pdf?x32394

Diego Herrera, Sonia Vadillo, (2018) Sandbox Regulatorio en América Latina y el Caribe para el ecosistema FinTech y el sistema financiero" Washington D.C.: BID. https://publications.iadb.org/es/publicacion/17483/sandbox-regulatorio-en-america-latina-el-caribe-para-el-ecosistema-fintech-y-el

EAE Business School (2021), Sandbox regulatorio: definición y tipos. https://retos-directivos.eae.es/sandbox-regulatorio-definicion-tipos/

Ecuador, Código Orgánico Monetario Financiero, Registro Oficial No.332, 12 de Septiembre 2014 reformado mediante Registro Oficial N° 443, 3 de mayo de 2021.

Ecuador, Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Registro Oficial 444 de 10 de mayo de 2011.

Fabián Íñiguez Matute, Regulación para las fintech en el Ecuador, Estudios de la Gestión, No. 9 (enero-junio de 2021), 109-133. ISSN: 2550-6641; e-ISSN: 2661-6513.

Financial Conduct Authority- FCA (2015A). Innovate and Innovation Hub. Londres: FCA. Disponible en: https://www.fca.org.uk/firms/ project-innovate-innovation-hub.

Financial Conduct Authority- FCA (2017). Regulatory sandbox lessons learned report. Disponible en: https://www.fca.org.uk

México, Ley de Instituciones de Tecnología Financiera ("Ley Fintech"), Diario Oficial de 9 de marzo de 2018.

Oxford Dictionaries (2021), Definición de Sanbox, https://en.oxforddictionaries.com/definition/sandbox.

CANALES DE ATENCIÓN

www.cosede.gob.ec

Redes sociales

@COSEDE_Ec

Cosede Ec

COSEDE Ec

Cosede Ec

CHATBOT

0996510117

* Solo mensajes

Av. Amazonas entre Unión Nacional de Periodistas y Alfonso Pereira, Plataforma Gubernamental de Gestión Financiera - Bloque 6 - Piso 7

LA TECNOLOGÍA FINANCIERA Y EL TRATAMIENTO DE LAS CUENTAS BANCARIAS ABIERTAS EN NOMBRE DE CLIENTES

CARLOS COLAO
SENIOR EXPERT EN FONDO DE GARANTÍA DE DEPÓSITOS DE ENTIDADES DE CRÉDITO [1]

La rápida evolución de la tecnología financiera ***("Fintech")*** ha fomentado la expansión y crecimiento en el mercado financiero de entidades no bancarias que prestan servicios financieros. Principalmente, las denominadas entidades de dinero electrónico y entidades de pago ***("Entidades Fintech")***[2].

El crecimiento de este tipo de entidades ha supuesto en la práctica un aumento del uso de las cuentas bancarias abiertas por estas entidades con el principal objeto de segregar y salvaguardar esos fondos dinerarios que reciben de sus clientes. ***("Cuentas Beneficiarias")***.

El empleo y uso de las Cuentas Beneficiarias no constituye algo novedoso y se usa de forma general y regular por las entidades de crédito en el marco de sus operaciones ordinarias. No obstante, su importancia ha venido creciendo como consecuencias de la interrupción en el mercado de este tipo de entidades.

Este tipo de Cuentas Beneficiarias con carácter general al tener, en principio, la consideración de depósito, cuentan con la protección de los sistemas de garantía de depósitos ***("SGD")*** [3].

No obstante, la elegibilidad o no de estas cuentas a los efectos de contar con la protección del SGD atiende a un criterio subjetivo en función de si el titular de la referida cuenta se encuentra excluido o no de la garantía ofrecida por SGD.

Las Entidades *Fintech* prestan una función relevante a pequeños ahorradores facilitando las transacciones comerciales. Además, se está comprobando como pueden tener un efecto positivo en las economías de los países emergentes en términos de inclusión financiera.

Asimismo, y por estas razones, este tipo de cuentas pueden llegar a albergar un alto número de clientes con elevados importes dinerarios, por lo que su tratamiento, a los efectos de la protección de estas cuentas y, en su caso, cobertura por los SGD, está adquiriendo mayor relevancia.

Riesgos para los clientes de las Entidades Fintech

El primer riesgo y el más evidente para los clientes que entregan su efectivo a este tipo de entidades consiste en la posibilidad de quebranto de la Entidad Fintech y, por consiguiente, lo que pasaría con el dinero entregado a esa entidad.

[1] Este artículo constituye una opinión del autor y no refleja necesariamente la posición de la entidad.

[2] Aunque también otras entidades financieras como las empresas de servicios de inversión, depósitos abiertos entidades de crédito por otras entidades de crédito por cuenta de sus clientes y, en particular, las denominadas plataformas online de depósitos.

[3] Así, por ejemplo, en la Directiva 2014/49/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, relativa a los sistemas de garantía de depósitos, regula en su art. 7.3 las Cuentas Beneficiarias indicando que cuando el depositante no sea el beneficiario de las cantidades depositadas en una cuenta, la garantía protegerá al beneficiario legal siempre que este haya sido identificado o sea identificable antes de la fecha declaración de la indisponibilidad de los depósitos por la autoridad competente.

Con carácter general, las Entidades Fintech no son entidades de crédito (existen entidades de crédito que pueden prestar estos servicios) y, por tanto, no están adheridas a un SGD. Tampoco los fondos entregados a la Entidad Fintech son considerados depósitos, por lo que los clientes no se encontrarían ante el mismo nivel de protección que si su dinero estuviese depositado en una cuenta corriente de una entidad de crédito[4].

Por estas razones y para intentar minimizar en la medida de lo posible estos riesgos, existen implementadas en determinadas jurisdicciones distintas medidas de salvaguarda de estos fondos[5]. Entre estas medidas, se encuentra la posibilidad de que tengan contratada una póliza de seguro, que los fondos recibidos de los clientes estén invertidos en activos seguros y líquidos o, como última opción, y la que parece que viene siendo la más generalizada, la segregación de esos fondos recibidos mediante la apertura de una cuenta en una entidad de crédito[6].

A continuación, se procederá a detenerse brevemente en analizar este último supuesto e identificar los principales retos que se identifican ante la situación de insolvencia de la Entidad Fintech que tuviera los fondos de los clientes depositados en una entidad de crédito o el supuesto de insolvencia de la entidad de crédito depositaria.

Quebranto de la Entidad Fintech

En el supuesto de que la Entidad *Fintech* se encuentre en situación de insolvencia y los fondos se encontraran depositados en una entidad de crédito (no quebrada), el referido importe pasaría a integrar el activo de la Entidad *Fintech* y, salvo que los clientes tuvieran alguna preferencia crediticia en el referido procedimiento concursal, estos clientes pasarían a integrarse junto con el resto de acreedores comunes de la Entidad *Fintech*.

Por tanto, la adopción de esta medida de segregar el importe de los clientes en una cuenta bancaria, por sí sola no implicaría una protección plena a los clientes de la *Entidad Fintech* si no fuera acompañada de un derecho de separación de estos clientes frente a la *Entidad Fintech* en el procedimiento concursal, para que así el importe depositado en la cuenta de la entidad de crédito pudiera pasar a disposición de los referidos clientes.

Quebranto de la Entidad Depositaria

Ante esta situación podríamos encontrarnos en un doble supuesto[7]:

- **Si los fondos depositados en la entidad de crédito no estuvieran cubiertos por el SGD al que estuviese adherida la entidad**

En este supuesto dichos fondos no estarían garantizados por el SGD en un procedimiento de insolvencia de la entidad de crédito, por lo que los clientes de la *Entidad Fintech* no gozarían de ninguna protección especial y el referido importe pasaría a engrosar la masa activa de la entidad de crédito y la *Entidad Fintech* o los clientes (según el caso) dispondría de un derecho de crédito frente a la entidad de crédito quebrada junto con el resto de acreedores ordinarios, salvo que sus créditos tuvieran reconocida alguna preferencia en el procedimiento concursal.

Asimismo, es importante resaltar que, en este supuesto se podría producir un efecto contagio a la *Entidad Fintech* al no poder restituir los fondos a sus clientes, con el riesgo de derivarla a una situación de insolvencia.

- **Si los fondos depositados en la entidad de crédito estuvieran cubiertos por el SGD al que estuviese adherido la entidad de crédito**

En este sentido cabría una doble posibilidad:

- **Que la protección del SGD se aplicara**

[4] Respecto a las entidades de dinero electrónico y sobre la consideración de depósitos y la posibilidad de que se puedan adherir a un SGD o que incluso se pudiera establecer un SGD específico, Vid. Izaguirre, Juan Carlos, Denise Días, and Mehmet Kerse. 2019. "Deposit Insurance Treatment of E-Money: An Analysis of Policy Choices." Washington, D.C.: CGAP.

[5] Al margen de otras medidas de salvaguarda de carácter regulatorio, como la necesidad de la obtención autorización previa para ejercer la actividad, necesidades de requerimiento de capital, etc

[6] En la UE por ejemplo el art. 10. de la Directiva 2015/2366, de 25 de noviembre de 2015, se señala que los fondos recibidos por los clientes se deberán salvaguardar mediante su segregación en cuenta en una entidad de crédito o se invertirán en activos seguros y líquidos póliza de seguro u otra garantía comparable de una compañía de seguros o de una entidad de crédito que no pertenezca al mismo grupo que la propia entidad de pago.

[7] Siguiendo la distinción y metodología que respecto a los denominados "Digital Stored-Value Products" se indica en Izaguirre, Juan Carlos, Lyman, Timothy, McGuire, Claire, and Grace, Dave. 2016. "Deposit Insurance and Digital Financial Inclusion". CGAP Brief. Washington, DC: CGAP.

directamente a la Entidad Fintech por cuenta de sus clientes.

En este caso, su tratamiento sería el mismo que si se considerarse un depositante elegible más con el límite por tanto establecido al respecto en la correspondiente jurisdicción.

En esta situación, los clientes de la Entidad *Fintech* no tendrían una protección plena por cuanto que la recuperación de sus importes estaría limitada al importe máximo garantizado que se aplicaría por titular (así, por ejemplo, en la Unión Europea, 100.000€). El resto del importe pasaría a engrosar la masa de la entidad de crédito y el crédito se sumaría junto con el resto de acreedores; salvo que ese derecho de crédito tuviera reconocida alguna preferencia concursal frente al resto de acreedores.

Esta situación, en la práctica, podría igualmente suponer un efecto contagio a la *Entidad Fintech* en los términos descritos anteriormente, ya que la referida entidad solo podría restituir una parte del importe de sus clientes y, en función del importe al que ascendiera dicha cuenta, podría suponer un perjuicio a la Entidad Fintech.

- **Que la protección del SGD se aplicara directamente a los clientes de la Entidad Fintech.**

En este caso, nos encontraríamos con lo que en la terminología anglosajona se denomina como *"pass-through"* o *"look-through approach"*. En este supuesto, por tanto, los fondos depositados de cada de los clientes de la Cuenta Beneficiaria sí que se encontrarían garantizados por el SGD, pero solo hasta el importe máximo garantizados en la jurisdicción en particular. Respecto al resto del importe de la Cuenta Beneficiaria no cubierto por la garantía del SGD, pasaría a engrosar la lista común de los acreedores salvo que tuvieran reconocido en la jurisdicción en cuestión alguna preferencia crediticia.

Si bien este supuesto implica una mayor protección para los clientes de la *Entidad Fintech*, plantea importantes retos operativos tanto a la entidad de crédito depositaria, la *Entidad Fintech* y al SGD. A continuación, se identifican los más relevantes:

- **Necesidad de que la entidad de crédito tenga correctamente identificada e individualizado los clientes de las Cuentas Beneficiaras**

En el caso de insolvencia de la entidad de crédito, el SGD necesitaría contar con toda la información de los clientes de la Cuentas Beneficiarias necesarias para hacer el pago de los depósitos garantizados.

Dado que, como además se ha tenido la ocasión de mencionar, este tipo de cuentas pueden llegar a albergar un gran número de clientes y que, muchos de ellos, son además de carácter temporal (es decir, que los clientes van cambiando periódicamente), es importante que el SGD tenga implementado en los ficheros de información por depositante, toda la data necesaria para identificar este tipo de cuentas y a sus clientes. Esta información deberá ser provista por la entidad de crédito al SGD en el caso de un evento de pago de depósitos, para proceder con el pago de la garantía a la mayor brevedad posible; de lo contrario, podría demorarse el tiempo de entrega del importe garantizado.[8]

Para ello, es igualmente importante que existan correctos mecanismos de información de la Entidad Fintech con la entidad de crédito para asegurarse que dispone de esa información.

- **Cuentas beneficiarias y el cálculo de contribuciones de la entidad de crédito al SGD**

Si los fondos de los clientes están protegidos por el SGD, la entidad de crédito debería poder incluir el importe garantizado de las Cuentas Beneficiarias en la base de cálculo de las contribuciones que la entidad de crédito tiene que realizar al SGD por la cobertura que le ofrece, siempre que en su base de cálculo se deban incluir los depósitos garantizados.

Para ello, es importante que las entidades de crédito puedan tener debidamente identificadas e individualizadas estas cuentas y que, por consiguiente, se asegure que la *Entidad Fintech* informe periódicamente a la entidad de crédito de toda la información necesaria para poder incluir el importe garantizado en la base de cálculo. Esto es importante, ya que, en relación con lo recogido en el apartado anterior, existirían situaciones

[8] Así, por ejemplo, en la Unión Europea la Directiva 2014/49/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, relativa a los sistemas de garantía de depósitos establece en su artículo 8.3 un plazo de hasta 3 meses para el pago de los importes de la Cuentas Beneficiarias.

en las que el cliente en cuestión podría no estar garantizado por tratarse de una entidad excluida de la cobertura (por ejemplo, una entidad de seguros), o, cuando la cobertura del SGD se aplicara por titular y entidad, es importante asegurarse que el cliente de la *Entidad Fintech* no fuese a la vez depositante de la entidad de crédito, ya que habría que sumar ambos importes al importe total garantizado para su inclusión en la base de cálculo.

En este caso, hay que tener en cuenta que en función de cómo se haya fijado al base cálculo de las contribuciones de la entidad de crédito al SGD (así, por ejemplo, el importe se fije en el importe de los depósitos garantizados que la entidad de crédito tenga a una fecha determinada, o en una media de los depósitos garantizados durante el año, etc.) puede suponer importantes retos para la entidad de crédito a la hora de determinar el importe garantizado de esas cuentas. Asimismo y dado que son cuentas que pueden ser altamente volátiles (importe y titulares van cambiando), el importe garantizado de las mismas puede variar significativamente, lo cual plantea importantes retos.

Por último, es relevante que la entidad de crédito se asegure de contar con la información necesaria de la Entidad Fintech de los respectivos clientes de Cuentas Beneficiarias, de forma periódica. Dado que, en la práctica, esto puede suponer cierta resistencia por parte de la *Entidad Fintech* a suministrar esta información por temas comerciales o de competencia, se considera importante valorar cómo tratar las situaciones en que la entidad de crédito no cuente con la referida información.

- **Necesidad de determinar si el SGD de debe proceder al pago del importe garantizado directamente a la Entidad Fintech o a sus clientes.**

  Esta última cuestión es igualmente relevante, debido a que si el SGD procede a pagar el importe garantizado directamente a los clientes de la *Entidad Fintech* ello puede perjudicar la continuidad de la actividad de la *Entidad Fintech* y, por ende, perjudicar el desarrollo de su actividad. Por el contrario, si el importe garantizado se pagara directamente a la *Entidad Fintech*, ésta en principio podría seguir operando con normalidad, salvo que el pago del importe garantizado por el SGD no se efectuara con celeridad. Por ello, es importante determinar a quién debe pagar el SGD.

  En relación con esto mismo, sería conveniente determinar qué pasaría con el importe de la Cuenta Beneficiaria que excediera del importe garantizado de la cobertura del SGD, y si sería la *Entidad Fintech* la que estaría legitimada a reclamarlo frente a la entidad de crédito en el procedimiento de insolvencia, o si serían sus clientes. También si los clientes podrían reclamarlo igualmente a la *Entidad Fintech*, siendo esto último un posible perjuicio para la entidad en mención.

En fin, cualquiera que sea la cobertura y protección final que se dispense a este tipo de Cuentas Beneficiarias abiertas por las Entidades *Fintech*, se considera igualmente importante que se implementen en las diversas jurisdicciones los mecanismos adecuados de información a los clientes de las Entidades *Fintech* sobre la protección dispensada por estas entidades.

Por último, se considera relevante traer a colación lo que se señala en los Principios Básicos para Sistemas de Seguros de Depósitos Eficaces de la Asociación Internacional de Seguros de Depósitos (IADI) sobre los producto electrónicos: " [...] *la participación del asegurador de depósitos en la promoción de la inclusión financiera, por ejemplo en la expansión de la cobertura a productos electrónicos similares a los depósitos, debe llevarse a cabo con un gran sentido de compromiso y en coordinación con las autoridades de supervisión y otros participantes de la red de seguridad financiera* [...]"

Bibliografía

IADI (International Association of Deposit Insurers). "Deposit Insurance and Financial Inclusion: Current Trends in Insuring Digital Stored-Value Products".

IADI (International Association of Deposit Insurers). 2014. "IADI Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems".Izaguirre, Juan Carlos, Lyman, Timothy, McGuire, Claire, and Grace, Dave. 2016. "Deposit Insurance and Digital Financial Inclusion". CGAP Brief. Washington, DC: CGAP.

Izaguirre, Juan Carlos, Denise Dias, and Mehmet Kerse. 2019. "Deposit Insurance Treatment of E-Money: An Analysis of Policy Choices." Washington, D.C.: CGAP.

Oliveros Rosa M. / Pacheco, Lucia. 2016. "Protection of Customers' Funds in Electronic Money: a myriad of regulatory approaches", BBVA Research, 2016.

PUBLICACIONES DE INTERÉS

Inteligencia artificial, aprendizaje automático y Big Data en las finanzas: Oportunidades, retos e implicaciones para los responsables de las políticas públicas

El informe busca ayudar a los responsables de las políticas públicas a evaluar las implicaciones de estas nuevas tecnologías y a identificar los beneficios y riesgos relacionados con su uso. Sugiere respuestas políticas destinadas a apoyar la innovación de la Inteligencia Artificial (IA) en las finanzas, garantizando al mismo tiempo que su uso sea coherente con la promoción de la estabilidad financiera, la integridad del mercado y la competencia, protegiendo al mismo tiempo a los consumidores financieros. Es necesario identificar y mitigar los riesgos emergentes del despliegue de las técnicas de IA para apoyar y promover el uso de la IA responsable.

http://www.asbasupervision.com/en/bibl/recommended-reading/2634-artificial-intelligence-machine-learning-and-big-data-in-finance-opportunities-challenges-and-implications-for-policy-makers-1

BIS

Ejercicio de simulación de crisis transfronteriza en Sudamérica

Este informe elaborado por el Financial Stability Institute (FSI) tras el ejercicio de simulación de crisis, expone las conclusiones y recomendaciones generales sobre una serie de temas, como los instrumentos de gestión de crisis, la planificación de la recuperación y la resolución, la liquidez y el financiamiento de la resolución, los procedimientos nacionales de toma de decisiones, la cooperación transfronteriza y el intercambio de información.

https://www.bis.org/fsi/fsipapers18.pdf

Ecuador: temas seleccionados – Reporte del Fondo Monetario Internacional

INTERNATIONAL MONETARY FUND

ECUADOR

SELECTED ISSUES

September 20, 2021

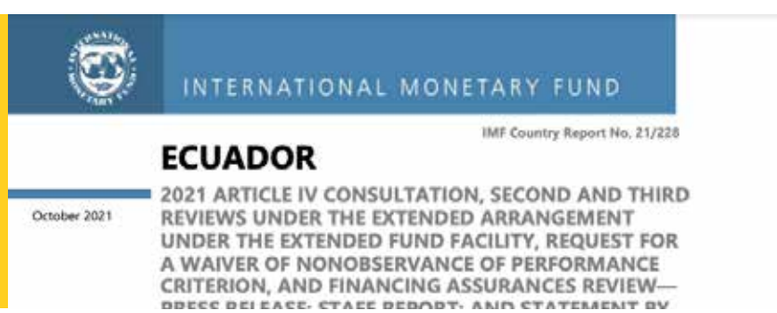
Approved By
Western Hemisphere

Prepared By Botir Baltabaev, Ivan Burgara, Deirdre Daly, Pablo Druck, Juan Pablo Erraez, Matteo F. Ghilardi, Constant

Este paper recopila artículos preparados por el Fondo Monetario Internacional sobre la base de información del Ecuador con corte a septiembre de 2020. Entre los temas están: aumentar el potencial de crecimiento de ecuador en un mundo post-pandemia; disparidades del mercado laboral en tiempos de covid-19: cicatrices emergentes y opciones de política; determinantes de las tasas de interés de los depósitos en las economías totalmente dolarizadas: el caso de Ecuador; origen, funcionamiento y consecuencias de la expansión del balance del Banco Central en Ecuador; entre otros.

https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2021/10/07/Ecuador-Selected-Issues-482098

Ecuador: Consulta del Artículo IV 2021, segunda y tercera revisiones en el marco del Acuerdo Ampliado del Servicio Ampliado del Fondo Monetario Internacional


INTERNATIONAL MONETARY FUND

IMF Country Report No. 21/228

ECUADOR

October 2021

2021 ARTICLE IV CONSULTATION, SECOND AND THIRD REVIEWS UNDER THE EXTENDED ARRANGEMENT UNDER THE EXTENDED FUND FACILITY, REQUEST FOR A WAIVER OF NONOBSERVANCE OF PERFORMANCE CRITERION, AND FINANCING ASSURANCES REVIEW—

El nuevo gobierno se ha comprometido a continuar con el Servicio Ampliado del Fondo (SAF) de 4.615 millones de DEG (661% de la cuota, unos 6.500 millones de dólares) que fue aprobado por el Directorio Ejecutivo del FMI el 30 de septiembre de 2020. Los objetivos de las autoridades en el marco del programa son garantizar un crecimiento respetuoso con el medio ambiente y con empleos de alta calidad, promover una gestión transparente de los recursos públicos y garantizar la equidad en la aplicación de políticas fiscalmente sostenibles. Una vez concluidas la segunda y la tercera revisión en el marco del SAE, se pondrán a disposición 568 millones de DEG adicionales.

https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2021/10/07/Ecuador-2021-Article-IV-Consultation-Second-and-Third-Reviews-Under-the-Extended-482093

Acceso y uso de productos financieros por sexo y grupos etarios

Este boletín de la Red Financiera de Desarrollo analiza la inclusión financiera del Ecuador, a través del acceso y uso de la población adulta (15 a 69 años) a los productos financieros, desglosado por sexo y grupos etarios. Para ello, se presenta la información publicada del Banco Central del Ecuador sobre el número de clientes que acceden y usan productos financieros (cuentas de ahorro, cuentas corrientes, depósitos a plazo, cuenta básica, crédito, tarjetas de débito y tarjetas de crédito) al tercer trimestre del 2020, divididos por sexo y grupos etarios.

Los datos se describen a nivel nacional, por tipo de entidad y por tipo de producto.

http://rfd.org.ec/images/mailing/marketing/2018/pagweb/boletin_especializado_21_septiembre_2021.pdfEnvironment-50231

República del Ecuador | Gobierno del Encuentro | Juntos lo logramos

Estadísticas de deuda internacional 2022 – Banco Mundial

Las estadísticas de la deuda internacional (IDS) ayudan a los responsables políticos y a los analistas a seguir las tendencias agregadas y específicas de cada país en materia de deuda externa en los países de ingresos bajos y medios. Ofrece un panorama completo del endeudamiento externo y de las fuentes de préstamo por tipo de prestatario y acreedor, con información sobre la disponibilidad y comparabilidad de los datos. Para mejorar aún más la transparencia de la deuda, el informe de este año introduce características adicionales, como información adicional sobre las condiciones medias de los préstamos por país acreedor y la composición por monedas del stock de deuda. El Banco Central también aparece por separado en la composición de los prestatarios junto con sus instrumentos de deuda.

https://data.worldbank.org/products/idsapril-2021

INTERNATIONAL DEBT STATISTICS

2022

Now in its forty-eighth year, International Debt Statistics (IDS) supports policymakers and analysts by monitoring aggregate and country-specific trends in external debt in low- and middle-income countries. It provides a comprehensive picture of external borrowing and sources of lending by type of borrower and creditor with information on data availability and comparability. To further enhance debt transparency, this year's report introduces additional features, such additional information on average lending terms by creditor country and the currency composition of debt stock. The Central Bank is also featured separately in the borrower composition along with its debt instruments. In addition, the IDS-DSSI database includes the actual debt service deferred in 2020 by each bilateral creditor and the projected monthly debt-service payments owed to all bilateral creditors for year 2021. The IDS 2022 publication provides a select set of indicators, with an expanded data set available online.

Subsidios a los combustibles fósiles: Si queremos reducir las emisiones de gases de efecto invernadero no debemos pagar a la gente por quemar combustibles fósiles

En lugar de encarecer los combustibles fósiles, muchos gobiernos hacen lo contrario. Los subsidian.

Tener acceso a una energía fiable y asequible es importante para la gente, así que es comprensible que los gobiernos apoyen el acceso a la energía. Pero si estas subvenciones apoyan el consumo de combustibles fósiles, esto tiene un gran inconveniente: la contaminación del aire y la aceleración del cambio climático.

Nuestro Mundo en Datos presenta los datos y la investigación para avanzar en los mayores problemas del mundo.

https://ourworldindata.org/fossil-fuel-subsidies

Updated daily | View our work on COVID-19 vaccinations

Fossil fuel subsidies: If we want to reduce greenhouse gas emissions we should not pay people to burn fossil-fuels

Repealing subsidies is not easy, but it is possible – and the world is slowly making progress in this direction

by Max Roser
November 03, 2021

Instead of making fossil fuels more expensive many governments do the opposite. They subsidize them.

Having access to reliable and affordable energy is important to people, so it's understandable that governments support energy access. But if these subsidies support the consumption of fossil fuels it comes with a large downside,

Pensamiento prospectivo sobre las economías más allá de COVID-19 con Michael Spence

En este episodio del podcast Forward Thinking del McKinsey Global Institute, un premio Nobel explora las perspectivas post pandémicas, explicando por qué su cauto optimismo sobre la recuperación económica ha sido sustituido por la preocupación relacionada con la lentitud de la implantación de las vacunas en las economías de menores ingresos, la fragilidad de las cadenas de suministro y los fenómenos meteorológicos extremos. aldad de género en el lugar de trabajo. Las encuestadas variaron según los grupos de edad, y los datos de la encuesta también han permitido el análisis desde la perspectiva interseccional de raza, etnia, orientación sexual e identidad de género. Las mujeres indicaron que están más estresadas y desanimadas desde que comenzó la pandemia, ya que asumen una

mayor responsabilidad en el hogar y en sus carreras. Las mujeres continúan enfrentando una amplia gama de comportamientos no inclusivos sin el apoyo adecuado de sus gerentes directos y empleadores en general.

https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/forward-thinking-on-economies-beyond-covid-19-with-michael-spence

Impulsando la economía digital: Oportunidades y riesgos de la inteligencia artificial en las finanzas

Este documento analiza el impacto de la rápida adopción de la inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático (ML) en el sector financiero. Destaca los beneficios que estas tecnologías aportan en términos de profundización y eficiencia financiera, al tiempo que plantea la preocupación por su potencial para ampliar la brecha digital entre las economías avanzadas y las que están en desarrollo. El documento avanza en el debate sobre el impacto de esta tecnología destilando y clasificando los riesgos únicos que podría suponer para la integridad y la estabilidad del sistema financiero, los retos políticos y los posibles enfoques reguladores. La naturaleza evolutiva de esta tecnología y su aplicación en las finanzas significa que aún no se conoce plenamente el alcance de sus puntos fuertes y débiles. Dado el riesgo de trampas inesperadas, los países tendrán que reforzar la supervisión prudencial.

https://www.imf.org/en/Publications/Departmental-Papers-Policy-Papers/Issues/2021/10/21/Powering-the-Digital-Economy-Opportunities-and-Risks-of-Artificial-Intelligence-in-Finance-494717

Informes de perspectivas de la economía mundial: la recuperación en tiempos de pandemia versión octubre 2021

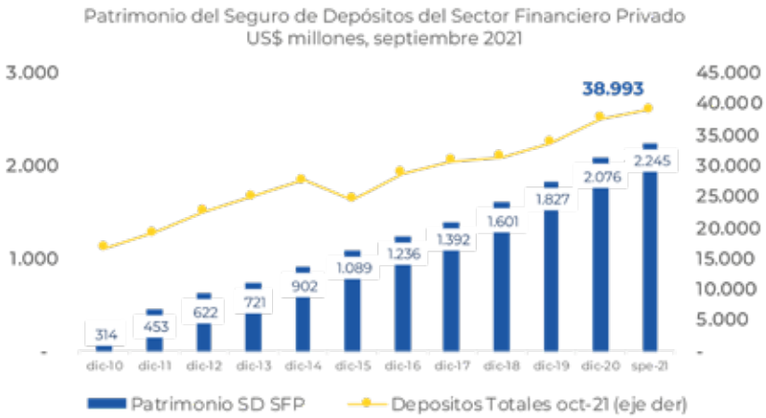
La recuperación económica mundial continúa, pese al resurgimiento de la pandemia. Las fisuras que generó la COVID-19 parecen más persistentes: se trata de divergencias a corto plazo que se prevé que dejarán huellas duraderas en el desempeño económico a mediano plazo y que obedecen más que nada al acceso a vacunas y al rápido despliegue de políticas de apoyo.

Se proyecta que la economía mundial crezca 5,9% en 2021 y 4,9% en 2022, 0,1 puntos porcentuales menos en 2021 que lo previsto en julio. La revisión a la baja de 2021 refleja un deterioro en las economías avanzadas —debido en parte a los trastornos del suministro— y en los países en desarrollo de bajo ingreso, sobre todo debido a la desmejora de la dinámica creada por la pandemia. Esa situación se ve compensada en parte por las mejores perspectivas a corto plazo de algunas economías de mercados emergentes y en desarrollo que exportan materias primas. La veloz propagación de la variante

delta y el peligro de nuevas variantes multiplican las dudas sobre la celeridad con la que se podrá superar la pandemia. Se ha complicado la selección de políticas adecuadas y el margen de maniobra es limitado.

https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2021/10/12/world-economic-outlook-october-2021

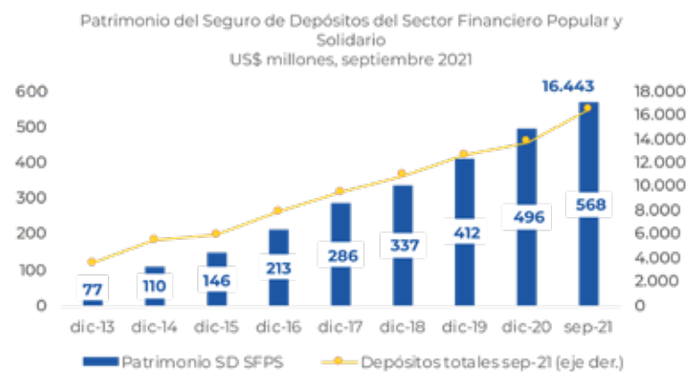
DATOS ESTADÍSTICOS



El patrimonio del Seguro de Depósitos del Sector Financiero Privado alcanzó en el mes de septiembre de 2021 US$ 2.245 millones. Con este monto de patrimonio, el Seguro de Depósitos de este sector alcanzó un nivel de cobertura de 16,11% (patrimonio / depósitos cubiertos). A septiembre del 2021, el Seguro de Depósitos ha beneficiado a 81.334 depositantes del Sector Financiero Privado con un monto de US$ 55,97 millones. Los depósitos totales del sector financiero privado a septiembre 2021 presentan una variación mensual de 1,17% y un crecimiento anual de 9%.

El Fondo de Liquidez del Sector Financiero Popular y Solidario se constituyó en el mes de octubre de 2016 con US$ 41 millones. Al mes de septiembre de 2021 el Fondo incrementó su patrimonio a US$ 366,5 millones, cuya parte proporcional representa el 35% de los depósitos sujetos a encaje de las mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y el 2,24% de las obligaciones con el público de las cooperativas de ahorro y crédito, respectivamente.

El patrimonio del Seguro de Depósitos del Sector Financiero Popular y Solidario a septiembre de 2021 alcanzó los US$ 568 millones. Con este monto de patrimonio, el Seguro de Depósitos de este sector alcanzó un nivel de cobertura de 6,15% (patrimonio / depósitos cubiertos). A septiembre de 2021, el Seguro de Depósitos ha beneficiado a 425.114 depositantes del Sector Financiero Popular y Solidario con un monto de US$ 54,93 millones. Los depósitos totales del sector financiero popular y solidario a septiembre 2021, presentan un crecimiento anual de 24,4%.



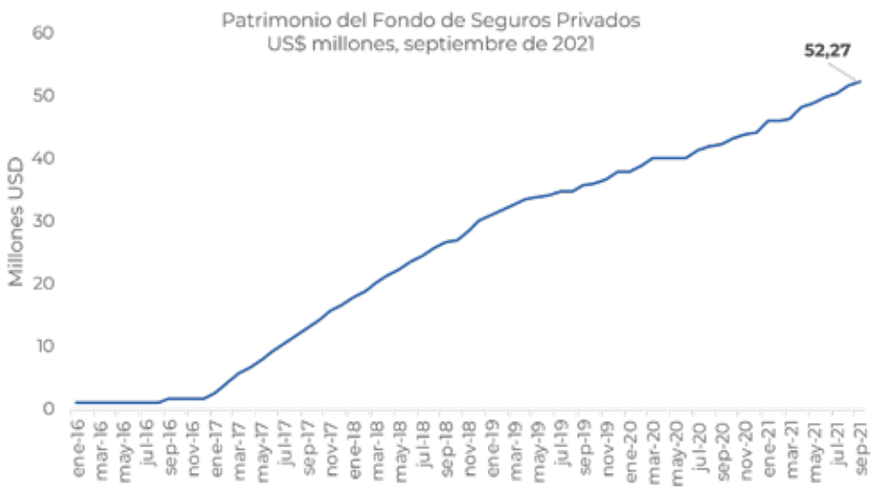
Fuente: SIB

Fuente: COSEDE

El patrimonio del Fondo de Liquidez del Sector Financiero Privado a septiembre de 2021 alcanzó los US$ 2.402 millones, lo cual representa el 6,16% de los depósitos totales del sector. Es importante resaltar que este fondo se nutre de los aportes realizados por las propias entidades financieras privadas y tiene como objetivo cubrir necesidades temporales de liquidez de las entidades financieras.

El Fondo de Liquidez del Sector Financiero Popular y Solidario se constituyó en el mes de octubre de 2016 con US$ 41 millones. Al mes de septiembre de 2021 el Fondo incrementó su patrimonio a US$ 366,5 millones, cuya parte proporcional representa el 35% de los depósitos sujetos a encaje de las mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y el 2,24% de las obligaciones con el público de las cooperativas de ahorro y crédito, respectivamente.

Fuente: COSEDE



Fuente: COSEDE

El patrimonio del Fideicomiso del Fondo de Seguros Privados paso de US$1,08 millones en enero de 2016 a US$52,27 millones en septiembre de 2021. Este fondo paga a los asegurados de las empresas de seguros declaradas en liquidación forzosa, los siniestros pendientes de pago hasta por un monto protegido total definido en la normativa vigente.

www.cosede.gob.ec

@CosedeEc COSEDE Ec @COSEDE_Ec

**Corporación del Seguro de Depósitos,
Fondo de Liquidez
y Fondo de Seguros Privados**

República del Ecuador

Gobierno del Encuentro | Juntos lo logramos